

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perubahan ekonomi yang semakin pesat di Indonesia selalu membuat persaingan antar perusahaan semakin ketat. Dimulai dari berkembangnya kemajuan teknologi, sistem perdagangan, dan minat konsumen yang semakin bertambah. Persaingan ini terjadi akibat dari globalisasi dan adanya ekonomi pasar bebas. Perkembangan ekonomi ditandai dengan adanya perubahan-perubahan yang menyebabkan perusahaan akan menghadapi berbagai kendala di dalam perkembangan bisnisnya. Kondisi pertumbuhan bisnis sekarang ini cukup tinggi, yaitu dapat dilihat dari tumbuhnya perusahaan-perusahaan baru dengan produk