

SKRIPSI

**STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG *THRIFTING* KOTA
METRO MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS DALAM
TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM**

Oleh:

**SINTA AGUSTIANA
NPM. 2003011094**



**Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1445 H / 2024 M**

**STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG *THRIFTING* KOTA
METRO MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS DALAM
TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

SINTA AGUSTIANA
NPM. 2003011094

Pembimbing Skripsi: Ananto Triwibowo, M.E

Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1445 H/ 2024 M**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 3411
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296;
website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iaainmetro@metrouniv.ac.id

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Untuk Dimunaqosyahkan**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di –
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi :

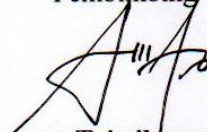
Nama : SINTA AGUSTIANA
NPM : 2003011094
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG THRIFTING KOTA METRO MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS DALAM TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM

Sudah dapat kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk di munaqosyahkan. Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamua'alaikum Wr. Wb

Metro, 29 Mei 2024

Pembimbing


Aranto Triwibowo, M.E
NIP. 199311272020121010

HALAMAN PERSETUJUAN

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi di bawah ini:

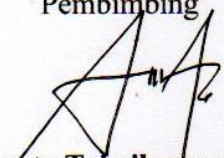
Judul : STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG THRIFTING KOTA METRO MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS DALAM TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM
Nama : SINTA AGUSTIANA
NPM : 2003011094
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

Untuk diujikan dalam sidang Munaqosyah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Metro, 29 Mei 2024

Pembimbing


Ananto Triwibowo, M.E
NIP. 199311272020121010

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : B-2005/17.28.3/D/PP-00.9/06/2024

Skripsi dengan Judul **STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG *THRIFTING* KOTA METRO MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS DALAM TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM**, disusun oleh **SINTA AGUSTIANA, NPM. 2003011094**, Jurusan : **Ekonomi Syariah** yang telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro pada hari/tanggal : **Jum'at, 07 Juni 2024**.

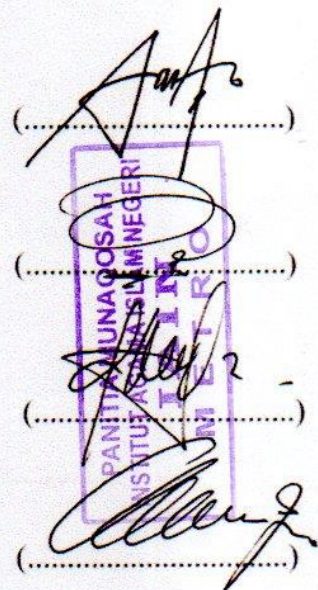
TIM PENGUJI MUNAQOSYAH

Ketua / Moderator : Ananto Triwibowo, M.E

Penguji I : Suci Hayati, M.S.I

Penguji II : Ani Nurul Imtihanah, M.S.I

Sekretaris : Agus Alimuddin, M.E



(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Mat Jalil, M.Hum
NIP. 196208121998031001

ABSTRAK

STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG *THRIFTING* KOTA METRO MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS DALAM TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM

SINTA AGUSTIANA
2003011094

Pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) memerlukan adanya strategi dalam menghadapi persaingan antara para pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) lainnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisa apasaja strategi bertahan yang digunakan pedagang *thrifting* Kota Metro saat banyaknya persaingan bisnis *thrifting* lainnya dan bertujuan untuk menganalisa tinjauan etika bisnis islam terhadap pedagang *thrifting* di Kota Metro. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, dengan analisis data yang dilakukan melalui wawancara bersama pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) di Kota Metro. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian toko Raina Thrift Shop, toko Valents.store, dan toko Klamby Second_id yang hanya menerapkan strategi bertahan *Divestasi* dan *Retrenchment*, dan promosi melalui media sosial. Etika dalam bisnis islam keseluruhan sudah cukup baik dalam pelaksanaannya namun, ada hal yang belum sesuai dari elemen etika bisnis islam yakni pada toko Valents.store tidak bertanggung jawab apabila terjadi kesalahan saat proses pembelian, toko Klamby Second_id yang tidak berperilaku adil kepada seluruh konsumen. Sementara itu pada toko Raina Thrift Shop telah menerapkan semua prinsip etika bisnis islam.

Kata Kunci : Strategi Bertahan, *Thrifting*, Etika Bisnis Islam

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Sinta Agustiana

NPM : 2003011094

Jurusan : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka. Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebaik-baiknya.

Metro, 03 Juni 2024

Yang Menyatakan,



Sinta Agustiana
NPM. 2003011094

MOTTO

*“Strategi tanpa taktik adalah jalan paling lambat menuju keberhasilan.
Taktik tanpa strategi adalah kebisingan sebelum terjadinya kegagalan”*

-Sun Tzu

PERSEMBAHAN

Dengan hati yang tulus dan penuh rasa syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, dan kemudahan dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi ini dan dukungan serta doa dari orang-orang yang saya sayangi. Peneliti mengucapkan *Alhamdulillahirabbil'Alamin* maka peneliti mempersembahkan skripsi ini kepada:

1. Kepada orang tuaku Bapak Sujono dan Ibu Siti Fatonah yang telah memberikan dukungan penuh, baik dukungan secara moral berupa doa dan motivasi maupun dukungan secara materi untuk terus melanjutkan pendidikan dan menggapai impian.
2. Kakakku tersayang yakni Irma Tiara Sari yang selalu memberikan semangat dan dukungan serta doa kepadaku.
3. Teruntuk diri sendiri Sinta Agustiana terimakasih karena telah sabar dari segala hal, telah berfikir positif, terimakasih untuk tidak menyerah walau sering kali merasa gagal dan berhasil sampai dititik ini.
4. Teman-teman seperjuangan Esy A 2020 yang selalu memberikan dukungan semangat dan motivasi.

KATA PENGANTAR

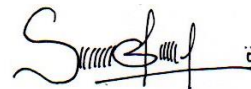
Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag, PIA, selaku Rektor IAIN Metro.
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.
3. Bapak Yudhistira Ardana, M.EK, selaku ketua Jurusan Ekonomi Syariah.
4. Bapak Ananto Triwibowo, M.E, selaku Pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan diterima dengan kelapangan dada. Akhirnya semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Ekonomi Syariah.

Metro, 07 Juni 2024
Peneliti,



Sinta Agustiana
NPM. 2003011094

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN ABSTRAK	vi
HALAMAN ORISINALITAS	vii
HALAMAN MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Pertanyaan Penelitian	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
D. Penelitian Relevan.....	8
BAB II	12
LANDASAN TEORI	12
A. Strategi Bertahan (<i>Survival Strategy</i>)	12

1.	Pengertian Strategi Bertahan (<i>Survival Strategy</i>)	12
2.	Langkah-Langkah Stategi Bertahan (<i>Survival Strategy</i>).....	13
B.	<i>Thrifting</i>	17
1.	Pengertian <i>Thrifting</i>	17
2.	Larangan Impor <i>Thrifting</i>	19
3.	Pedagang <i>Thrifting</i>	21
4.	<i>Thrifting</i> dalam Ekonomi Islam.....	22
C.	Etika Bisnis Islam	23
1.	Pengertian Etika Bisnis Islam.....	23
2.	Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam	24
3.	Dasar Hukum Etika Bisnis Islam.....	26
BAB III	28
METODOLOGI PENELITIAN	28
A.	Jenis Penelitian.....	28
B.	Sifat Penelitian	28
C.	Sumber Data.....	29
D.	Metode Pengumpulan Data	30
E.	Teknik Keabsahan Data	31
F.	Teknik Analisis Data.....	32
BAB IV	34
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	34
A.	Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	34
1.	Raina Thrift Shop.....	34
2.	Valents.store.....	34

3. Klamby Second_id	35
B. Strategi Bertahan Pedagang <i>Thrifting</i> dalam Menghadapi Persaingan Bisnis di Kota Metro	35
1. Strategi Bertahan Toko Raina Thrift Shop	35
2. Strategi Bertahan Toko Valents.store	41
3. Strategi Bertahan Toko Klamby Second_id	46
C. Analisis Strategi Bertahan Pedagang <i>Thrifting</i> di Toko Raina Thrift Shop, Valents.Store, Klamby Second_id dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam	53
BAB V.....	70
PENUTUP.....	70
A. Kesimpulan	70
B. Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	
DOKUMENTASI	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Impor Pakaian Bekas Tahun 2018-2022.....	2
Tabel 2.1 Data Toko <i>Thrifting</i> di Kota Metro.....	3
Tabel 3.1 Data <i>Thrifting</i> Yang Terjual.....	4
Tabel 4.1 Data Strategi Bertahan.....	52
Tabel 5.1 Data Etika Bisnis Islam.....	65

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia sebagai makhluk hidup selalu memiliki kebutuhan untuk dipenuhi. Kebutuhan manusia menurut intensitasnya terbagi menjadi 3 macam, yaitu kebutuhan primer, sekunder, dan tersier. Kebutuhan primer sering disebut kebutuhan pokok atau kebutuhan utama, dalam kebutuhan primer ini terdiri dari sandang (pakaian), pangan (makanan dan minuman), dan papan (tempat tinggal). Pakaian menjadi kebutuhan primer karena didalam kehidupan sehari-hari manusia tidak pernah lepas dari menggunakan pakaian. Selain berfungsi sebagai penutup aurat, pakaian juga berguna untuk melindungi tubuh dari kotoran, angin, dan hal lain yang dapat menimbulkan efek buruk bagi tubuh kita.¹

Pada Era milenial ini maraknya proses kegiatan jual belipakaian bekas impor (*thrifting*). Pakaian bekas impor (*thrifting*) merupakan sebuah kegiatan mencari berbagai macam barang bekas yang banyak dicari maupun disukai oleh konsumen atau disebut juga barang bekas yang di jual belikan dengan kondisi layak namun pernah di gunakan oleh seseorang.² Adapun data pakaian bekas impor (*thrifting*) adalah sebagai berikut:

¹Azizan Fatah et al., "Pengaruh Larangan Impor Pakaian Bekas Terhadap Pengusaha Thrif," *JURNAL ECONOMINA* 2, no. 1 (January 15, 2023): 1321–28, <https://doi.org/10.55681/economina.v2i1.288>, h.286

²*Ibid.*, h.287

Tabel 1.1
Data Impor Pakaian Bekas Tahun 2018-2022

TAHUN	JUMLAH
2018	108 Ton
2019	392 Ton
2020	64 Ton
2021	8 Ton
2022	26,2 Ton
JUMLAH	598,2 Ton

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS)

Berdasarkan data di atas pada tahun 2019 terjadi kenaikan masuknya jumlah pakaian bekas impor (*thrifting*) sejumlah 392 ton. lalu terjadi penurunan yang pesat pada tahun 2021 sejumlah 8 ton dan kembali naik lagi pada tahun 2022 sejumlah 26,6 ton. Terjadi dinamika naik turun pakaian bekas impor (*thrifting*) yang masuk ke Indonesia. Total seluruh pakaian bekas impor (*thrifting*) yang masuk ke Negara Indonesia dalam rentang waktu 2018-2022 adalah sebanyak 598,2 Ton.³

Dengan menjual pakaian bekas impor (*thrifting*) merupakan sebuah peluang bisnis yang menjanjikan karena harga modal yang sangat minim, meskipun memerlukan biaya pengiriman dan bea cukai yang terbilang tinggi, akan tetapi peminat pakaian bekas impor (*thrifting*) di Indonesia khususnya di Bandung sangat banyak terutama dikalangan remaja dan mahasiswa.⁴

³ Badan Pusat Statistik Indonesia, *Data Impor Pakaian Bekas 2018-2022*.

⁴ Firda Nurazizah and Ricky Firmansyah, "Analisis Perkembangan Barang Import Thrifting di Nara Thrift Store Cimahi," *Lentera: Multidisciplinary Studies* 1, no. 4 (August 25, 2023): 287–91, <https://doi.org/10.57096/lentera.v1i4.47>. h.290

Salah satu wilayah yang memperjual-belikan pakaian bekas impor (*thrifting*) yaitu Kota Metro. Terdapat beberapa toko pakaian bekas impor (*thrifting*) yang memperjual-belikan pakaian bekas impor (*thrifting*) di Kota Metro. Berikut beberapa daftar toko pakaian bekas impor (*thrifting*) yang berada di Kota Metro:

Tabel 2.1
Data Toko *Thrifting* di Kota Metro

Kecamatan	Toko <i>Thrifting</i>
Metro Utara	-
Metro Timur	1. Keylov_id 2. Onlythrift_lpg 3. Valents.store
Metro Pusat	1. Raina Thrift Shop 2. Klamby Second_id 3. Metro Thrift
Metro Selatan	-
Metro Barat	-

Sumber: diolah Pribadi

Berdasarkan data diatas dapat diketahui bahwa Kota Metro memiliki 5 kecamatan, yaitu terdiri dari Metro Utara, Metro Timur, Metro Pusat, Metro Selatan, dan Metro Barat. Pada Kecamatan Metro Timur dan Kecamatan Metro pusat yang terdapat toko pakaian bekas impor (*thrifting*). pada Kecamatan Metro Timur terdapat 3 toko pakaian bekas impor (*thrifting*) yaitu toko Keylov_id, toko Onlythrift_lpg, dan toko Valents.store. sementara itu, pada Kecamatan Metro pusat juga terdapat 3 toko pakaian bekas impor (*thrifting*). sedangkan pada kecamatan Metro Utara, Metro Selatan, dan Metro Barat tidak ada toko pakaian bekas impor (*thrifting*).

Toko yang memiliki konsumen terbanyak, memiliki toko yang besar, dan memiliki barang yang paling lengkap yaitu toko Raina Thrift Shop, Klamby Second_id, dan Valents.store. adapun data pakaian bekas impor (*thrifting*) yang terjual adalah sebagai berikut:

Tabel 3.1
Data *Thrifting* Yang Terjual

Nama Toko	Perhari Terjual	Perbulan Terjual
Raina Thrift Shop	15 Pcs	450 Pcs
Klamby Second_id	20 Pcs	600 Pcs
Valents.store	20 Pcs	600 Pcs

Sumber: diolah Pribadi

Berdasarkan data diatas dapat diketahui bahwa pada toko Raina Thrift Shop pakaian bekas impor (*thrifting*) yang terjual sebanyak 15 Pcs perharinya dan sebanyak 450 Pcs terjual setiap bulannya. Pada toko Klamby Second_id perhari pakaian bekas impor (*thrifting*) terjual sebanyak 20 Pcs dan dalam kurun waktu satu bulan terjual sebanyak 600 Pcs. Sedangkan pada toko Valents.store dalam satu hari pakaian bekas impor (*thrifting*) terjual sebanyak 20 Pcs dan terjual sebanyak 600 Pcs dalam kurun waktu satu bulan.

Dalam mempertahankan suatu bisnis harus diawali dengan kemampuan membangun strategi. Strategi merupakan penetapan sasaran dan tujuan jangka

panjang sebuah perusahaan dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan tersebut.⁵

Strategi bertahan (*survival strategy*) adalah cara yang digunakan oleh seseorang, atau sekelompok orang untuk mempertahankan eksistensi kediriannya yang bernilai atau dianggap bernilai, baik yang bersifat material maupun non material.⁶ Para pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) di Kota Metro menggunakan strategi bertahan berupa melakukan pemutusan hak kerja (PHK) kepada karyawannya, mengurangi stok pakaian bekas impor (*thrifting*) dan dengan cara mencampur barang jualannya dengan pakaian baru. Serta dengan cara memperkuat promosi melalui sosial media.

Berdasarkan hasil survey yang telah peneliti lakukan, Ibu Bella Valentina selaku *owner* toko *Valents.store* mengatakan bahwa strategi mempertahankan toko agar tetap bertahan dengan cara tidak hanya menjual pakaian bekas impor (*thrifting*) saja akan tetapi juga menjual baju-baju lokal dan mempromosikan melalui media sosial seperti instagram, tik tok dan whatsapp.⁷

Sedangkan Bapak Eko Cahyadi selaku *owner* toko *Klamby Second_id* mengatakan bahwa strategi yang digunakan untuk mempertahankan toko adalah dengan cara mempromosikan melalui media sosial seperti instagram dan whatsapp.⁸ Sementara itu Ibu Yuslimi Octavia selaku *owner* toko *Raina*

⁵Pandji Aronaga, *Manajemen Bisnis* (Jakarta: Rineka Cipta, 2009). h.339

⁶Aimie Sulaiman, "Strategi Bertahan (Survival Strategy): Studi Tentang 'Agama Adat' Orang LOM Di Desa Pejem, Kecamatan Belinyu Kabupaten Bangka, Provinsi Kepulauan Bangka Belitung," *Jurnal Society* 2, no. 1 (2014). h.2

⁷Bella Valentina, Owner Toko Valents.store, *Wawancara* pada tanggal 06 Januari 2024.

⁸Eko Cahyadi, Owner Toko Klamby Second_id, *Wawancara* pada tanggal 06 Januari 2024.

Thrift Shop mengatakan bahwa strategi yang digunakan untuk mempertahankan toko adalah dengan cara mengembangkan promosi melalui media sosial seperti facebook dan instagram⁹

Berdasarkan hasil survey di atas terjadi persamaan yaitu strategi yang digunakan para pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) untuk mempertahankan eksistensi toko adalah dengan cara memperkuat promosi melalui media sosial seperti instagram, whatsapp, facebook, dan tik tok. Oleh karena itu, larangan *thrifting* yang telah ditetapkan oleh pemerintah membuat lebih sepi peminat dan menyebabkan pemasukan barang menyusut sehingga pedagang *thrifting* haruslah menerapkan strategi yang efektif untuk mempertahankan bisnis mereka, terutama saat menghadapi permasalahan pelarangan yang dikeluarkan oleh menteri perdagangan.¹⁰

Etika bisnis Islam merupakan suatu proses dan upaya untuk mengetahui hal-hal yang benar dan salah yang selanjutnya tentu melakukan hal yang benar berkenaan dengan produk, pelayanan perusahaan dengan pihak yang berkepentingan dengan tuntutan perusahaan.¹¹

Masyarakat pada umumnya sangat mengharapkan para pelaku bisnis mengutamakan kebutuhan masyarakat dengan tidak mengabaikan etika dalam berbisnis. Oleh karena itu, pelaku bisnis dan masyarakat hendaknya menjaga

⁹ Yulsaini Octavia, Owner Toko Raina Thrift Shop, *Wawancara* pada tanggal 09 Januari 2024.

¹⁰ Elvira Putri Utami, Fifi Hasmawati, and Manalullaili, "Strategi Bisnis Thrifting @ngebedje_store di Palembang," *Pubmedia Social Sciences and Humanities* 1, no. 3 (January 14, 2024): 15, <https://doi.org/10.47134/pssh.v1i3.177>. h.3

¹¹ Syaeful Bakhri, Leliya, and Latip Purnama, "Tinjauan Etika Bisnis Islam Dalam Strategi Pemasaran Home Industri Tahu Sari Rasa," *Al-Mustashfa: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Islam* 3, no. 2 (Desember 2018): 284–99, <https://badge.dimensions.ai/details/doi/10.24235/jm.v3i2.3686?domain=https://jurnal.syekhnurjati.ac.id>.

hubungan baik melalui penerapan nilai-nilai etika dalam berbisnis seperti kejujuran, kesopanan, dan rasa tanggung jawab yang tinggi.¹²

Berdasarkan fenomena masalah yang telah di uraikan, maka fenomena ini harus dilakukan penelitian karena peneliti ingin melihat lebih dalam tentang strategi bertahan pedagang *thriftling* Kota Metro menghadapi persaingan bisnis dalam tinjauan etika bisnis islam dan untuk menjawab pertanyaan dari penelitian ini yaitu “Strategi apasajakah yang diterapkan oleh pedagang *thriftling* kota metro dalam mempertahankan bisnis saat banyaknya persaingan pedagang *thriftling* lainnya dan Bagaimana tinjauan etika bisnis islam terhadap perdagangan *thriftling* di Kota Metro?”.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah peneliti uraikan, maka muncul pertanyaan, yaitu:

1. Strategi apasajakah yang diterapkan oleh pedagang *thriftling* kota metro dalam mempertahankan bisnis saat banyaknya persaingan bisnis *thriftling* lainnya?
2. Bagaimana tinjauan etika bisnis islam terhadap perdagangan *thriftling* di Kota Metro?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

¹²*Ibid.*, h.285

Dalam penelitian ini, tujuan yang ingin dicapai oleh peneliti adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui dan menganalisa apasaja strategi bertahan yang digunakan pedagang *thrifting* Kota Metro saat banyaknya persaingan bisnis *thrifting* lainnya
- b. Untuk menganalisa tinjauan etika bisnis islam terhadap perdagangan *thrifting* di Kota Metro.

2. Manfaat Penelitian

a. Secara Teoritis

Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif bagi khasanah keilmuan dan pengembangan kajian teoritis ilmu ekonomi syariah khususnya yang berkaitan dengan strategi bertahan dan etika bisnis islam, diharapkan hasil dari penelitian ini bisa digunakan sebagai literatur bagi penelitian selanjutnya.

b. Secara Praktis

Secara praktis penelitian ini di harapkan dapat berguna sebagai edukasi bagi pedagang *thrifting* bagaimana cara menentukan strategi mempertahankan bisnis saat banyaknya persaingan pedagang *thrifting* lainnya.

D. Penelitian Relevan

Terdapat beberapa penelitian relevan yang terkait dengan penelitian ini, diantaranya adalah:

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Amir Biqi dengan judul tentang “Strategi Bertahan *Event Organizer* Pada Saat Pandemi Covid-19 Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus CV. Flazh Production Yogyakarta)” yang dilakukan pada tahun 2022. Hasil penelitian menunjukkan bahwa CV. Flazh Production Yogyakarta dalam mempertahankan bisnis saat Covid-19 adalah dengan membuat konsep baru dalam produksi yaitu *virtual production* dan memutus sebagian karyawan yang dianggap sudah tidak diperlukan lagi, maka CV. Flazh Production tidak memenuhi unsur etika dalam berbisnis karena telah melakukan pemutusan hak kerja kepada karyawan.¹³ Dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan yang akan dilakukan oleh peneliti terletak pada fokus penelitiannya, pada penelitian Amir Biqi berfokus pada *Event Organizer* sedangkan yang akan peneliti lakukan berfokus pada pakaian bekas impor (*thrifting*). Persamaan pada penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan variabel strategi bertahan dan etika bisnis islam.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Rivaldo Afnario dengan judul tentang “Strategi Bertahan Pengusaha Kuliner Di Kabupaten Sleman Di Masa Pandemi Perspektif Etika Bisnis Islam” yang dilakukan pada tahun 2023. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan untuk mempertahankan bisnis kuliner adalah dengan cara mengurangi bahan baku dan melakukan perampingan pada bagian SDM di setiap unit kuliner, serta mayoritas bisnis kuliner di kabupaten sleman telah menerapkan etika bisnis

¹³Amir Biqi, “Strategi Bertahan *Event Organizer* Pada Saat Pandemi Covid-19 Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus CV. Flazh Production Yogyakarta)”, Skripsi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Tahun 2022.

islam.¹⁴ Dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan yang akan dilakukan oleh peneliti terletak pada fokus penelitiannya, pada penelitian Rivaldo Afnario berfokus pada pengusaha kuliner sedangkan yang akan peneliti lakukan berfokus pada pakaian bekas impor (*thrifting*). Persamaan pada penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan variabel strategi bertahan dan etika bisnis islam.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Rizky Awdrin Pratiwi dengan judul tentang “Strategi Bertahan Aleta Leater Bag dan Totally Hijab Yogyakarta Selama Masa Pandemi Covid-19 Menurut Pandangan Etika Bisnis Islam” yang dilakukan pada tahun 2022. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan untuk mempertahankan bisnis pada masa pandemi adalah dengan cara menekan biaya produksi dan melakukan promosi melalui media sosial agar produknya tetap aktif dan semakin dikenal berbagai kalangan meskipun dalam keadaan pandemi, serta pada toko Aleta Leater Bag dan Totally Hijab telah menerapkan etika bisnis islam.¹⁵ Dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan yang dilakukan oleh peneliti terletak pada fokus penelitiannya, pada penelitian Rizky Awdrin Pratiwi berfokus pada tas dan hijab sedangkan yang akan peneliti lakukan berfokus pada pakaian bekas impor (*thrifting*). Persamaan

¹⁴Rivaldo Afnario, “Strategi Bertahan Pengusaha Kuliner Di Kabupaten Sleman Di Masa Pandemi Perspektif Etika Bisnis Islam”, Skripsi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Tahun 2023.

¹⁵Rizky Awdrin Pratiwi, “Strategi Bertahan Aleta Leater Bag dan Totally Hijab Yogyakarta Selama Masa Pandemi Covid-19 Menurut Pandangan Etika Bisnis Islam”, Skripsi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta Tahun 2022.

pada penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan variabel strategi bertahan dan etika bisnis islam.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Bertahan (*Survival Strategy*)

1. Pengertian Strategi Bertahan (*Survival Strategy*)

Secara bahasa strategi berasal dari kata *strategic* yang berarti menurut siasat atau rencana dan *strategy* yang berarti ilmu siasat. Menurut istilah strategi adalah rencana yang cermat mengenal kegiatan untuk mencapai sasaran khusus. Strategi adalah bagaimana menggerakkan pasukan keposisi paling menguntungkan sebelum pertempuran aktual dengan musuh.¹

Menurut pendapat Porter Strategi adalah bagaimana memposisikan perusahaan menjadi sesuatu yang unik dan bernilai dengan membuat keputusan mengenai apa yang harus dijalankan dan apa yang tidak dijalankan dan selanjutnya adalah membuat kesesuaian dari seluruh aktivitas perusahaan.²

Strategi adalah baka (abadi) tindakan yang menuntun keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan yang banyak merealisasikannya. Disamping itu, strategi juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, Sifat strategi adalah berorientasi kemasa depan.strategi

¹Andi Amang, Mulyadi, and Andyan Pradipta Utama, *Strategi Pengembangan Bisnis* (Yogyakarta: Sulur Pustaka, 2023). h.154

² Abdullah Umar et al., "Strategi Pengembangan Bisnis Pada Bisnis Pariwisata," *Jurnal Ekonomi: Journal Of Economic* 7, no. 2 (2016).h.128

mempunyai konsekuensi multifungsional atau multidivisional dan dalam perumusannya perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan.³

Strategi bertahan (*survival strategy*) adalah cara yang digunakan oleh seseorang, atau sekelompok orang untuk mempertahankan eksistensi kediriannya yang bernilai atau dianggap bernilai, baik yang bersifat material maupun non material.⁴

Dalam perspektif sosiologi, strategi bertahan lazimnya menjadi sebuah pilihan ditengah gerusan ancaman–ancaman yang setiap waktu dapat merusak nilai-nilai yang menjadi kearifan dari sebuah komunitas.⁵

2. Langkah-Langkah Strategi Bertahan (*Survival Strategy*)

Menurut pendapat Hardilawati beberapa langkah-langkah strategi bertahan (*Survival Strategy*) dalam mempertahankan bisnis adalah sebagai berikut⁶:

- 1) Beralih ke *e-commerce* karena konsumen saat ini cenderung berbelanja secara online.
- 2) Menggunakan teknologi digital dalam strategi pemasaran agar lebih banyak konsumen terjangkau.
- 3) Terus menerus memperbaiki kualitas produk dan layanan.

³Rachmat, *Manajemen Strategik* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2014). h.14

⁴Aimie Sulaiman, “Strategi Bertahan (Survival Strategy): Studi Tentang ‘Agama Adat’ Orang LOM Di Desa Pejem, Kecamatan Belinyu Kabupaten Bangka, Provinsi Kepulauan Bangka Belitung.” h.2

⁵*Ibid.*

⁶Muthia Ulfah and Bayu Kurnia, “Strategi Bertahan Usaha Mikro di Wilayah Pariwisata Kota Padang di Tengah Pandemi Covid-19,” *TATHWIR: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam* 12, no. 2 (December 30, 2021): 146–56, <https://doi.org/10.15548/jt.v12i2.3512>, h. 149

- 4) Menerapkan strategi *customer relationship marketing* untuk mendapatkan kepercayaan serta loyalitas pelanggan.

Menurut pendapat Showkat dan Parveen salah satu Langkah dalam mempertahankan bisnis adalah dengan cara memperluas kehadiran bisnis secara online dengan menggunakan media *Ecommerce* (pasar online) seperti Tokopedia, Shopee, Lazada, dan Bukalapak.⁷

Menurut pendapat David F. R. Strategi bertahan yang dapat dilakukan ada 3, yaitu⁸:

a. *Retrenchment*

Retrenchment adalah pengurangan dalam suatu kelompok atau organisasi yang memetakan secara ulang baik itu aset maupun keuangan guna untuk mengembalikan laba yang terjun. Dalam hal tersebut dapat disebut strategi reorganisasional.

Penjelasan lebih lanjut terkait hal tersebut adalah bagaimana suatu kelompok dapat mempertahankan suatu tatanan dalam suatu usaha agar dapat kembali bangkit dengan cara memangkas produk kurang optimal, memangkas karyawan, dan mengurangi usaha yang kurang produktif, serta membangun sistem pengendalian beban. Dalam hal ini ada lima acuan yaitu:

1. Suatu kelompok yang memiliki suatu usaha dagang dengan segala potensi namun tidak dapat mempertahankan skala berkala.

⁷Ise Tumangger, "Strategi Adaptasi Pengusaha Thrifting Menghadapi Larangan Impor Pakaian Bekas." h.3080

⁸Mimin Yatminiwati, *Manajemen Strategi* (Jawa Timur: Widya Gama Pess, 2019), h.53

2. Suatu kelompok mengalami keterpurukan dibandingkan kelompok lainnya.
3. Suatu kelompok mengalami degradasi disebabkan adanya tekanan dari pihak lain dan kinerja karyawan kurang baik dalam suatu kelompok.
4. Dalam suatu kelompok terdapat pemimpin yang tidak mampu menjalankan tugasnya dengan baik, dapat dicontohkan dengan tidak mapunya memanfaatkan peluang baik itu internal dan juga eksternal.
5. Melakukan perbaikan dikarenakan terjadinya hal yang diluar ekspetasi (melonjaknya angka pemesanan).

b. *Divestasi*

Divestasi merupakan salah satu teknik mengembalikan suatu usaha agar dapat kembali jika mengalami penurunan. *Divestasi* juga dapat dilakukan dengan cara menjual menjual barang yang dianggap kurang begitu optimal dalam suatu usaha dan pengurangan pengeluaran yang di anggap kurang begitu berdampak dalam suatu usaha. Dari pengertian diatas dapat kita simpulkan bahwa *divestasi* adalah usaha untuk meningkatkan atau cara bertahan dalam suatu usaha dengan cara perampingan.

Terdapat enam acuan untuk melakukan hal tersebut:

1. Perampingan dilakukan dikarenakan dalam suatu kelompok tidak mecapai hasil yang tidak di inginkan.

2. Perampingan dilakukan karena dalam suatu kelompok usaha membutuhkan sumber daya lebih banyak supaya menjadi kompetitif.
3. Perampingan dilakukan sebab dari pada tanggung jawab disetiap bagian.
4. Perampingan dilakukan dikarenakan suatu kelompok usaha tidak mampu bersaing di sebabkan oleh kondisi obyektif di lapangan.
5. Perampingan dilakukan dikarenakan kebutuhan mendasar dalam suatu kelompok.
6. Perampingan disebabkan oleh antitrust yang menimbulkan ancaman dalam suatu kelompok tersebut.

c. *Likuidasi*

Likuidasi merupakan proses penjualan seluruh aset suatu usaha dengan imbalan aset yang nyata keberadaannya. Hal tersebut dilakukan karena dalam suatu kelompok usaha memilih menghentikan oprasi dari pada mengalami penurunan secara signifikan. Ada tiga acuan yakni:

1. *Likuidasi* dilakukan karena dalam suatu kelompok melakukan suatu tindakan namun tidak menemui hasil.
2. *Likuidasi* dilakukan karena mengalami kebangkrutan.
3. *Likuidasi* dilakukan karena pemegang saham menjual aset guna mengurangi angka kerugian.

Berdasarkan definisi diatas, strategi bertahan ada 3 yaitu: strategi bertahan divestasi, strategi bertahan retrenchment, dan strategi bertahan likuidasi.

B. Thrifting

1. Pengertian Thrifting

Thrifting adalah suatu konsep yang berkaitan dengan hemat dan bijaksana dalam mengeluarkan uang untuk membeli barang. Dalam konteks ini, *thrifting* mengacu pada kegiatan memperhatikan dengan saksama jumlah uang yang dikeluarkan untuk membeli suatu barang. Lebih tepatnya, *thrifting* merupakan praktik mengumpulkan barang-barang bekas yang sudah tidak terpakai lagi, dengan tujuan untuk menjual kembali barang-barang tersebut kepada orang lain. Dalam proses ini, barang-barang bekas tersebut di perjual belikan dan dapat dipakai kembali oleh orang lain.⁹

Menurut pendapat Gafara dalam jurnal Iqbal Khana Rahmatullah dan Ria Rizki Amelia *Thrifting* adalah Kata *Thrifting* merupakan kata yang berasal dari bahasa inggris, kata “*Thrift*” diambil darikata *thrive* yang berarti berkembang dan maju. Sedangkan kata *thrifty* dapat diartikan sebagai cara menggunakan uang dan barang secara baik dan efisien.¹⁰ Secara umum *Thrifting* bermakna tindakan berupa membeli barang yang sudah terpakai yang masih dalam keadaan layak dan baik.¹¹

⁹Iqbal Khana Rahmatullah and Ria Rizki Amelia, “E – Commerce Toko Rumathrift,” *JURNAL SINKOM: Jurnal Informasi, Informatika, Dan Komputer* 3, no. 1 (October 3, 2023): 146–58. h.148

¹⁰*Ibid.*

¹¹Rinandita Wikansari et al., “Upaya Pemerintah dalam Mengurangi Aktivitas Impor Pakaian Bekas Ilegal di Indonesia,” *Jurnal Bingkai Ekonomi* 8, no. 1 (2023): 35–42., h.36

Thrifting berarti hemat dalam bahasa Indonesia, jika diartikan dalam dunia bisnis, *thrifting* merupakan berusaha menjual barang-barang bekas dengan kualitas yang sangat tinggi karena baru dipakai beberapa bulan. Banyak orang yang mengartikan *thrifting* sebagai barang bekas. Namun, pemahaman ini tampaknya tidak tepat. Dalam kamus perkotaan, *thrifting* adalah tindakan berbelanja untuk mendapatkan harga yang lebih rendah atau barang yang lebih langka, seperti preferensi pasar saat ini.¹²

Thrifting sering di sama samakan dengan barang *preloved*. Namun, ada perbedaan mendasar antara kedua hal tersebut. *Thrifting* adalah toko barang bekas yang diimpor dari luar negeri, dan *preloved* adalah toko barang bekas milik sendiri. Kemiripan antara *Thrifting* dan *Preloved* adalah sama-sama menjual berbagai macam barang bekas yang masih bisa digunakan. Perbedaannya adalah dari mana barang yang dijual dan dari mana barang itu berasal.¹³

Thrifting juga dapat diartikan sebagai kegiatan membeli barang bekas, kecuali barang yang dijual kualitasnya lebih rendah, masih dalam kondisi baik dan berkualitas tinggi. barang-barang yang dijual di *thriftstore* ini lebih sering disebut *preloved*. Beberapa item telah memburuk dari waktu kewaktu, tetapi mereka dalam kondisi baik dan masih dapat digunakan. Seperti dijelaskan diatas, *thrifting* adalah membeli barang

¹²Pandu Aswadana, Dwi Ayunda Suci Rahayu, and Muhammad Aufayudha Arafat Effendy, "Pandangan Mahasiswa Universitas Negeri Surabaya Terhadap Perubahan Gaya Hidup Akibat Fenomena Thrifting," *Prosiding Seminar Nasional Ilmu Ilmu Sosial (SNIIS)* 1 (2022): 532–40., h.535

¹³*Ibid.*

bekas yang berkualitas baik. Jadi orang yang berbelanja di *thrift store* cukup beruntung mendapatkan barang bekas dengan harga sangat murah yang masih layak pakai.¹⁴

Menurut pendapat Bardhi dalam jurnal Nada Nur Shella dan Emiliansah Banowo *thrifting* didefinisikan sebagai kegiatan berbelanja barang bekas yang berlangsung di garasi, halaman, tempat obral, maupun toko barang bekas. Namun secara sederhana, *thrifting* merupakan suatu kegiatan dalam aktivitas jual beli pakaian bekas, sepatu, perkakas, peralatan dapur, dan produk lainnya yang sudah tidak digunakan lagi.¹⁵

2. Larangan Impor *Thrifting*

Pemerintah melarang impor pakaian bekas didalam peraturan yang telah ditetapkan oleh menteri perdagangan Nomor 40 Tahun 2022 tentang perubahan atas peraturan Menteri perdagangan Nomor 18 Tahun 2021 tentang barang dilarang ekspor dan barang dilarang impor.¹⁶ Pada pasal 2 ayat 3 tertulis diantara barang yang dilarang untuk impor adalah kantong bekas, karung bekas, dan pakaian bekas.¹⁷ Dalam peraturan tersebut, terdapat empat alasan utama dibalik kebijakan tersebut:

- a. Keamanan dan kesehatan konsumen: Pakaian bekas impor seringkali tidak diketahui asal usulnya dan berpotensi mengandung bakteri,

¹⁴Aswadana, Rahayu, and Effendy, "Pandangan Mahasiswa Universitas Negeri Surabaya Terhadap Perubahan Gaya Hidup Akibat Fenomena Thrifting.," h.535

¹⁵Nada Nur Sella and Emiliansah Banowo, "Eksistensi Anak Muda Pada Fenomena Trend Thrifting Dalam Pembentukan Identitas Sosial," *BroadComm* 5, no. 1 (April 1, 2023): 87–96, <https://doi.org/10.53856/bcomm.v5i1.253.>, h.87

¹⁶Risma Novia D, *Terapi Krisis Persoalan Bangsa* (Malang: Media Nusa Creative, 2023), h.55

¹⁷*Ibid.*, h.54

parasit, atau penyakit menular. Dengan melarang impor pakaian bekas, pemerintah bertujuan untuk mengamankan kesehatan dan keselamatan konsumen.

- b. Perlindungan industri tekstil dalam negeri: Larangan impor pakaian bekas diharapkan dapat mendorong konsumsi produk lokal dan mendukung pertumbuhan sektor tekstil di Indonesia. Dengan demikian, industri dalam negeri akan terlindungi dan berkembang.
- c. Pengelolaan limbah: Pakaian bekas impor yang tidak terpakai atau rusak dapat menjadi beban tambahan bagi sistem pengelolaan limbah negara. Dengan menghentikan impor pakaian bekas, masalah pengelolaan limbah dapat diatasi.
- d. Dukungan terhadap ekonomi negara: Dengan membatasi impor pakaian bekas, konsumen cenderung beralih untuk membeli produk baru yang diproduksi secara lokal. Hal ini berdampak positif pada industri dan lapangan kerja dalam negeri, mendukung pertumbuhan ekonomi negara.¹⁸

Impor pakaian bekas dilarang supaya masyarakat yang akan membeli pakaian bekas lebih memperhatikannya mengingat bahwa pakaian bekas bisa saja mengundang hal-hal yang tidak diinginkan seperti menyebabkan penyakit kulit akibat dari jamur yang berbahaya.¹⁹

¹⁸*Ibid.*, h.3078

¹⁹Fatah et al., "Pengaruh Larangan Impor Pakaian Bekas Terhadap Pengusaha Thrif.", h.288

3. Pedagang *Thrifting*

Dalam jurnal yang ditulis oleh Kurni, H. Busaini, dan Akhmad Jufri, Pedagang menurut Christine adalah seseorang yang melakukan transaksi jual beli barang atau jasa disuatu pasar. Aktivitas yang dilakukan pedagang pada umumnya adalah aktivitas pembelian barang untuk dijual kembali. Pedagang dikelompokkan menjadi 3, yaitu: pedagang besar/distributor/agen tunggal, pedagang menengah, dan pedagang eceran.²⁰

Pedagang secara Etimologi adalah seseorang yang berdagang atau memiliki sebutan lain yaitu saudagar. Pedagang adalah orang yang sedang melakukan perdagangan, menjual belikan produk atau barang yang bukan berasal dari produksi sendiri guna memperoleh sebuah keuntungan. Pedagang adalah mereka yang melakukan kegiatan perniagaan sebagai profesi atau pekerjaan sehari-hari. Didalam perdagangan pada umumnya merupakan perbuatan membeli suatu barang untuk diperjual belikan kembali.²¹ Pedagang *Thrifting* adalah pedagang yang membeli produk *thrifting* dari luar kota secara sistem karungan.²²

²⁰Kurni Kurni, H. Busaini, and Akhmad Jufri, "Etika Tijarah Islami Pedagang Sembako Di Pasar Tradisional Sengkol Kecamatan Pujut Kabupaten Lombok Tengah," *Indonesia Berdaya* 4, no. 2 (January 27, 2023): 663–72, <https://doi.org/10.47679/ib.2023471>., h.4

²¹*Ibid.*

²²Mareldy S Pattiwaellapia, Victor D Tutupary, and Yamres Pakniany, "Thrifting Sebagai Tren Wisata Urban diKota," *JUPARITA: Jurnal Pariwisata Tawangmangu* 1, no. 1 (2023): 20–33., h. 2

4. *Thriftifing* dalam Ekonomi Islam

Praktik jual beli *thriftifing* dalam hukum ekonomi islam mempunyai masalah yang lebih tinggi dibandingkan dengan mudharat yang ditimbulkan.²³ Praktik jual beli pakaian *thriftifing* akan tetap sah sepanjang kegiatannya tidak melanggar dan bertentangan dengan syariat islam serta didasarkan atas keridhaan antara pihak penjual dan pembeli, objek yang dijual, yaitu pakaian bekas, hal ini mengacu kepada hukum dasar aktivitas jual beli yaitu diperbolehkan atau mubah.²⁴

Menurut perspektif ekonomi Islam transaksi yang baik ialah transaksi yang telah memenuhi rukun dan syaratnya dan unsur yang jelas dalam transaksi tersebut. Tapi dalam transaksi pakaian bekas impor (*thriftifing*) dengan bentuk karungan tidak diperbolehkan karena tidak diketahui dan tidak jelas barang yang dijual belikan dan kondisi bajunya bagus atau tidak. Namun pakaian bekas impor (*thriftifing*) yang dijual jelas bentuk dan kualitasnya oleh pedagang *thriftifing* maka ini diperbolehkan.²⁵

²³Afifah Fauziah and Dian Ardiansah, "Jual Beli Pakaian Bekas (Thriftifing) Menurut Hukum Positif Indonesia Dan Ekonomi Islam," *Al- Intifa: Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi Islam* 1, no. 1 (June 30, 2023), h.20

²⁴*Ibid.*, h.22

²⁵Cut Latifah Putri and Amanda Agustin, "Jual Beli Barang Bekas (Thriftifing) Menggunakan Sistem Online Shop menurut Perspektif Ekonomi Islam," *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen (JIKEM)* 3, no. 1 (2023): 1453–64., h.1462

C. Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika Bisnis Islam

Etika berasal dari bahasa Yunani *ethos*, yang dalam bentuk jamaknya (*ta etha*) berarti adat “istiadat” atau “kebiasaan”.²⁶ Hal ini berarti etika berkaitan dengan nilai-nilai, tata cara hidup yang baik, aturan hidup yang baik, dan segala kebiasaan yang dianut dan diwariskan dari satu orang ke orang lain atau dari satu generasi ke generasi lainnya.²⁷

Etika bisnis islam adalah landasan normatif yang bersumber dari ajaran islam yaitu Al-Qur’an dan as-Sunah Nabi Muhammad SAW, sebagai acuan bagi para pelaku bisnis untuk menjalankan bisnis secara islami.²⁸

Menurut pendapat Faisal Badroenetika bisnis Islam berarti mempelajari tentang mana yang baik/buruk, benar/salah dalam dunia bisnis berdasarkan kepada prinsip-prinsip moralitas. Etika bisnis dapat berarti pemikiran atau refleksi tentang moralitas dalam ekonomi dan bisnis.²⁹

Sedangkan menurut pendapat Prof. Dr. Amin Suma, yang dimaksud dengan etika bisnis Islam adalah konsep tentang usaha ekonomi khususnya

²⁶Irham Fahmi, *Etika Bisnis: Teori, Kasus, Dan Solusi* (Bandung: Alfabeta, 2015). h.2

²⁷Agus Arijanto, *Etika Bisnis Bagi Pelaku Bisnis* (Jakarta: Rajawali Press, 2014). h.5

²⁸Muslich, *Etika Bisnis Islam Landasan Filosofis, Dan Substansi Implementatif* (Yogyakarta: Ekonisia, 2004). h.30

²⁹Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam* (Jakarta: UIN Jakarta Press, 2005)., h.61-62

perdagangan dari sudut pandang baik dan buruk serta benar dan salah menurut standar akhlak Islam.³⁰

Ayat yang menjelaskan mengenai etika bisnis islam yaitu firman Allah SWT dalam Q.S. Al-Baqarah ayat 188 sebagai berikut:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْخُلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ١٨٨

Artinya : “Janganlah kamu makan harta di antara kamu dengan jalan yang batil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada para hakim dengan maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui”.³¹

Ayat tersebut secara tegas melarang para pelaku bisnis (penjual dan pembeli) memakan harta sebahagian yang lain dengan jalan batil. Kata *bainakum*, pada ayat tersebut menunjukkan bahwa harta yang haram biasanya menjadi pangkal persengketaan didalam transaksi antara orang usaha atau kontak bisnis yang saling menguntungkan sesuai dengan nilai-nilai ajaran islam.³²

2. Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam

Menurut pendapat Syed Nawab Haidar Naqvi prinsip-prinsip dasar etika bisnis islam ada 5³³ yaitu sebagai berikut:

a. Kesatuan (*unity*)

Kesatuan adalah sebagaimana terefleksikan dalam konsep tauhid yang memadukan keseluruhan aspek aspek kehidupan muslim baik

³⁰Muhammad Amin Suma, *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi Dan Keuangan Islam* (Jakarta: Kholam Publishing, 2008)., h.293

³¹Q.S. Al Baqarah : 188

³²Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islami Untuk Dunia Usaha* (Bandung: Alfabeta, 2013). h.35

³³Muhammad Toriq Nurmadiansyah, *Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Praktek* (Yogyakarta: CV Cakrawala Media Pustaka, 2021). h.31-41

dalam bidang ekonomi, politik, sosial menjadi keseluruhan yang homogen, serta mementingkan konsep konsistensi dan keteraturan yang menyeluruh. Berdasarkan konsep ini maka islam menawarkan keterpaduan agama, ekonomi, dan sosial demi membentuk kesatuan. Atas dasar pandangan ini pula maka etika dan bisnis menjadi terpadu, vertikal maupun horizontal, membentuk suatu persamaan yang sangat penting dalam sistem islam.

b. Keseimbangan (*Equilibrium*)

Konsep keadilan dalam ekonomi islam mengharuskan setiap orang untuk mendapatkan haknya dan tidak untuk mengambil hak orang lain. Dalam beraktivitas didunia kerja dan bisnis, islam mengharuskan untuk berbuat adil, tak terkecuali pada pihak yang tidak disukai.

c. Kehendak bebas (*Free Will*)

Kebebasan merupakan bagian penting dalam nilai etika bisnis islam, tetapi kebebasan itu tidak merugikan kepentingan kolektif. Kepentingan individu dibuka lebar. Tidak adanya pendapatan bagi seseorang mendorong manusia untuk aktif berkarya dan bekerja dengan segala potensi yang dimilikinya. Kecenderungan manusia untuk terus menerus memenuhi kebutuhan pribadinya yang tak terbatas dikendalikan dengan adanya kewajiban setiap individu terhadap masyarakatnya melalui zakat, infak dan sedekah.

d. Tanggung Jawab (*Responsibility*)

Kebebasan tanpa batas adalah suatu hal yang mustahil dilakukan oleh manusia karena tidak menuntut adanya pertanggungjawaban dan akuntabilitas. Untuk memenuhi tuntutan kedilan dan kesatuan, manusia perlu mempertanggungjawabkan tindakannya. Secara logis prinsip ini berhubungan erat dengan kehendak bebas. Ia menetapkan batasan mengenai apa yang bebas dilakukan oleh manusia dengan bertanggung jawab atas semua yang dilakukannya.

e. Kebenaran: kebajikan dan kejujuran

Kebenaran dalam konteks ini selain mengandung makna kebenaran lawan dari kesalahan, mengandung pula dua unsur yaitu kebajikan dan kejujuran. Dalam konteks bisnis kebenaran dimaksudkan sebagai niat, sikap dan perilaku benar yang meliputi proses akad (transaksi) proses mencari atau memperoleh komoditas pengembangan maupun dalam proses upaya meraih atau menetapkan keuntungan. Dengan prinsip kebenaran ini maka etika bisnis islam sangat menjaga dan berlaku preventif terhadap kemungkinan adanya kerugian salah satu pihak yang melakukan transaksi, kerjasama atau perjanjian dalam bisnis.

3. Dasar Hukum Etika Bisnis Islam

Dalam kajian tentang perilaku individu dalam melaksanakan kegiatan ekonomi yang terkait dengan ketentuan agama islam yang ada pada Al-Qur'an dan hadis. Jual beli merupakan suatu kegiatan dalam aktivitas perekonomian yang sangat di anjurkan untuk perilaku adil dan

jujur dalam hal tersebut. Seperti yang dijelaskan pada Al-Qur'an pada surah QS. An-Nisa Ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۚ ٢٩

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.³⁴

³⁴Q.S. An-Nisa :29

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*Field Research*). Lokasi penelitian ini adalah 3 toko yang ada di Kota Metro, yaitu toko Raina Thrift Shop, Valents.store, Klamby Second_id. Peneliti memilih lokasi tersebut karena peneliti telah melakukan prasurvey secara langsung di lokasi tersebut, kemudian peneliti telah melakukan wawancara dengan para owner *thrifting* pada ketiga toko tersebut dan peneliti juga telah mengamati situasi dan kondisi disekitarnya. Alasan peneliti memilih ketiga toko tersebut (Valents.store, Klamby Second_id, dan Raina Thrift Shop) adalah karena toko yang memiliki konsumen paling banyak, memiliki toko yang besar, dan memiliki barang yang lebih lengkap.

B. Sifat Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif, yaitu cara kerja penelitian yang didalamnya menggambarkan, melukiskan, atau memaparkan keadaan suatu realita ataupun fenomena objek secara transparan atau apa adanya, sesuai dengan situasi dan kondisi pada saat penelitian sedang dilaksanakan.¹ Analisis deskriptif adalah salah satu bentuk analisis yang kegiatan didalamnya menyimpulkan data mentah dalam jumlah yang besar

¹Ibrahim, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2015). h.59

sehingga hasilnya dapat diterjemahkan.²Penelitian deskriptif adalah sebuah proses untuk di uji hipotesisnya atau untuk menjawab sebuah pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian.³

Untuk penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif karena pada penelitian ini menggambarkan atau mengangkat data yang sesuai dengan realita yang terjadi dilapangandengan cara yang sistematis dan akurat.dalam penelitian ini, peneliti akan berusaha mendreskripsikan dan memaparkan keadaan yang sebenarnya mengenai strategi bertahan pedagang *thrifting* kota metro menghadapi persaingan bisnis dalam tinjauan etika bisnis islam.

C. Sumber Data

Sumber data yang digunakan peneliti di dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder:

1. Sumber Data Primer

Data primer merupakan data yang di dapatkan secara langsung, seperti dari lapangan dan laboratorium.⁴Untuk memperoleh data secara langsung, maka peneliti akan mewawancarai beberapa Owner *thrifting* di Kota Metro. Diantaranya yaitu Ibu Yuslaini Octavia selaku owner dari toko Raina Trift Shop, Ibu Bella Valentina selaku owner dari toko Valents.store, dan Bapak Eko Cahyadi selaku owner dari toko Klamby Second_id.

²Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi* (Jakarta: Erlangga, 2003). h.172

³*Ibid.*, h.8

⁴Nasution, *Metode Research: Penelitian Ilmiah* (Jakarta: Pt Bumi Aksara, 2014). h.143

Dalam penelitian ini, peneliti mengambil data dengan menggunakan teknik purposive sampling. Purposive sampling merupakan teknik penentuan sampel dengan pertimbangan khusus sehingga layak dijadikan sampel.⁵ Dalam penelitian ini peneliti menggunakan sampel 3 orang, dengan kriteria pemilik toko thrifting. Sehingga menurut penulis dari sampel 3 orang yang terpilih sesuai dengan tujuan penelitian, teknik ini adalah cara yang mudah untuk dilaksanakan, dan sampel terpilih mudah untuk ditemui oleh penulis

2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang di dapatkan dari sumber bacaan, seperti: buku, jurnal dll.⁶ Sumber data sekunder yang akan peneliti lakukan adalah buku dan jurnal.

D. Metode Pengumpulan Data

1. Wawancara

Metode yang digunakan peneliti adalah wawancara semistruktur atau *in dept interview* dan Kegiatan wawancara dilakukan untuk mendapatkan data yang berkaitan dengan penelitian, yaitu melalui perbincangan dengan Ibu Bella Valentina selaku pemilik toko Valents.store, Bapak Eko Cahyadi selaku pemilik toko Klamby Second_id, dan Ibu Yუსlaini Octavia selaku pemilik toko Raina Thrift Shop di Kota Metro.

2. Dokumentasi

⁵*Ibid. h. 155.*

⁶*Ibid.*

Dokumen merupakan sebuah bukti yang berupa gambar, tulisan, serta karya bersejarah lainnya.⁷ Teknik dokumentasi yang dilakukan peneliti yaitu dengan cara mengumpulkan satu per satu dokumen yang telah diperoleh, lalu mengabadikan dokumen melalui media untuk memperkuat sebuah penelitian.

E. Teknik Keabsahan Data

Pada penelitian ini untuk mendapatkan keabsahan data dilakukan dengan triangulasi. Triangulasi diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu.⁸ Triangulasi adalah teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada.⁹

Jenis triangulasi yang digunakan untuk memenuhi keabsahan data penelitian ini yaitu triangulasi sumber. Menurut patton, triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif.¹⁰ Triangulasi dengan sumber yang dilaksanakan pada penelitian ini yaitu membandingkan hasil sumber data primer yaitu dengan sumber data sekunder.

⁷Tajul Arifin, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2014). h.213

⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2015). h.273

⁹Ibid., h.241

¹⁰Lexy J. Moelong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosadakarya, 2014). h.331

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dilakukan melalui beberapa tahapan: reduksi data, penyajian atau display data dan kesimpulan atau verifikasi.¹¹ analisis data yang digunakan dalam penelitian ini, dilakukan dengan beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

2. Penyajian Data

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dengan demikian mendisplay data, akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah difahami tersebut.

3. Kesimpulan Atau Verifikasi

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak

¹¹Sandu Siyoto and M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Sleman: Literasi Media Publishing, 2015)., h.109-122

ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.¹²

Berdasarkan penjelasan diatas teknik analisa data memiliki beberapa tahapan mulai dari reduksi data, pada tahap ini peneliti memilih dan menyederhanakan data yang diperoleh dari hasil wawancara dilapangan dimana data yang diperoleh jumlahnya cukup banyak. Setelah data direduksi kemudian peneliti mendisplaykan data dalam bentuk uraian singkat, bagan dan sebagainya. Kemudian dilakukan kesimpulan (verifikasi). Kesimpulan dilakukan menggunakan metode induktif yaitu metode berfikir dari khusus atau fakta hingga menghasilkan yang umum.¹³ metode induktif digunakan untuk menganalisa data-data yang dihasilkan dari wawancara yang selanjutnya ditarik kesimpulan bersifat umum.

¹²Sugiyono, *Metode Penelitain Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D.*, h.247-252

¹³Mardawani, *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar Dan Analisis Data Dalam Perspektif Kualitatif* (Sleman: CV BUDI UTAMA, 2020)., h.7

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Raina Thrift Shop

Toko raina thrift shop adalah salah satu toko yang bergerak di bidang fashion. fashion yang dijual pada toko raina thrift shop merupakan fashion jenis pakaian bekas impor (*thrifting*). Raina thrift shop merupakan toko pakaian bekas impor (*thrifting*) yang berada di Jl. Al-khoiriyah, Hadimulyo Barat, Kec. Metro Pusat, Kota Metro, Lampung 34125. Berdiri pada tahun 2022 yang didirikan oleh ibu Yuslaini Octavia selaku *owner* pada saat ini. Pada toko raina thrift shop menjual berbagai macam pakaian bekas impor (*thrifting*), seperti: *blouse, jeans, dress, celana dan kemeja*.

2. Valents.store

Toko valents.store adalah salah satu toko yang bergerak di bidang fashion. fashion yang dijual pada toko valents.store merupakan fashion jenis pakaian bekas impor (*thrifting*). Valents.store merupakan toko pakaian bekas impor (*thrifting*) yang berada di Jl. Raya Stadion No.1, Tejoagung, Kec. Metro Timur, Kota Metro, Lampung 34124. Berdiri pada tahun 2023 yang didirikan oleh ibu Bella Valentina selaku *owner* pada saat ini. Toko valents.store mempunyai

dua karyawan yang dimana mempunyai keahlian dan pengalaman professional dalam menjalani bidangnya. Pada toko valents.store menjual berbagai macam pakaian bekas impor (*thrifting*) dan pakaian yang bukan *thrifting*, seperti: *blouse* katun, kemeja, *kardigan*, *sweater*, dan *jeans*.

3. Klamby Second_id

Toko klamby second_id adalah salah satu toko yang bergerak di bidang fashion. fashion yang dijual pada toko klamby second_id merupakan fashion jenis pakaian bekas impor (*thrifting*). klamby second_id merupakan toko pakaian bekas impor (*thrifting*) yang berada di Gg. Lambang I No.15, Kauman, Kota Metro, Lampung 34111. Berdiri pada tahun 2023 yang di dirikan oleh bapak Eko Cahyadi selaku *owner* pada saat ini. Toko klamby second_id mempunyai satu karyawan yang dimana mempunyai keahlian dan pengalaman professional dalam menjalani bidangnya. Pada toko klamby second_id menjual berbagai macam pakaian bekas impor (*thrifting*), seperti: kemeja, kaos, celana, dan *jeans*.

B. Strategi Bertahan Pedagang *Thrifting* dalam Menghadapi Persaingan Bisnis di Kota Metro

1. Strategi Bertahan Toko Raina Thrift Shop

Strategi adalah bagian penting dalam aktivitas sebuah usaha untuk menjalankan dan mengembangkan sebuah perusahaan agar dapat

menjadi acuan untuk dalam bergerak dari semua sisi atau bagian, sehingga tepat pada sasaran yang dituju. Strategi ialah perekat guna membangun dan memberikan proposisi nilai yang konsisten dan membangun citra yang berbeda kepada sasaran pasar.

Dalam menjalankan suatu bisnis tentu saja pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) harus siap untuk menghadapi suatu persaingan dalam berbisnis. Pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) satu bersaing dengan pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) lainnya. Mereka berlomba lomba untuk menentukan siapa yang berhasil dalam menjalankan bisnisnya. Oleh karena itu, pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) memerlukan adanya suatu strategi untuk mempertahankan bisnisnya. Dengan demikian upaya dalam mempertahankan bisnis yang dijalankan menjadi sangat krusial untuk dapat diutamakan untuk konsisten dalam mempromosikan dan tentunya tetap memperjual belikan pakaian bekas impor (*thrifting*) di tengah adanya persaingan dan seterusnya.

Demi mencapai tujuan penelitian, peneliti terjun kelapangan untuk melakukan wawancara kepada narasumber. Wawancara di lakukan di toko raina thrift shop yang terletak di kota metro. Sesuai yang telah dikemukakan pada bab 1 bahwa tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisa apa saja strategi bertahan yang digunakan pedagang *thrifting* kota metro saat menghadapi persaingan bisnis. untuk

mencapai tujuan dari penelitian ini, peneliti menguraikan ke dalam beberapa aspek berikut:

a. Divestasi (Perampingan)

Dalam menjalankan usahanya yang terdampak karena munculnya persaingan dalam berbisnis jual beli pakaian bekas impor (*thrifting*) perlu adanya kiat-kiat toko dalam bentuk strategi yang harus dilakukan dari segala aspek sehingga dapat terus beroperasi dan bertahan saat adanya persaingan antara pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) ini. Strategi perampingan atau pengaturan ulang melalui pengurangan biaya, aset yang dikarenakan penjualan atau laba yang semakin menurun karena adanya suatu permasalahan tentu khususnya, dalam perihal ini ialah terdapat persaingan antara para pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*).

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Yuslaini Octavia, beliau mengatakan bahwa setelah adanya larangan pakaian bekas impor (*thrifting*) toko raina thrift shop mulai mengurangi stok pakaian bekas impor (*thrifting*) karena untuk memperoleh stok pakaian bekas impor (*thrifting*) tidak semudah dan sebanyak dulu waktu sebelum adanya larangan pakaian bekas impor (*thrifting*) dari menteri perdagangan. Jadi, toko raina

thrift shop telah menggunakan strategi bertahan divestasi (perampingan) pada jumlah barang yang akan dijual.¹⁴

b. Retrenchment (Penciutan)

Strategi yang dapat oleh para pelaku usaha dalam melakukan upaya akibat dampak dari munculnya persaingan dalam berbisnis antara pedagang pakaian bekas impor (thrifting) satu dengan pedagang pakaian bekas impor (thrifting) lainnya. supaya dapat terus beroperasi dan bertahan saat adanya persaingan dalam berbisnis pakaian bekas impor (*thrifting*), maka pihak pelaku usaha dapat melakukan kiat-kiat strategi salah satunya dengan strategi dari elemen *retrenchment* atau penciutan seperti, penciutan suatu produk, sumber daya yang kurang optimal dengan tujuan agar dapat terus mempertahankan usahanya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Yuslaini Octavia, beliau mengatakan bahwa pada toko raina thrift shop melakukan pemutusan hak kerja (PHK) kepada karyawannya. Sebelum adanya larangan pakaian bekas impor (*thrifting*) yang telah ditetapkan oleh menteri perdagangan toko raina thriftshop memiliki tiga karyawan, setelah larangan pakaian bekas impor (*thrifting*) telah ditetapkan toko raina thrift shop melakukan tindakan pemutusan hak kerja (PHK) ke tiga karyawan tersebut

¹⁴ Yuslaini Octavia, *Owner Toko Raina Thrift Shop, Wawancara* pada tanggal 02 Mei 2024.

dan sekarang toko raina thrift shop tidak memiliki karyawan dan hanya di kendalikan oleh ibu yuslaini octavia saja. Jadi, toko raina thrift shop menggunakan strategi *retrenchment* (penciutan) pada karyawannya agar toko tetap berjalan walaupun sudah ada larangan dari menteri perdagangan.¹⁵

c. Likuidasi

Berdasarkan teori yang di kemukakan oleh Fred R. David yakni setelah beberapa strategi dan upaya dari penciutan tidak dapat menjadi jawaban untuk persoalan yang muncul yang dapat di sebabkan oleh beberapa faktor dan harus melakukan trobosan lanjutan yakni dengan divestasi yang mana strategi ini dilakukan leih dalam lagi yaitu merampingkan karena dalam satu contoh dalam satu kelompok tidak dapat mencapai hasil yang di inginkan yang bertujuan untuk dapat selalu bertahan dan pada akhirnya karena adanya berbagai faktor dimana strategi dan upaya ini tidak juga berhasil di lakukan langkah terakhir yaitu dengan cara likuidasi penjualan seluruh aset usaha secara menyeluruh agar dapat mendapat imbalan yang sesuai guna mengurangi angka kerugian.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Yuslaini Octavia, beliau mengatakan bahwa toko raina thrift shop tidak melakukan strategi bertahan berupa menjual seluruh aset atau

¹⁵ Yuslaini Octavia, *Owner* Toko Raina Thrift Shop, *Wawancara* pada tanggal 02 mei 2024.

disebut sebagai strategi bertahan likuidasi untuk memulihkan keuntungan. Menurut ibu yuslaini octavia selaku *owner* raina thrift shop, tidak perlu menjual seluruh aset karena berbisnis pakaian bekas impor (*thrifting*) sangat menguntungkan. Menurut ibu yuslaini octavia dari satu bal pakaian bekas impor (*thrifting*) yang dibeli, ibu yuslaini octavia bisa menjualnya dengan harga seratus ribu rupiah mendapat tiga buah pakaian bekas impor (*thrifting*). oleh karena itu, strategi bertahan likuidasi tidak diterapkan pada toko raina thrift shop.¹⁶

d. Strategi Bertahan Lainnya

Dalam sebuah bisnis pelaku usaha atau bisnis di haruskan teliti dalam melihat kondisi, situasi, dan keadaan dalam keadaan apapun bentuknya. Toko raina thrift shop bukan hanya sebuah usaha yang dapat di katakan kecil, melainkan semua yang terlibat di dalam bisnis mempunyai kapasitas yang unggul, professional, serta keahlian kualitas berfikir yang cukup baik, dari penelitian hasil observasi lapangan yang di lakukan peneliti mendapat sebuah strategi-strategi yang di luar indicator bertahan seperti yang dijelaskan dalam penelitian ini.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Yuslaini Octavia, beliau mengatakan bahwa toko raina thrift shop jugamelakukan strategi bertahan berupa mempromosikan pakaian bekas impor

¹⁶ Yuslaini Octavia, *Owner* Toko Raina Thrift Shop, *Wawancara* pada tanggal 02 mei 2024.

(*thrifting*) melalui sosial media, seperti facebook, instagram, whatsapp, dan tik tok. Menurut beliau strategi bertahan seperti ini adalah yang paling efektif karena dengan mempromosikan pakaian bekas impor (*thrifting*) maka jumlah konsumen akan naik, pada era sekarang banyak konsumen yang lebih aktif dalam bermain media sosial oleh karena itu beliau menggunakan strategi ini agar pakaian bekas impor (*thrifting*) yang beliau jual akan lebih banyak peminatnya.¹⁷

2. Strategi Bertahan Toko Valents.store

Strategi adalah bagaimana memposisikan perusahaan mejadi sesuatu yang unik dan bernilai dengan membuat keputusan mengenai apa yang harus dijalankan dan apa yang tidak dijalankan dan selanjutnya adalah membuat kesesuaian dari seluruh aktivitas perusahaan. strategi adalah rencana yang cermat mengenal kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.

Dalam menjalankan suatu bisnis tentu saja pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) harus siap untuk menghadapi suatu persaingan dalam berbisnis. Pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) satu bersaing dengan pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) lainnya. Mereka berlomba lomba untuk menentukan siapa yang berhasil dalam menjalankan bisnisnya. Oleh karena itu, pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) memerlukan adanya suatu strategi untuk mempertahankan

¹⁷ Yuslim Octavia, *Owner* Toko Raina Thrift Shop, *Wawancara* pada tanggal 02 mei 2024.

bisnisnya. Dengan demikian upaya dalam mempertahankan bisnis yang dijalankan menjadi sangat krusial untuk dapat diutamakan untuk konsisten dalam mempromosikan dan tentunya tetap memperjual belikan pakaian bekas impor (*thrifting*) di tengah adanya persaingan dan seterusnya.

Demi mencapai tujuan penelitian, peneliti terjun kelapangan untuk melakukan wawancara kepada narasumber. Wawancara dilakukan di toko raina thrift shop yang terletak di kota metro. Sesuai yang telah dikemukakan pada bab 1 bahwa tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisa apa saja strategi bertahan yang digunakan pedagang *thrifting* kota metro saat menghadapi persaingan bisnis. Untuk mencapai tujuan dari penelitian ini, peneliti menguraikan ke dalam beberapa aspek berikut:

a. *Divestasi* (Perampingan)

Dalam menjalankan usahanya yang terdampak karena munculnya persaingan dalam berbisnis jual beli pakaian bekas impor (*thrifting*) perlu adanya kiat-kiat toko dalam bentuk strategi yang harus dilakukan dari segala aspek sehingga dapat terus beroperasi dan bertahan saat adanya persaingan antara pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) ini. Strategi perampingan atau pengaturan ulang melalui pengurangan biaya, aset yang dikarenakan penjualan atau laba yang semakin menurun karena adanya suatu permasalahan tentu khususnya,

dalam perihal ini ialah terdapat persaingan antara para pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*).

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Bella Valentina, beliau mengatakan bahwa toko valents.store melakukan pengurangan pakaian bekas impor (*thrifting*) akan tetapi toko valents.store menambah stok barang yang akan dijual dengan pakaian lokal yang masih baru. Menurut beliau stok pakaian bekas impor (*thrifting*) mulai berkurang semenjak adanya larangan pakaian bekas impor (*thrifting*) yang telah ditetapkan oleh menteri perdagangan. Jadi, untuk meanggulangnya beliau mencampur barang dagangan berupa pakaian bekas impor (*thrifting*) dengan pakaian lokal yang masih baru.¹⁸

b. *Retrenchment* (Penciutan)

Strategi yang dapat oleh para pelaku usaha dalam melakukan upaya akibat dampak dari munculnya persaingan bisnis pakaian bekas impor (*thrifting*) supaya dapat terus beroperasi dan bertahan saat adanya larangan pakaian bekas impor (*thrifting*), maka pihak pelaku usaha dapat melakukan kiat-kiat strategi salah satunya dengan strategi dari elemen *retrenchment* atau penciutan seperti, penciutan suatu produk, sumber daya yang kurang optimal dengan tujuan agar dapat terus mempertahankan usahanya.

¹⁸ Bella Valentina, *Owner* Toko Valents.store, *Wawancara* pada tanggal 03 mei 2024.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Bella Valentina, toko valents.store tidak melakukan strategibertahan *Retrenchment* berupa melakukan tindakan pemutusan hak kerja (PHK) kepada karyawannya. Menurut ibu Bella Valentina , toko valents.store tidak melakukan pemutusan hak kerja (PHK) kepada karyawan karena ketika ada larangan pakaian bekas impor (*thrifting*) toko valents.store langsung mencampur pakaian bekas impor (*thrifting*) dengan pakaian baru lokal. Oleh karena itu, pada toko valents.store tidak melakukan tindakan pemutusan hak kerja (PHK) kepada karyawannya.¹⁹

c. Likuidasi

Berdasarkan teori yang di kemukakan oleh Fred R. David yakni setelah beberapa strategi dan upaya dari penciutan tidak dapat menjadi jawaban untuk persoalan yang muncul yang dapat di sebabkan oleh beberapa faktor dan harus melakukan trobosan lanjutan yakni dengan divestasi yang mana strategi ini dilakukan leih dalam lagi yaitu merampingkan karena dalam satu contoh dalam satu kelompok tidak dapat mencapai hasil yang di inginkan yang bertujuan untuk dapat selalu bertahan dan pada akhirnya karena adanya berbagai faktor dimana strategi dan upaya ini tidak juga berhasil di lakukan langkah terakhir yaitu dengan cara likuidasi penjualan seluruh aset

¹⁹ Bella Valentina, *Owner Toko Valents.store, Wawancara* pada tanggal 03 mei 2024.

usaha secara menyeluruh agar dapat mendapat imbalan yang sesuai guna mengurangi angka kerugian.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Bella Valentina, beliau mengatakan bahwa pada toko valents.store tidak menggunakan strategi bertahan likuidasi yaitu strategi bertahan berupa menjual seluruh aset untuk mengembalikan keuntungannya. Menurut beliau pemerintah tidak melarang bagi pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) untuk memperjual belikan pakaian bekas impor (*thrifting*). justru yang dilarang oleh pemerintah adalah oknum tangan pertama yang memperjual belikan pakaian bekas impor (*thrifting*) dalam bentuk bal balan dari luar negeri masuk kedalam negeri. Menurut beliau sekarang jual beli pakaian bekas impor (*thrifting*) sudah mulai diperbolehkan lagi oleh menteri perdagangan. Jadi toko valents.store tidak perlu menjual seluruh aset untuk mengembalikan keuntungan.²⁰

d. Strategi bertahan lainnya

Dalam sebuah bisnis pelaku usaha atau bisnis di haruskan teliti dalam melihat kondisi, situasi, dan keadaan dalam keadaan apapun bentuknya. Toko valents.store bukan hanya sebuah usaha yang dapat di katakan kecil, melainkan semua yang terlibat di dalam bisnis mempunyai kapasitas yang

²⁰ Bella Valentina, *Owner* Toko Valents.store, *Wawancara* pada tanggal 03 mei 2024.

unggul, professional, serta keahlian kualitas berfikir yang cukup baik, dari penelitian hasil observasi lapangan yang dilakukan peneliti mendapat sebuah strategi-strategi yang di luar indikator bertahan seperti yang dijelaskan dalam penelitian ini.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Bella Valentina, beliau mengatakan bahwa pada toko valents.store menggunakan strategi bertahan berupa promosi pakaian bekas impor (*thrifting*) melalui sosial media dan mencampur barang dagangan (pakaian bekas impor) dengan pakaian lokal yang masih baru. Jadi toko valents.store tidak berjualan pakaian bekas impor (*thrifting*) saja, akan tetapi juga menjual pakaian lokal yang masih baru.²¹

3. Strategi Bertahan Toko Klamby Second_id

Strategi bertahan (*survival strategy*) adalah cara yang digunakan oleh seseorang, atau sekelompok orang untuk mempertahankan eksistensi kediriannya yang bernilai atau dianggap bernilai, baik yang bersifat material maupun non material.

Dalam menjalankan suatu bisnis tentu saja pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) harus siap untuk menghadapi suatu persaingan dalam berbisnis. Pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) satu bersaing dengan pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) lainnya. Mereka

²¹ Bella Valentina, *Owner* Toko Valents.store, *Wawancara* pada tanggal 03 mei 2024.

berlomba lomba untuk menentukan siapa yang berhasil dalam menjalankan bisnisnya. Oleh karena itu, pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) memerlukan adanya suatu strategi untuk mempertahankan bisnisnya. Dengan demikian upaya dalam mempertahankan bisnis yang dijalankan menjadi sangat krusial untuk dapat di utamakan untuk konsisten dalam mempromosikan dan tentunya tetap memperjual belikan pakaian bekas impor (*thrifting*) di tengah adanya persaingan dan seterusnya.

Demi mencapai tujuan penelitian, peneliti terjun kelapangan untuk melakukan wawancara kepada narasumber. Wawancara di lakukan di toko raina thrift shop yang terletak di kota metro. Sesuai yang telah dikemukakan pada bab 1 bahwa tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisa apa saja strategi bertahan yang digunakan pedagang *thrifting* kota metro saat menghadapi persaingan bisnis. Untuk mencapai tujuan dari penelitian ini, peneliti menguraikan ke dalam beberapa aspek berikut:

a. *Divestasi* (Perampingan)

Dalam menjalankan usahanya yang terdampak karena munculnya persaingan bisnisjual beli pakaian bekas impor (*thrifting*) perlu adanya kiat-kiat toko dalam bentuk strategi yang harus dilakukan dari segala aspek sehingga dapat terus beroperasi dan bertahan saat adanya persaingan bisnis pakaian bekas impor (*thrifting*) ini. Strategi perampingan

atau pengaturan ulang melalui pengurangan biaya, aset yang dikarenakan penjualan atau laba yang semakin menurun karena adanya suatu permasalahan tentu khususnya, dalam perihal ini ialah terdapat larangan pakaian bekas impor (*thrifting*) yang telah ditetapkan oleh menteri perdagangan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Eko Cahyadi, beliau mengatakan bahwa toko klamby second_id terjadi pengurangan pakaian bekas impor (*thrifting*). menurut beliau, stok pakaian bekas impor (*thrifting*) bukannya sengaja dikurangi, akan tetapi memang sekarang menjadi lebih sulit untuk mendapatkan stok pakaian bekas impor (*thrifting*). beliau mengatakan seperti saat lebaran kemarin toko klamby second_id susah untuk mendapatkan barang. seperti ketika beliau ingin membeli jeans satu bal, akan tetapi ternyata jeans tersebut sudah dikeep oleh pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) yang lain. Jadi untuk mendapatkan pakaian bekas impor (*thrifting*) sekarang menjadi rebutan setelah adanya pakaian bekas impor (*thrifting*) karena stoknya terbatas.²²

b. *Retrenchment* (Penciutan)

Strategi yang dapat oleh para pelaku usaha dalam melakukan upaya akibat dampak dari munculnya larangan pakaian bekas

²²Eko Cahyadi, *Owner Toko Klamby Second_id, Wawancara* pada tanggal 08 mei 2024.

impor (*thriftling*) yang telah ditetapkan oleh menteri perdagangan supaya dapat terus beroperasi dan bertahan saat adanya larangan pakaian bekas impor (*thriftling*), maka pihak pelaku usaha dapat melakukan kiat-kiat strategi salah satunya dengan strategi dari elemen *retrenchment* atau pengurangan seperti, pengurangan suatu produk, sumber daya yang kurang optimal dengan tujuan agar dapat terus mempertahankan usahanya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Eko Cahyadi, beliau mengatakan bahwa toko klamby second_id tidak melakukan strategi bertahan *retrenchment* berupa melakukan pemutusan hak kerja (PHK) kepada karyawannya. Toko klamby second_id tidak melakukan pemutusan hak kerja (PHK) kepada karyawannya karena karyawan yang bekerja ditoko klamby second_id adalah teman dari *ownernya* sendiri, jadi tidak diPHK.²³

c. Likuidasi

Berdasarkan teori yang di kemukakan oleh Fred R. David yakni setelah beberapa strategi dan upaya dari pengurangan tidak dapat menjadi jawaban untuk persoalan yang muncul yang dapat di sebabkan oleh beberapa faktor dan harus melakukan terobosan lanjutan yakni dengan divestasi yang

²³Eko Cahyadi, *Owner Toko Klamby Second_id, Wawancara* pada tanggal 08 mei 2024.

mana strategi ini dilakukan lebih dalam lagi yaitu merampingkan karena dalam satu contoh dalam satu kelompok tidak dapat mencapai hasil yang diinginkan yang bertujuan untuk dapat selalu bertahan dan pada akhirnya karena adanya berbagai faktor dimana strategi dan upaya ini tidak juga berhasil dilakukan langkah terakhir yaitu dengan cara likuidasi penjualan seluruh aset usaha secara menyeluruh agar dapat mendapat imbalan yang sesuai guna mengurangi angka kerugian.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Eko Cahyadi, beliau mengatakan bahwa pada toko klamby second_id tidak menggunakan strategi bertahan likuidasi yaitu strategi bertahan berupa menjual seluruh aset untuk mengembalikan keuntungannya. Beliau mengatakan dulu sempat ragu saat larangan pakaian bekas impor (*thrifting*) diperketat. Akan tetapi beliau sudah mempunyai komitmen dari awal memulai usaha bahwa apabila ditengah perjalanan dalam berbisnis menemukan masalah maka jangan menyerah. Seperti saat menjual pakaian bekas impor (*thrifting*) tidak laku maka cari cara apa ternyata harga yang telah ditentukan kemahalan, apa ternyata promosinya kurang. Jadi, jangan

menyerah hanya karena ada larangan pakaian bekas impor (*thrifting*).²⁴

d. Strategi bertahan lainnya

Dalam sebuah bisnis pelaku usaha atau bisnis di haruskan teliti dalam melihat kondisi, situasi, dan keadaan dalam keadaan apapun bentuknya. Toko klamby second_id bukan hanya sebuah usaha yang dapat di katakan kecil, melainkan semua yang terlibat di dalam bisnis mempunyai kapasitas yang unggul, professional, serta keahlian kualitas berfikir yang cukup baik, dari penelitian hasil observasi lapangan yang di lakukan peneliti mendapat sebuah strategi-strategi yang di luar indicator bertahan seperti yang dijelaskan dalam penelitian ini.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Eko Cahyadi, beliau mengatakan bahwa strategi bertahan yang digunakan selain *divestasi*, *retrenchment*, dan likuidasi adalah dengan cara mencari tambal sulam, ketika berjualan pakaian bekas impor (*thrifting*) tidak jalan maka barang dagangannya ditambah dengan sepatu bekas impor, ketika sudah ditambah sepatu bekas impor tetap tidak jalan maka

²⁴Eko Cahyadi, *Owner Toko Klamby Second_id, Wawancara* pada tanggal 08 mei 2024.

barang dagangannya ditambah dengan menjual pakaian baru yang memiliki *brand*.²⁵

Berdasarkan uraian diatas untuk lebih memudahkan maka dibuatlah tabel sebagai berikut:

Tabel 4.1
Data Strategi Bertahan

Strategi	Raina Thrift Shop	Valents Store	Klamby Second_id
<i>Divetasi</i>	mengurangi stok <i>thrifting</i>	mengurangi stok <i>thrifting</i>	mengurangi stok <i>thrifting</i>
<i>Retrenchment</i>	PHK Karyawan	-	-
Likuidasi	-	-	-
Lainnya	promosi sosial media	promosi sosial media	promosi sosial media

Sumber: diolah Pribadi

Berdasarkan data di atas strategi bertahan *divestasi* telah digunakan oleh toko raina thrift shop, toko valents.store, dan klamby second_id yaitu berupa mengurangi stok pakaian bekas impor (*thrifting*). sementara itu, strategi bertahan *retrenchment* hanya dilakukan oleh toko raina thrift shop saja yaitu berupa melakukan tindakan pemutusan hak kerja (PHK) kepada karyawannya.

²⁵Eko Cahyadi, *Owner* Toko Klamby Second_id, *Wawancara* pada tanggal 08 mei 2024.

Sedangkan strategi bertahan likuidasi yaitu berupa menjual seluruh aset untuk memulihkan keuntungannya tidak dilakukan oleh ketiga toko tersebut. Selain menggunakan strategi bertahan *divestasi*, *retrenchment*, dan likuidasi toko raina thrift shop, toko valents.store, dan klamby second_id juga menggunakan strategi bertahan berupa mempromosikan pakaian bekas impor (*thrifting*) kedalam sosial media.

C. Analisis Strategi Bertahan Pedagang *Thrifting* di Toko Raina Thrift Shop, Valents.Store, Klamby Second_id dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam

a. Kesatuan (*Unity*)

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu yuslaini Octavia, beliau mengatakan pada prinsip kesatuan toko raina thrift shop telah menerapkannya. Seperti saat mempromosikan pakaian bekas impor (*thrifting*) telah dipromosikan sesuai dengan *realpictnya* sehingga perilaku tersebut merupakan perilaku jujur yang telah diterapkan. Secara tidak langsung toko raina thrift shop telah mengingat bahwasannya Allah SWT menyuruh seluruh hambanya untuk berbuat jujur. Oleh karena itu, keterlibatan dengan Allah SWT dengan ketauhidan telah diterapkan pada toko raina thrift shop.²⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Bella Valentina, beliau mengatakan pada prinsip kesatuan toko valents.store telah menerapkannya. Seperti saat mempromosikan pakaian bekas impor

²⁶Yuslaini Octavia, *Owner* Toko Raina Thrift Shop, *Wawancara* pada tanggal 02 mei 2024.

(*thrifting*) telah dipromosikan sesuai dengan *realpictnya* sehingga perilaku tersebut merupakan perilaku jujur yang telah diterapkan. Secara tidak langsung toko valents.store telah mengingat bahwasannya Allah SWT menyuruh seluruh hambanya untuk berbuat jujur. Oleh karena itu, keterlibatan dengan Allah SWT dengan ketauhidan telah diterapkan pada valents.store.²⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Eko Cahyadi, beliau mengatakan pada prinsip kesatuan toko klamby second_id telah menerapkannya. Seperti saat mempromosikan pakaian bekas impor(*thrifting*) telah dipromosikan sesuai dengan *realpictnya* sehingga perilaku tersebut merupakan perilaku jujur yang telah diterapkan. Secara tidak langsung toko kalmby second_id telah mengingat bahwasannya Allah SWT menyuruh seluruh hambanya untuk berbuat jujur. Oleh karena itu, keterlibatan dengan Allah SWT dengan ketauhidan telah diterapkan pada toko klamby second_id.²⁸

Kesatuan adalah sebagaimana terefleksikan dalam konsep tauhid yang memadukan keseluruhan aspek aspek kehidupan muslim baik dalam bidang ekonomi, politik, sosial menjadi keseluruhan yang homogen, serta mementingkan konsep konsistensi dan keteraturan yang menyeluruh. Berdasarkan konsep ini maka islam menawarkan keterpaduan agama, ekonomi, dan sosial demi membentuk kesatuan. Atas dasar pandangan ini pula maka etika dan bisnis menjadi terpadu,

²⁷Bella Valentina, *Owner Toko Valents.store, Wawancara pada tanggal 03 mei 2024.*

²⁸Eko Cahyadi, *Owner Toko Klamby Second_id, Wawancara pada tanggal 08 mei 2024.*

vertikal maupun horizontal, membentuk suatu persamaan yang sangat penting dalam sistem islam.²⁹

Berdasarkan uraian diatas diketahui bahwa ketiga toko tersebut telah menerapkan prinsip kesatuan. Sebagaimana dijelaskan dalam islam bahwasannya dalam konsep tauhid memadukan keseluruhan aspek baik dalam bidang ekonomi, politik, sosial menjadi sebuah kesatuan. Sehingga dengan menerapkan prinsip kesatuan maka proses berbisnis akan menjadi seimbang antara berbisnis dan ketauhidan. Dalam prinsip ini seseorang yang sedang menjalankan bisnis dituntut agar bisa menyelaraskan antara bisnis dengan ketauhidan, selalu mengingat Allah SWT saat menjalankan bisnis. Seperti saat melakukan tindakan jujur maka seseorang tersebut secara tidak sengaja telah menerapkan ketauhidan dalam proses berbisnisnya.

b. Keseimbangan (*Equilibrium*)

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Yuslaini Octavia, beliau mengatakan bahwa dalam prinsip keadilan toko raina thrift shop menerapkan keadilan kepada konsumen. beliau selalu bersikap adil kepada seluruh konsumen, beliau tidak pernah membeda bedakan pada setiap konsumen yang datang, beliau tidak memberi harga dan pelayanan yang berbeda pada setiap konsumen, meskipun konsumen yang datang ke toko raina thrift shop saudara atau rekan beliau

²⁹Muhammad Toriq Nurmadiansyah, *Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Praktek*. h.31

sekalipun beliau tetap akan memberikan harga dan pelayanan yang sama dengan konsumen yang tidak beliau kenal.³⁰

Hal ini diperkuat dengan hasil wawancara dengan Ibu Khalimatus Sadiyah, beliau mengatakan bahwa pada toko Raina Thrift Shop telah memberikan pelayanan kepada konsumen secara adil.³¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Bella Valentina, beliau mengatakan bahwa dalam prinsip keadilan toko valents.store telah menerapkan keadilan kepada seluruh konsumen. Menurut beliau semua konsumen yang datang ke toko valents.store semua dianggap sama atau setara. Baik konsumen yang datang dari kalangan orang berada maupun konsumen yang datang dari kalangan orang yang tidak punya, toko valents.store selalu memberikan pelayanan yang baik kepada seluruh konsumen. Karena menurut beliau, ketika seseorang berbisnis atau berjualan maka tidak boleh membedakan setiap konsumen yang datang, karena itu adalah salah satu yang menjadi etika pelayanan yang ada pada toko valents.store.³²

Hal ini diperkuat dengan hasil wawancara dengan Ibu Khairunisa Ramadhani, beliau mengatakan bahwa pada toko Valents.store selalu memberikan pelayanan secara adil dan tidak membedakan pada setiap konsumen yang telah datang pada toko Valents.store.³³

³⁰Yuslani Octavia, *Owner Toko Raina Thrift Shop, Wawancara* pada tanggal 02 mei 2024.

³¹Khalimatus Sadiyah, *Konsumen Toko Raina Thrift Shop, Wawancara* pada tanggal 10 Juni 2024.

³²Bella Valentina, *Owner Toko Valents.store, Wawancara* pada tanggal 03 mei 2024.

³³Khairunisa Ramadhani, *Konsumen Toko Valents.store, Wawancara* pada tanggal 10 Juni 2024.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Eko Cahyadi, beliau mengatakan bahwa pada prinsip keadilan toko klamby second_id telah menerapkan keadilan kepada konsumen dalam segi pemberian harga akan tetapi dalam segi pelayanan menghadapi konsumen pihak toko klamby second_id membedakan antara menyikapi mak-mak rempong, bapak bapak, dan pelajar yang memiliki keuangan terbatas.³⁴

Toko klamby second_id juga membeda bedakan cara menyikapi konsumen yang sedang menawar pakaian bekas impor (*thrifting*), apabila konsumen dalam menawar mudah diajak komunikasi dengan baik maka pihak toko klamby second_id juga memberikan respon yang baik pula dengankonsumen yang sedang menawar pakaian bekas impor (*thrifting*) tersebut. Begitu pula sebaliknya, apabila konsumen dalam proses menawar saja sudah tidak enak untuk diajak berkomunikasi secara baik, maka pihak toko klamby second_id pasti menyikapi sesuai dengan apa yang dilakukan konsumen tersebut.³⁵

Hal ini diperkuat dengan hasil wawancara dengan Ibu Nadia Mauli Tantila, beliau mengatakan bahwa pada toko Klamby Second_id tidak memberikan pelayanan secara adil kepada seluruh konsumen yang telah datang ke Toko Klamby Second_id menurut beliau, beliau melihat perlakuan yang berbeda pada setiap konsumen yang datang pada toko Klamby Second_id.³⁶

³⁴Eko Cahyadi, *Owner* Toko Klamby Second_id, *Wawancara* pada tanggal 08 mei 2024.

³⁵Eko Cahyadi, *Owner* Toko Klamby Second_id, *Wawancara* pada tanggal 08 mei 2024.

³⁶Nadia Mauli Tantila, *Konsumen* Toko Klamby Second_id, *Wawancara* pada tanggal 10 Juni 2024.

Konsep keadilan dalam ekonomi islam mengharuskan setiap orang untuk mendapatkan haknya dan tidak untuk mengambil hak orang lain. Dalam beraktivitas didunia kerja dan bisnis, islam mengharuskan untuk berbuat adil, tak terkecuali pada pihak yang tidak disukai.³⁷

Berdasarkan uraian diatas dapat diketahui bahwa toko yang menerapkan prinsip keadilan yaitu hanya toko raina thrift store dan toko valents.store, sedangkan toko klamby second_id tidak menggunakan prinsip keadilan. Dalam proses melayani konsumen toko raina thrift shop telah bersikap adil kepada seluruh konsumen, toko raina thrift shop selalu memberikan pelayanan yang adil kepada konsumen. Hal ini juga telah diterapkan oleh toko valents.store, pada toko valents.store selalu memberikan pelayanan yang adil kepada seluruh konsumen.

Sebagaimana dijelaskan dalam islam bahwasannya dalam menjalankan aktivitas berbisnis islam mengharuskan untuk berbuat adil tak terkecuali pada pihak yang tidak disukai. Sehingga dengan sistem menerapkan prinsip keadilan tersebut akan meningkatkan dan menunjang untuk para konsumen datang kembali untuk membeli pakaian bekas impor (*thrifting*) karena telah diperlakukan dengan adil dan mendapat pelayanan yang baik. Apabila konsumen saja diperlakukan tidak adil maka toko tersebut akan terancam bangkrut karena tidak ada konsumen yang akan datang kembali untuk membeli pakaian bekas impor (*thrifting*).

³⁷Muhammad Toriq Nurmadiansyah, *Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Praktek*. h. 34

c. Kehendak Bebas (*Free Will*)

Berdasarkan hasil wawancara dengan inu Yuslaini Octavia, beliau mengatakan dalam prinsip kebebasan berkehendak toko raina thrift shop menerapkan kebebasan kepada konsumen untuk memilih pakaian bekas impor (*thrifting*) yang di inginkan, dan menuruti konsumen sesuai dengan konsumen. Hal ini didukung juga dengan hasil research dimana tingkah serta perilaku owner kepadakonsumen ramah dan sopan serta menuruti keinginan konsumen dengan baik.³⁸

Hal ini diperkuat dengan hasil wawancara dengan Ibu Nita Oktarina, beliau mengatakan bahwa pada toko Raina Thrift Shop memberi kebebasan untuk konsumen memilih pakaian bekas impor (*thrifting*) sesuai dengan yang Ibu Nita Oktarina inginkan. Menurut Ibu Oktarina pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) bersikap ramah dan baik dalam melayani pelanggannya.³⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Bella Valentina, beliau mengatakan bahwa dalam prinsip kehendak bebas toko valents.store telah menerapkan kebebasan kepada seluruh konsumen yang datang untuk memilih pakaian bekas impor (*thrifting*) yang diinginkan, konsumen diberikan kebebasan untuk memilih dan diberikan kebebasan untuk berlama lama didalam toko valents.store saat proses memilih pakaian bekas impor (*thrifting*) yang sesuai dengan konsumen inginkan. Menurut beliau dalam membeli pakaian bekas impor (*thrifting*) itu

³⁸Yuslaini Octavia, *Owner* Toko Raina Thrift Shop, *Wawancara* pada tanggal 02 mei 2024.

³⁹ Nita Oktarina, *Konsumen* Toko Raina Thrift Shop, *Wawancara* pada tanggal 10 Juni 2024.

memang konsumen harus lebih telaten memilah dan memilih manapakaian bekas impor (*thrifting*) yang masih layak untuk dibeli dan mana pakaian bekas impor (*thrifting*) yang sudah tidak layak untuk dibeli.⁴⁰

Hal ini diperkuat dengan hasil wawancara dengan Ibu Adetia Elfani Ghoifaigah, beliau mengatakan bahwa pada toko Valents.store memberikan kebebasan kepada seluruh konsumen dalam membeli pakaian bekas impor (*thrifting*) di Tokonya.⁴¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Eko Cahyadi, beliau mengatakan bahwa pada prinsip kehendak bebas toko klamby second_id telah menerapkan kebebasan kepada seluruh konsumen untuk memilih pakaian bekas impor (*thrifting*) yang mereka inginkan. Beliau mengatakan bebas tidak masalah konsumen ingin berlama lama didalam toko. Karena yang namanya pakaian bekas impor (*thrifting*) ya harus nyari sistemnya, saat ingin membeli pakaian bekas impor (*thrifting*) tidak seperti saat membeli pakaian di distro karena pakaian bekas impor (*thrifting*) tidak ada yang sama atau random barangnya.⁴²

Menurut beliau, beliau justru bingung saat ada konsumen yang meminta untuk dicarikan pakaian bekas impor (*thrifting*) yang sesuaidengan keinginan konsumen. Karena pakaian bekas impor (*thrifting*) barangnya random tidak ada yang sama. Seharusnya

⁴⁰Bella Valentina, *Owner* Toko Valents.store, *Wawancara* pada tanggal 03 mei 2024.

⁴¹ Adetia Elfani Ghoifaigah, *Konsumen* Toko Valents.store, *Wawancara* pada tanggal 10 Juni 2024.

⁴²Eko Cahyadi, *Owner* Toko Klamby Second_id, *Wawancara* pada tanggal 08 mei 2024.

konsumen mencari sendiri ukuran pakaian bekas impor (*thrifting*) yang sesuai dengan ukuran konsumen tersebut, mencari motif yang sesuai keinginan, dan mencari warna yang disukai oleh konsumen tersebut. Jadi, toko klamby second_id justru merekomendasikan konsumen untuk berlama-lama dalam memilih pakaian bekas impor (*thrifting*) yang sesuai dengan konsumen inginkan.⁴³

Hal ini diperkuat dengan hasil wawancara Ibu Vira Chindiana, beliau mengatakan bahwa pada toko Klamby Second_id telah memberikan kebebasan kepada seluruh konsumennya. Beliau mengatakan nyaman apabila berbelanja pada toko Klamby Second_id karena tidak memberikan batasan dalam proses pemilihan pakaian bekas impor (*thrifting*).⁴⁴

Kebebasan merupakan bagian penting dalam nilai etika bisnis islam, tetapi kebebasan itu tidak merugikan kepentingan kolektif. Kepentingan individu dibuka lebar. Tidak adanya pendapatan bagi seseorang mendorong manusia untuk aktif berkarya dan bekerja dengan segala potensi yang dimilikinya. Kecenderungan manusia untuk terus menerus memenuhi kebutuhan pribadinya yang tak terbatas dikendalikan dengan adanya kewajiban setiap individu terhadap masyarakatnya melalui zakat, infak dan sedekah.⁴⁵

⁴³Eko Cahyadi, *Owner Toko Klamby Second_id, Wawancara* pada tanggal 08 mei 2024.

⁴⁴ Vira Chindiana, *Konsumen Toko Klamby Second_id, Wawancara* pada tanggal 10 Juni 2024.

⁴⁵Muhammad Toriq Nurmadiansyah, *Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Praktek*. h. 38

Berdasarkan uraian diatas dapat diketahui bahwa toko raina thrift shop, toko valents.store, dan toko klamby second_id telah menerapkan prinsip kehendak bebas kepada seluruh konsumen.

Sebagaimana dijelaskan dalam islam kebebasan merupakan bagian penting dalam etika bisnis islam. Islam memberikan kebebasan supaya mendorong manusia untuk aktif berkarya dan bekerja dengan segala potensi yang dimilikinya. Sehingga dengan diterapkannya prinsip kehendak bebas kepada konsumen dalam berbisnis. maka konsumen pun akan merasa nyaman ketika sedang membeli pakaian bekas impor (*thrifting*) dan konsumen bisa leluasa untuk memilih pakaian bekas impor (*thrifting*) yang sesuai dengan keinginannya dan sesuai dengan kebutuhannya.

d. Tanggung Jawab (*Responsibility*)

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Yuslaini Octavia, beliau mengatakan pada prinsip tanggung jawab toko raina thrift shop ini memiliki tanggung jawab kepada konsumen, apabila konsumen telah membeli pakaian bekas impor (*thrifting*) dan ternyata ukuran yang telah di beli kekecilan atau kebesaran, konsumen tersebut boleh menukar pakaian bekas impor (*thrifting*) dengan pakaian bekas impor (*thrifting*) yang sesuai dengan ukuran yang pas sesuai dengan kebutuhan konsumen tersebut.⁴⁶

⁴⁶Yuslaini Octavia, *Owner Toko Raina Thrift Shop, Wawancara* pada tanggal 02 mei 2024.

Hal ini diperkuat dengan hasil wawancara dengan Ibu Puja Arum Pratiwi, beliau mengatakan bahwa pada toko Raina Thrift Shop bertanggung jawab apabila beliau ingin menukar pakaian bekas impor (thrifting) yang telah salah ketika beliau membeli.⁴⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Bella Valentina, beliau mengatakan bahwa pada prinsip tanggung jawab toko valents.store tidak bertanggung jawab atas kesalahan yang terjadi saat proses pembelian pakaian bekas impor (*thrifting*) yang telah dilakukan oleh konsumen. Beliau mengatakan toko valents.store telah memberikan sebuah ketentuan bahwasannya “baju yang sudah dibeli tidak dapat ditukarkembali”. Oleh karena itu, toko valents.store selalu menawarkan untuk mencoba pakaian bekas impor (*thrifting*) terlebih dahulu sebelum membelinya. Dan memastikan barangnya terlebih dahulu sebelum dibeli.⁴⁸

Hal ini diperkuat dengan hasil wawancara dengan Ibu Janji Bektu Umami, beliau mengatakan bahwa toko Valents.store memang benar tidak memiliki tanggung jawab kepada konsumennya. Menurut beliau toko Valents.store tidak ingin dibuat rugi oleh konsumennya.⁴⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Eko Cahyadi, beliau mengatakan bahwa pada prinsip tanggung jawab toko klamby second_id bertanggung jawab atas kesalahan pembelian yang telah dilakukan oleh

⁴⁷ Puja Arum Pratiwi, Konsumen Toko Raina Thrift Shop, *Wawancara* pada tanggal 10 Juni 2024.

⁴⁸ Bella Valentina, *Owner* Toko Valents.store, *Wawancara* pada tanggal 03 Mei 2024.

⁴⁹ Janji Bektu Umami, Konsumen Toko Valents.store, *Wawancara* pada tanggal 10 Juni 2024.

konsumen dengan syarat penukaran terjadi dihari yang sama saat pembelian sebelum toko klamby second_id tutup. Karena didalam satu hari toko buka ada rekap pembukuan perharinya. Apabila konsumen menukar pakaian bekas impor (*thrifting*) dihari yang berbeda sejak saat konsumen membelinya maka toko klamby second_id tidak menerimanya karena toko klamby second_id akan bingung dengan pembukuan yang telah fix dihari tersebut.⁵⁰

Hal ini diperkuat dengan hasil wawancara dengan Ibu Bela Kusdiantari, beiau mengatakan bahwa pada toko Klamby Second_id bertanggung jawab apabila terjadi kesalahan dalam pembelian pakaian bekas impor (*thrifting*).⁵¹

Kebebasan tanpa batas adalah suatu hal yang mustahil dilakukan oleh manusia karena tidak menuntut adanya pertanggungjawaban dan akuntabilitas. Untuk memenuhi tuntutan kedilan dan kesatuan, manusia perlu mempertanggungjawabkan tindakannya. Secara logis prinsip ini berhubungan erat dengan kehendak bebas. Ia menetapkan batasan mengenai apa yang bebas dilakukan oleh manusia dengan bertanggung jawab atas semua yang dilakukannya.⁵²

Berdasarkan uraian diatas dapat diketahui bahwa toko yang menggunakan prinsip tanggung jawab adalah toko raina thrift shop dan toko klamby second_id, sedangkan pada toko valents store tidak

⁵⁰Eko Cahyadi, *Owner Toko Klamby Second_id, Wawancara* pada tanggal 08 mei 2024.

⁵¹Bela Kusdiantari, *Konsumen Toko Klamby Second_id, Wawancara* pada tanggal 10 Juni 2024.

⁵²Muhammad Toriq Nurmadiansyah, *Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Praktek*. h. 39

menggunakan prinsip tanggung jawab. Tanggung jawab sangat penting saat seseorang sedang melakukan aktivitas berbisnis.

Sebagaimana dijelaskan dalam islam untuk memenuhi tuntutan keadilan dan kesatuan, manusia perlu mempertanggungjawabkan tindakannya. Sehingga dengan menerapkan prinsip tanggung jawab ketika seseorang sedang melakukan aktivitas berbisnis maka bisnis tersebut akan tetap berjalan serta dapat meningkatkan dan menunjang kesejahteraan konsumen. Selain itu, toko tersebut akan dipercaya, dihormati dan dihargai serta disenangi oleh konsumen.

e. Kebenaran:kebaikan dan kejujuran

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Yuslaini Octavia, beliau mengatakan pada prinsip kebenaran dankejujuran toko raina thrift shop telah mempromosikan pakaian bekas impor (*thrifting*) ke dalam sosial media seperti whatsapp, instagram, facebook, tik tok sesuai dengan realpictnya seperti yang ada pada toko raina thrift shop. Pakaian bekas impor (*thrifting*) yang dipromosikan pada sosial media apabila difotonya berbahan tebal maka aslinya juga berbahan tebal, begitu juga, apabila ditoko pakaian bekas impor (*thrifting*) kusut maka foto yang di promosikan di sosial media pun akan terlihat kusut juga.⁵³

⁵³Yuslaini Octavia, *Owner Toko Raina Thrift Shop, Wawancara* pada tanggal 02 mei 2024.

Hal ini diperkuat dengan hasil wawancara dengan Ibu Suci Anjar Wati, beliau mengatakan bahwa baju yang telah dipromosikan pada sosial media di toko Raina Thrift Shop sesuai dengan *realpictnya*.⁵⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Bella Valentina, beliau mengatakan bahwa pada prinsip kejujuran toko valents.store telah menerapkan kejujuran dalam berbisnis. Pakaian bekas impor (*thrifting*) yang telah di promosikan pada sosial media sesuai dengan *realpict* yang ada di toko. Menurut beliau pakaian bekas impor (*thrifting*) yang telah di upload di sosial media seperti instagram, tik tok, whatsapp itu pasti gambar aslinya. Apabila da pakaian bekas impor (*thrifting*) yang *reject* dan telah di pesan oleh konsumen secara online, maka pihak valents.store akan menyampaikan kepada konsumen bahwasanya pakaian bekas impor (*thrifting*) yang telah di pesan terdapat *reject* atau sering disebut dengan barang yang kondisinya telah rusak sedikit.⁵⁵

Hal ini diperkuat dengan hasil wawancara dengan Ibu Sheren Anitya Sasfa, beliau mengatakan bahwa baju pakaian bekas impor (*thrifting*) yang telah dipromosikan oleh toko Valents.store sesuai dengan *realpictnya*.⁵⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Eko Cahyadi, beliau mengatakan bahwa pada prinsip kejujuran toko klamby second_id telah menerapkan kejujuran dalam berbisnis. Pakaian bekas impor (*thrifting*)

⁵⁴ Suci Anjar Wati, Konsumen Toko Raina Thrift Shop, Wawancara pada tanggal 10 Juni 2024.

⁵⁵ Bella Valentina, *Owner* Toko Valents.store, Wawancara pada tanggal 03 mei 2024.

⁵⁶ Sheren Anitya Sasfa, Konsumen Toko Valents.store, Wawancara pada tanggal 10 Juni 2024.

yang telah di promosikan pada sosial media telah sesuai dengan *realpict* yang ada di toko klamby second_id.⁵⁷

Hal ini diperkuat dengan hasil wawancara Ibu Isna Puspita Dewi, beliau mengatakan bahwa baju yang telah dipromosikan pada sosial media pada toko Klamby Second_id telah sesuai dengan *realpict* yang ada pada tokonya.⁵⁸

Kebenaran dalam konteks ini selain mengandung makna kebenaran lawan dari kesalahan, mengandung pula dua unsur yaitu kebajikan dan kejujuran. Dalam konteks bisnis kebenaran dimaksudkan sebagai niat, sikap dan perilaku benar yang meliputi proses akad (transaksi) proses mencari atau memperoleh komoditas pengembangan maupun dalam proses upaya meraih atau menetapkan keuntungan. Dengan prinsip kebenaran ini maka etika bisnis islam sangat menjaga dan berlaku preventif terhadap kemungkinan adanya kerugian salah satu pihak yang melakukan transaksi, kerjasama atau perjanjian dalam bisnis.⁵⁹

Berdasarkan uraian diatas dapat diketahui bahwa toko ketiga toko tersebut telah menerapkan prinsip kejujuran. Kejujuran sangat penting saat seseorang menjalankan aktivitas berbisnis.

Sebagaimana dijelaskan dalam islam etika bisnis islam sangat menjaga dan berlaku preventiv terhadap kemungkinan adanya kerugian salah satu pihak yang sedang melakukan sebuah transaksi, kerjasama

⁵⁷Eko Cahyadi, *Owner* Toko Klamby Second_id, *Wawancara* pada tanggal 08 mei 2024.

⁵⁸ Isna Puspita Dewi, *Konsumen* Toko Klamby Second_id, *Wawancara* pada tanggal 10 Juni 2024.

⁵⁹Muhammad Toriq Nurmadiansyah, *Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Praktek*. h. 41

atau perjanjian dalam berbisnis. Sehingga dengan menerapkan prinsip kejujuran saat seseorang sedang melakukan aktivitas berbisnis maka hal tersebut akan menunjang tingkat kepercayaan konsumen terhadap sesuatu yang akan konsumen beli. Apabila dalam berbisnis saja sudah tidak menerapkan prinsip kejujuran maka bisnis tersebut tidak akan bertahan lama karena konsumen sudah tidak memiliki kepercayaan lagi terhadapnya.

Berdasarkan uraian diatas untuk lebih memudahkan maka dibuatlah tabel sebagai berikut:

Tabel 5.1

Data Etika Bisnis Islam

Etika	Raina Thrift Shop	Valents.store	Klamby Second_id
Kesatuan	√	√	√
Keseimbangan	√	√	×
Kehendak Bebas	√	√	√
Tanggung Jawab	√	×	√
Kejujuran	√	√	√

Sumber: diolah Pribadi

Berdasarkan data diatas dapat diketahui bahwa toko raina thrift shop telah menerapkan semua prinsip etika bisnis islam. Sedangkan pada toko Valents.store tidak menerapkan salah satu prinsip dalam etika bisnis islam, prinsip yang tidak diterapkan pada toko valents.store yaitu

prinsip tanggung jawab. Sementara itu pada toko klamby second_id juga tidak menerapkan salah satu prinsip dalam etika bisnis islam, prinsip yang tidak diterapkan pada toko klamby second_id yaitu prinsip keseimbangan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan di atas dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dalam strategi mempertahankan toko saat adanya menghadapi persaingan bisnis toko Raina Thrift Shop menggunakan strategi bertahan *Divestasi* yaitu berupa mengurangi stok pakaian bekas impor (*thrifting*) dan menggunakan strategi bertahan *Retrenchment* yaitu berupa melakukan pemutusan hak kerja (PHK) kepada karyawannya. Sementara itu, toko Valents.store hanya menggunakan strategi bertahan *Divestasi* dalam mempertahankan tokonya yaitu berupa mengurangi stok pakaian bekas impor (*thrifting*). Sedangkan toko Klamby Second_id hanya menggunakan strategi bertahan *Divestasi* juga, yaitu berupa mengurangi stok pakaian bekas impor (*thrifting*). Strategi bertahan yang digunakan ketiga toko tersebut selain *Divestasi*, *Retrenchment*, dan Likuidasi adalah dengan cara mempromosikan ke dalam sosial media.

Dalam menjalankan bisnis toko Raina Thrift Shop telah menerapkan ke-5 prinsip dalam etika bisnis islam. Sementara itu, toko Valents.store tidak menerapkan salah satu prinsip dalam etika bisnis islam. Prinsip tanggung jawab tidak diterapkan pada toko Valents.store. Sedangkan pada toko Klamby Second_id tidak menerapkan salah satu prinsip dalam etika

bisnis islam. Prinsip keseimbangan tidak diterapkan pada toko Klamby Second_id.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Untuk pedagang pakaian bekas impor (*thrifting*) dikota metro supaya lebih ditingkatkan lagi strategi dalam mempertahankan toko saat menghadapi persaingan bisnis supaya toko tetap berjalan dengan baik. dan lebih ditingkatkan lagi etika dalam berbisnis supaya lebih berkah dan lebih bermanfaat lagi dalam menjalankan bisnis kedepannya.
2. Untuk peneliti dimasa yang akan datang, penelitian ini diharapkan agar bisa lebih disempurnakan dan lebih dikembangkan lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Aziz. *Etika Bisnis Perspektif Islami Untuk Dunia Usaha*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Agus Ariyanto. *Etika Bisnis Bagi Pelaku Bisnis*. Jakarta: Rajawali Press, 2014.
- Aimie Sulaiman. "Strategi Bertahan (Survival Strategy): Studi Tentang 'Agama Adat' Orang LOM Di Desa Pejem, Kecamatan Belinyu Kabupaten Bangka, Provinsi Kepulauan Bangka Belitung." *Jurnal Society* 2, no. 1 (2014).
- Arifin, Tajul. *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2014.
- Aswadana, Pandu, Dwi Ayunda Suci Rahayu, and Muhammad Aufayudha Arafat Effendy. "Pandangan Mahasiswa Universitas Negeri Surabaya Terhadap Perubahan Gaya Hidup Akibat Fenomena Thrifting." *Prosiding Seminar Nasional Ilmu Ilmu Sosial (SNIIS)* 1 (2022): 532–40.
- Faisal Badroen. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta: UIN Jakarta Press, 2005.
- Fatah, Azizan, Deya Alvina Puspita Sari, Isnaini Syifa Irwanda, Lauren Ivena Kolen, and P.Gusti Delima Agnesia. "Pengaruh Larangan Impor Pakaian Bekas Terhadap Pengusaha Thrif." *JURNAL ECONOMINA* 2, no. 1 (January 15, 2023): 1321–28. <https://doi.org/10.55681/economina.v2i1.288>.
- Fauziah, Afifah, and Dian Ardiansah. "Jual Beli Pakaian Bekas (Thrifting) Menurut Hukum Positif Indonesia dan Ekonomi Islam." *Al- Intifa: Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi Islam* 1, no. 1 (June 30, 2023).
- Ibrahim. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2015.
- Irham Fahmi. *Etika Bisnis: Teori, Kasus, Dan Solusi*. Bandung: Alfabeta, 2015.
- Ise Tumangger, Aiso. "Strategi Adaptasi Pengusaha Thrifting Menghadapi Larangan Impor Pakaian Bekas." *Jurnal Multidisiplin Indonesia* 2, no. 9 (September 30, 2023): 3076–87. <https://doi.org/10.58344/jmi.v2i9.581>.
- Kurni, Kurni, H. Busaini, and Akhmad Jufri. "Etika Tijarah Islami Pedagang Sembako Di Pasar Tradisional Sengkol Kecamatan Pujut Kabupaten Lombok Tengah." *Indonesia Berdaya* 4, no. 2 (January 27, 2023): 663–72. <https://doi.org/10.47679/ib.2023471>.
- Mardawani. *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar Dan Analisis Data Dalam Perspektif Kualitatif*. Sleman: CV BUDI UTAMA, 2020.
- Mimin Yatminiwati. *Manajemen Strategi*. Jawa Timur: Widya Gama Pess, 2019.

- Moelong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosadakarya, 2014.
- Mudrajad Kuncoro. *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi*. Jakarta: Erlangga, 2003.
- Muhammad Amin Suma. *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi Dan Keuangan Islam*. Jakarta: Kholam Publishing, 2008.
- Muhammad Toriq Nurmadiansyah. *Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Praktek*. Yogyakarta: CV Cakrawala Media Pustaka, 2021.
- Muslich. *Etika Bisnis Islam Landasan Filosofis, Dan Substansi Implementatif*. Yogyakarta: Ekonisia, 2004.
- Nasution. *Metode Research: Penelitian Ilmiah*. Jakarta: Pt Bumi Aksara, 2014.
- Nur Sella, Nada, and Emilianshah Banowo. "Eksistensi Anak Muda Pada Fenomena Trend Thrifting Dalam Pembentukan Identitas Sosial." *BroadComm* 5, no. 1 (April 1, 2023): 87–96. <https://doi.org/10.53856/bcomm.v5i1.253>.
- Nurazizah, Firda, and Ricky Firmansyah. "Analisis Perkembangan Barang Import Thrifting di Nara Thrift Store Cimahi." *Lentera: Multidisciplinary Studies* 1, no. 4 (August 25, 2023): 287–91. <https://doi.org/10.57096/lentera.v1i4.47>.
- Pandji Aronaga. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta, 2009.
- Pattiwaellapia, Mareldy S, Victor D Tutupary, and Yamres Pakniany. "Thrifting Sebagai Tren Wisata Urban diKota." *JUPARITA: Jurnal Pariwisata Tawangmangu* 1, no. 1 (2023): 20–33.
- Putri, Cut Latifah, and Amanda Agustin. "Jual Beli Barang Bekas (Thrifting) Menggunakan Sistem Online Shop menurut Perfektif Ekonomi Islam." *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen (JIKEM)* 3, no. 1 (2023): 1453–64.
- Rachmat. *Manajemen Strategik*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2014.
- Rahmatullah, Iqbal Khana, and Ria Rizki Amelia. "E – Commerce Toko Rumathrift." *JURNAL SINKOM: Jurnal Informasi, Informatika, Dan Komputer* 3, no. 1 (October 3, 2023): 146–58.
- Risma Novia D. *Terapi Krisis Persoalan Bangsa*. Malang: Media Nusa Creative, 2023.
- Sandu Siyoto and M. Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Sleman: Literasi Media Publishing, 2015.
- Sitepu, Ria Ariesti Br, and Ika Riswanti Putranti. "Kerjasama Customs Indonesia-Malaysia dalam Menanggulangi Penyelundupan Pakaian Bekas ke Indonesia." *Journal of International Relations Universitas Diponegoro* 4, no. 3 (August 30, 2018): 412–19. <https://doi.org/10.14710/jirud.v4i3.21064>.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2015.

Syaeful Bakhri, Leliya, and Latip Purnama. "Tinjauan Etika Bisnis Islam Dalam Strategi Pemasaran Home Industri Tahu Sari Rasa." *Al-Mustashfa: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Islam* 3, no. 2 (Desember 2018): 284–99. <https://badge.dimensions.ai/details/doi/10.24235/jm.v3i2.3686?domain=https://jurnal.syekhnurjati.ac.id>.

Ulfah, Muthia, and Bayu Kurnia. "Strategi Bertahan Usaha Mikro di Wilayah Pariwisata Kota Padang di Tengah Pandemi Covid-19." *TATHWIR: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam* 12, no. 2 (December 30, 2021): 146–56. <https://doi.org/10.15548/jt.v12i2.3512>.

Utami, Elvira Putri, Fifi Hasmawati, and Manalullaili. "Strategi Bisnis Thrifting @ngebedje_store di Palembang." *Pubmedia Social Sciences and Humanities* 1, no. 3 (January 14, 2024): 15. <https://doi.org/10.47134/pssh.v1i3.177>.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-0978/In.28.1/J/TL.00/03/2024
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Ananto Triwibowo, M.E (Pembimbing 1)
(Pembimbing 2)
di-

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **SINTA AGUSTIANA**
NPM : 2003011094
Semester : 8 (Delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : Strategi Bertahan Pedagang Thrifting Kota Metro Menghadapi Larangan Thrifting Dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam (Studi Pada Toko Raina Thrift Shop, Valents.store, Klamby Second_id di Kota Metro)

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
 - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
 - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 27 Maret 2024
Ketua Jurusan,



Yudhistira Ardana
NIP 198906022020121011

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG *THRIFTING* KOTA METRO MENGHADAPI LARANGAN *THRIFTING* DALAM TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM

(Studi Pada Toko Raina Thrift Shop, Valents.store, Klamby Second_id di
Kota Metro)

A. Wawancara (*Interview*)

1. Daftar pertanyaan yang diajukan kepada Narasumber (*Owner Thrifting*) di Kota Metro

- a. Kapan toko ini berdiri?
- b. Bagaimana sejarah berdirinya toko ini?
- c. Dimana lokasi toko ini?
- d. Mengapa bapak/ibu memilih lokasi ini?
- e. Siapa pendiri toko ini?
- f. Apa saja jenis pakaian yang bapak/ibu jual pada toko ini?
- g. Berapakah harga rata-rata pakaian bekas impor (*thrifting*) yang bapak/ibu jual?
- h. Berapa modal awal bapak/ibu untuk memulai usaha pakaian bekas impor (*thrifting*) ini?
- i. Bagaimana promosi yang dilakukan pada toko ini?
- j. Bagaimana pelayanan dan fasilitas yang diberikan dari toko ini?
- k. Apa yang bapak/ibu mengetahui tentang larangan pakaian bekas impor (*thrifting*)?
- l. Apa kendala yang dialami setelah adanya larangan pakaian bekas impor (*thrifting*)?
- m. Bagaimana cara mempertahankan toko pakaian bekas impor (*thrifting*) setelah adanya larangan pakaian bekas impor (*thrifting*)?

- n. Strategi apa yang bapak/ibu gunakan untuk mempertahankan toko ini?
- o. Apakah bapak/ibu akan bertanggung jawab ketika terjadi kesalahan dalam pembelian pakaian bekas impor (*thrifting*)?
- p. Apakah bapak/ibu memberikan kebebasan bagi pelanggan dalam memilih pakaian bekas impor (*thrifting*) yang akan dibeli?
- q. Apakah pakaian bekas impor (*thrifting*) yang telah dipromosikan di sosial media sesuai dengan *realpictnya*?
- r. Apakah bapak/ibu pernah membeda bedakan dalam melayani pelanggan?

**2. Daftar pertanyaan yang diajukan kepada Narasumber
(Konsumen *Thrifting*)**

- a. Apakah pakaian bekas impor (*thrifting*) yang dipromosikan pada sosial media sesuai dengan yang ada ditoko?
- b. Apakah ketika membeli pakaian bekas impor (*thrifting*) ditoko tersebut diberikan kebebasan dalam memilih?
- c. Apakah bapak/ibu pernah menukar pakaian bekas impor (*thrifting*) apabila terdapat kesalahan?
- d. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh toko ini kepada pelanggan?

B. Dokumentasi

1. Foto wawancara dengan *owner* Raina Thrift Shop, Valents.store, Klamby Second_id.
2. Foto macam-macam produk *thrifting* yang dijual pada toko Raina Thrift Shop, Valents.store, Klamby Second_id
3. Bukti akun sosial media yang digunakan dalam memasarkan produk

Metro, 24 April 2024

Dosen Pembimbing



Ananto Triwibowo, M.E

NIP. 199311272020121010

Peneliti



Sinta Agustiana

NPM. 2003011094



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-1230/In.28/D.1/TL.00/04/2024
Lampiran : -
Perihal : IZIN RESEARCH

Kepada Yth.,
Owner Pedagang Thrifting Di Kota
Metro
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-1231/In.28/D.1/TL.01/04/2024, tanggal 30 April 2024 atas nama saudara:

Nama : SINTA AGUSTIANA
NPM : 2003011094
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Owner Pedagang Thrifting Di Kota Metro bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Pedagang Thrifting Di Kota Metro, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG THRIFTING KOTA METRO MENGHADAPI LARANGAN THRIFTING DALAM TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Pada Toko Raina Thrift Shop, Valents.store, Klamby Second_id di Kota Metro)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 30 April 2024
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001

No. :
Lamp : -
Hal : Pemberian Izin Research

Kepada Yth.

**Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro**

Di -
Metro

Dengan Hormat,

Menindak lanjuti surat dari Institut Agama Islam Negeri Metro, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, perihal izin Research maka dengan ini kami memberikan izin kepada :

Nama : SINTA AGUSTIANA
NPM : 2003011094
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG THRIFTING KOTA METRO
MENGHADAPI LARANGAN THRIFTING DALAM TINJAUAN ETIKA
BISNIS ISLAM (Studi Pada Toko Raina Thrift Shop, Valents.store, Klamby
Second_id di Kota Metro

Untuk melaksanakan penelitian di Tempat Pedagang Thrifting di Kota METRO dan kami akan membantunya dalam penelitian tersebut.

Demikian surat ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 08 Mei 2024
Owner Klamby Second_id



EKO CAHYADI

No. :
Lamp : -
Hal : **Pemberian Izin Research**

Kepada Yth.

**Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro**

Di -

Metro

Dengan Hormat,

Menindak lanjuti surat dari Institut Agama Islam Negeri Metro, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, perihal izin Research maka dengan ini kami memberikan izin kepada :

Nama : SINTA AGUSTIANA
NPM : 2003011094
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG THRIFTING KOTA METRO
MENGHADAPI LARANGAN THRIFTING DALAM TINJAUAN ETIKA
BISNIS ISLAM (Studi Pada Toko Raina Thrift Shop, Valents.store, Klamby
Second_id di Kota Metro

Untuk melaksanakan penelitian di Tempat Pedagang Thrifting di Kota METRO dan kami akan membantunya dalam penelitian tersebut.

Demikian surat ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 03 Mei 2024
Owner Valents Store


BELLA VALENTINA

No. :
Lamp : -
Hal : **Pemberian Izin Research**

Kepada Yth.

**Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro**

Di -

Metro

Dengan Hormat,

Menindak lanjuti surat dari Institut Agama Islam Negeri Metro, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, perihal izin Research maka dengan ini kami memberikan izin kepada :

Nama : SINTA AGUSTIANA
NPM : 2003011094
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG THRIFTING KOTA METRO
MENGHADAPI LARANGAN THRIFTING DALAM TINJAUAN ETIKA
BISNIS ISLAM (Studi Pada Toko Raina Thrift Shop, Valents.store, Klamby
Second_id di Kota Metro

Untuk melaksanakan penelitian di Tempat Pedagang Thrifting di Kota METRO dan kami akan membantunya dalam penelitian tersebut.

Demikian surat ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 02 Mei 2024
Owner Raina Thrift Shop



YUSLAINI OCTAVIA



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-1231/In.28/D.1/TL.01/04/2024

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : SINTA AGUSTIANA
NPM : 2003011094
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syariah

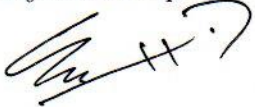
Untuk :

1. Mengadakan observasi/survey di Pedagang Thrifting Di Kota Metro, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG THRIFTING KOTA METRO MENGHADAPI LARANGAN THRIFTING DALAM TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Pada Toko Raina Thrift Shop, Valents.store, Klamby Second_id di Kota Metro)".
2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 30 April 2024

Mengetahui,
Pejabat Setempat


(EKO CAHYADI)

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001

SURAT TUGAS

Nomor: B-1231/In.28/D.1/TL.01/04/2024


Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, memugaskan kepada saudara:

Nama : SINTA AGUSTIANA
NPM : 2003011094
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Pedagang Thrifting Di Kota Metro, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG THRIFTING KOTA METRO MENGHADAPI LARANGAN THRIFTING DALAM TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Pada Toko Raina Thrift Shop, Valents.store, Klamby Second_id di Kota Metro)".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Mengetahui,
Pejabat Setempat


Bella Valentina

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 30 April 2024

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001

SURAT TUGAS

Nomor: B-1231/In.28/D.1/TL.01/04/2024

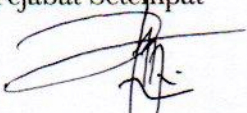
Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : SINTA AGUSTIANA
NPM : 2003011094
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syaria`ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Pedagang Thrifting Di Kota Metro, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka meyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG THRIFTING KOTA METRO MENGHADAPI LARANGAN THRIFTING DALAM TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Pada Toko Raina Thrift Shop, Valents.store, Klamby Second_id di Kota Metro)".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Mengetahui,
Pejabat Setempat


(Yustiani Octavia)

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 30 April 2024

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN
NPP: 1807062F0000001

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-327/In.28/S/U.1/OT.01/05/2024

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : SINTA AGUSTIANA
NPM : 2003011094
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2023/2024 dengan nomor anggota 2003011094

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.



Metro, 20 Mei 2024
Kepala Perpustakaan

As'ad
Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.
NIP.19750505 200112 1 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

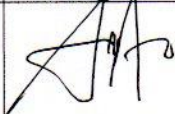
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Sinta Agustiana


Fakultas/Jurusan: FEBI/ESy

NPM : 2003011094

Semester/TA : VIII/2024

No	Hari/Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
③	Rab 29-Mei-2024	Acc sedang Munggasah	

Dosen Pembimbing


Ananto Triwibowo, M.E
NIP. 199311272020121010

Mahasiswa Ybs,


Sinta Agustiana
NPM. 2003011094



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Sinta Agustiana

Fakultas/Jurusan: FEBI/ESy

NPM : 2003011094

Semester/TA : VIII/2024

No	Hari/Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
②	Selasa 21 - Mei 2024	① Perbaiki Abstrak. kesimpulan disamakan dengan kesimpulan Akhir ② Buat tabel penerapan Etika bisnis Islam ③ perbaiki saran. ④ Perhatikan kembali buku pedoman penulisan skripsi	

Dosen Pembimbing

Ananto Triwibowo, M.E
NIP. 199311272020121010

Mahasiswa Ybs,

Sinta Agustiana
NPM. 2003011094



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Sinta Agustiana

Fakultas/Jurusan: FEBI/ESy

NPM : 2003011094

Semester/TA : VIII/2024

No	Hari/Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
①	15 Mei 2024 Rabu.	① Perbaiki pada mekanisme penulisan ② perbaiki pada Latar Belakang masalah tambah Strategi Bertahan ③ perbaiki pada Kata Persembahan ④ Buat Tabel Hasil pembahasan ⑤ Analisis Harus menyangdingkan fakta dengan teori. ⑥ Perbaiki pada kesimpulan	

Dosen Pembimbing

Ananto Triwibowo, M.E
NIP. 199311272020121010

Mahasiswa Ybs,

Sinta Agustiana
NPM. 2003011094



KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Sinta Agustiana Fakultas/Jurusan: FEBI/ESy
NPM : 2003011094 Semester/TA : VIII/2024

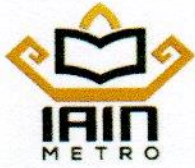
No	Hari/Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu / 24 / 04 / 2024	① ACC APP dan Outline ② Segera buat jadwal untuk mencari data di lokasi	

Dosen Pembimbing

Ananto Triwibowo, M.E
NIP. 199311272020121010

Mahasiswa Ybs,

Sinta Agustiana
NPM. 2003011094



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Sinta Agustiana
NPM : 2003011094
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG THRIFTING KOTA METRO MENGHADAPI LARANGAN THRIFTING DALAM TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Pada Toko Raina Thrift Shop, Valents.store, Klamby Second_id di Kota Metro)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 16%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 29 Mei 2024
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Yudhistira Ardana, M.E.K.
NIP.198906022020121011

DOKUMENTASI

1. Foto bersama Ibu Yuslima Octavia selaku *Owner* Raina Thrift Shop



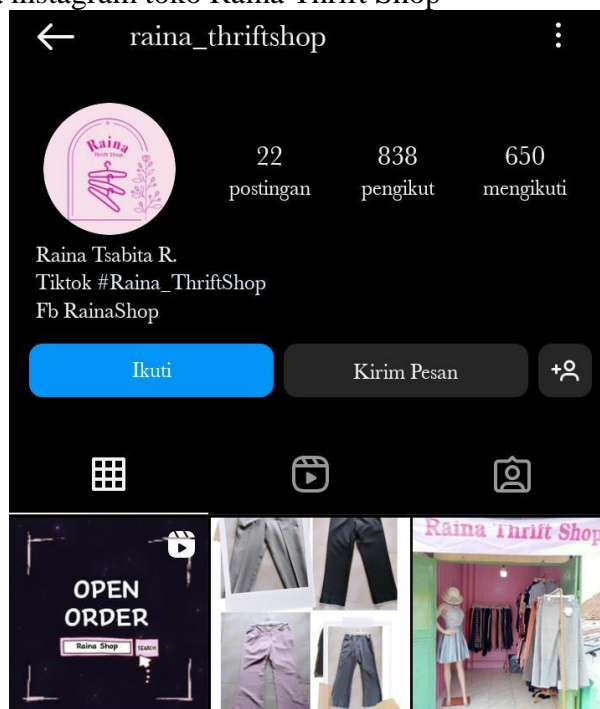
2. Foto bersama Ibu Bella Valentina selaku *Owner* Valents.store



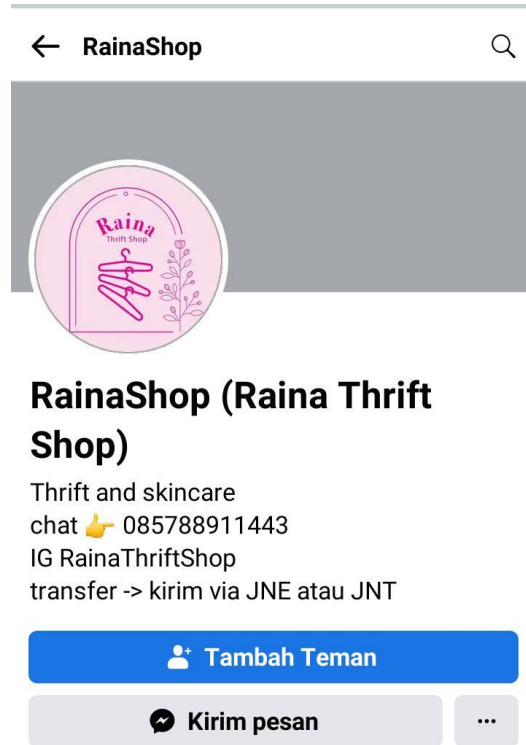
3. Foto bersama Bapak Eko Cahyadi selaku *Owner* Klamby Second_id



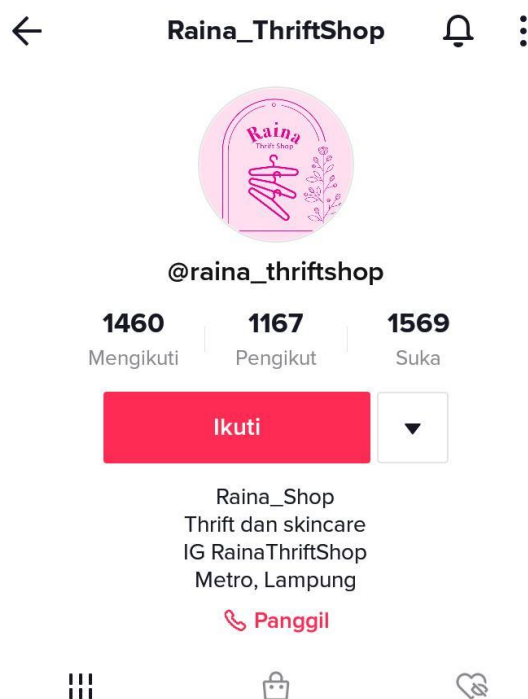
4. Sosial media instagram toko Raina Thrift Shop



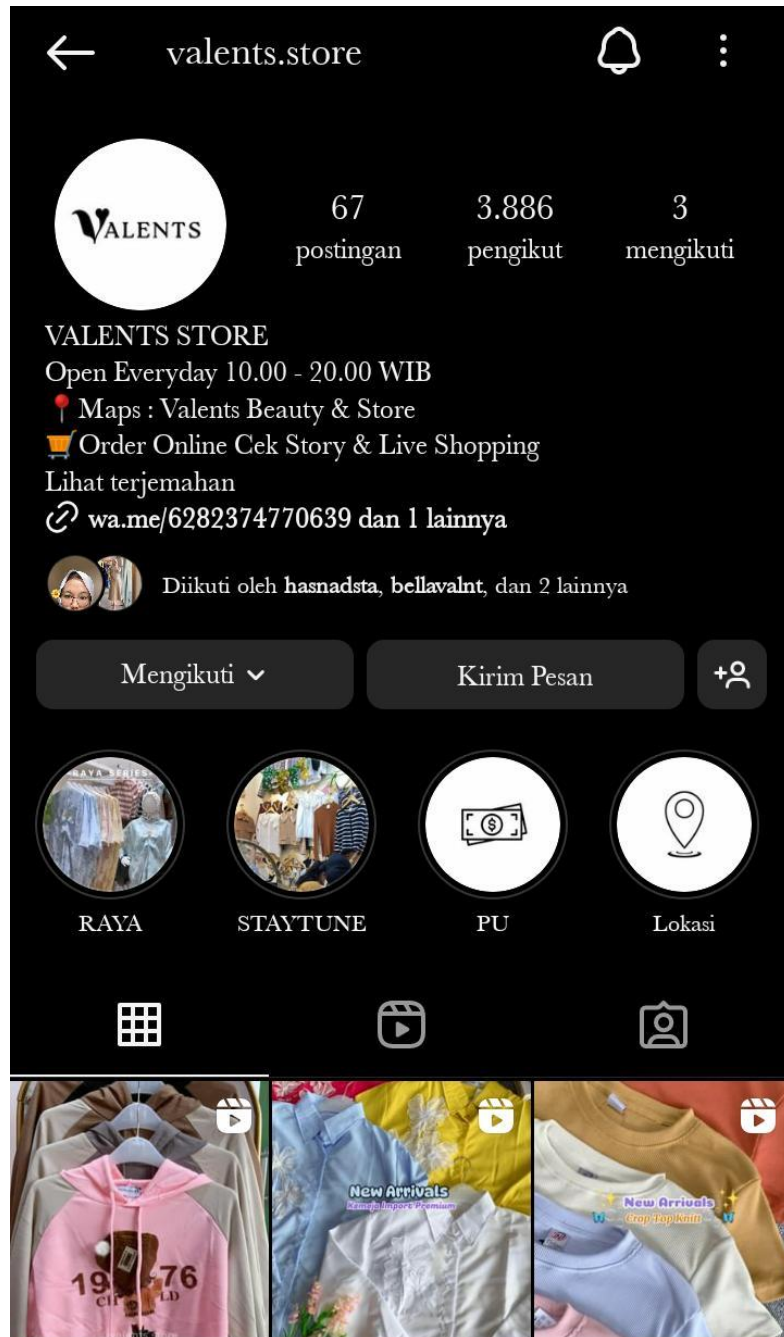
5. Sosial media facebook toko Raina Thrift Shop



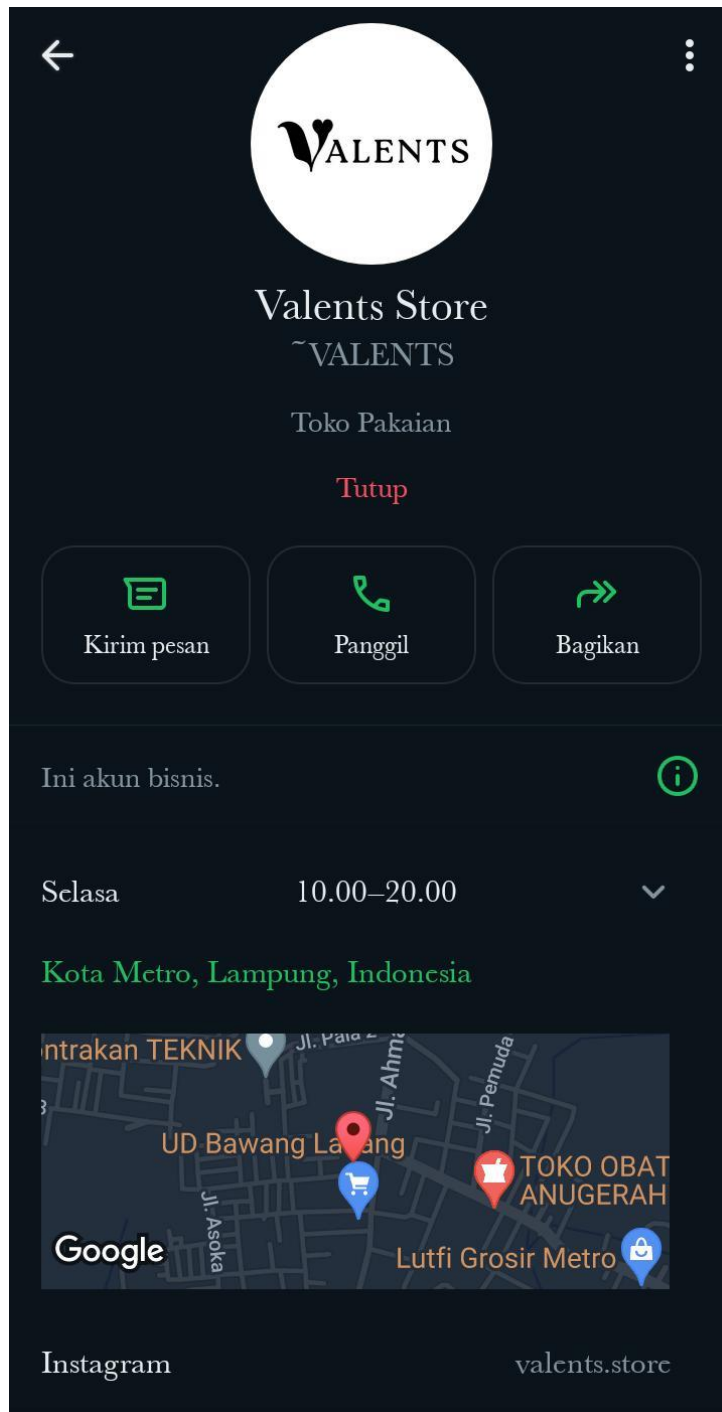
6. Sosial media tik tok toko Raina Thrift Shop



7. Sosial media instagram toko Valents.store



8. Sosial media whatsapp toko Valents.store



9. Sosial media tik tok toko Valents.store

← valents 🔔 ⋮

@valents_store

70 Mengikuti | 4533 Pengikut | 42.0K Suka

Pesan

PUSAT BAJU MURAH
📍 METRO, LAMPUNG
(MAPS:VALENTS BEAUTY & STORE)
IG @valents.store
<http://wa.me/6285179880029>

☰

<p>Disematkan</p> <p>103.9K</p>	<p>Myesal banget pasti kalo udah ke Kota Metro tapi gak mampir ke Store yang lagi Viral ini..</p> <p>37.3K</p>	<p>Lagi di Metro tapi bingung mau ngaburit kemana??</p> <p>Oiya ada toko baju yang lagi viral nih!! Main yuk</p> <p>70.5K</p>
<p>Katanya beli di Metro??</p>	<p>Ini gedung tertinggi di Lampung!!</p>	<p>Udah stop dipinang nih</p>

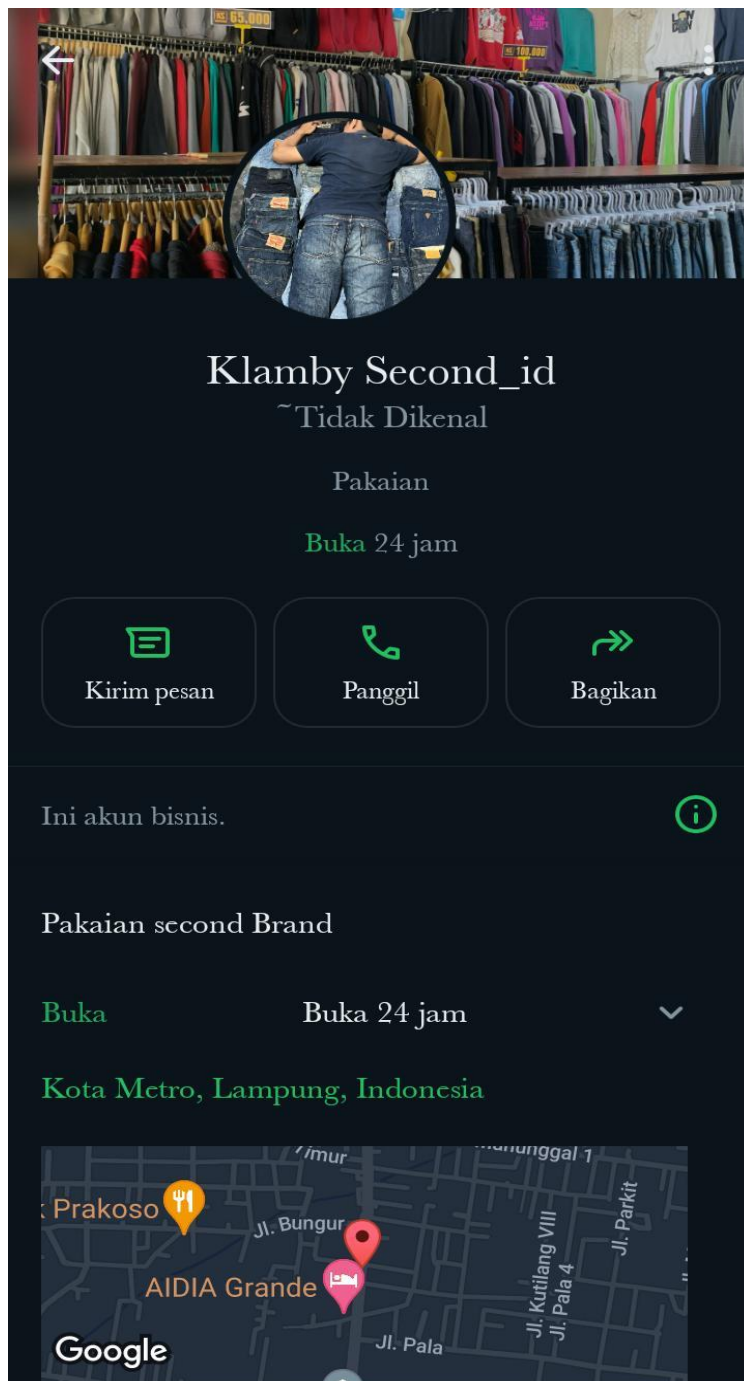
10. Foto toko Valents.store



11. Sosial media instagram toko Klamby Second_id

The screenshot shows the Instagram profile page for 'klambysecond.id'. At the top, there is a back arrow, the username 'klambysecond.id', and a three-dot menu icon. The profile picture is a circular logo with the letters 'KS' in yellow on a black background, surrounded by a pink and purple gradient ring. To the right of the profile picture, the statistics are displayed: 258 postingan, 2.238 pengikut, and 786 mengikuti. Below the statistics, the business name 'KLAMBY SECOND STORE (THRIFT METRO)' is shown, followed by the bio 'Kreator digital'. There is a blue 'Open PKL 10.00 - 22.00' badge, a location pin for 'Jl. Ar Prawira Negara (depan bilyard kauman arah kantor pajak)', and a link 'linktr.ee/klambysecondstore'. A small profile picture of a man is shown next to the text 'Diikuti oleh almsyhilys_, devizahra___, dan 6 lainnya'. Below this are three buttons: 'Ikuti' (blue), 'Kirim Pesan', and 'Kontak', along with a '+9' icon for more options. A circular badge for 'RAMADHAN SALE' is visible, featuring a 'KLAMBY SHOES STORE' logo and a 'SALE -50%' tag. At the bottom, there are three icons for grid, video, and profile. The main content area shows three video thumbnails: a man sitting on a green cushioned bench, a green cushioned bench in a room, and a display of various styles of blue jeans.

12. Sosial media whatsapp toko Klamby Second_id



13. Sosial media facebook toko Klamby Second_id



14. Foto toko Klamby Second_id



DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama lengkap Sintia Agustiana yang biasa dipanggil Sintia. Lahir di Cempaka Nuban, pada tanggal 18 Agustus 2002. Penulis menyelesaikan pendidikannya di Tk PGRI Kedaton Induk pada tahun 2007, SDN 1 Cempaka Nuban pada tahun 2007-2013, MTs. Sabilul Muttaqien pada tahun 2013-2017, SMA IT Al- Munir pada tahun 2017-2020. Pada tahun 2020 penulis terdaftar sebagai mahasiswa jurusan S1 ekonomi syariah di IAIN Metro Lampung melalui seleksi penerimaan mahasiswa baru jalur UM-PTKIN hingga sekarang. Harapan penulis supaya bisa menyelesaikan kuliah secara tepat waktu supaya bisa membanggakan kedua orang tua dan bisa terus menggapai cita cita.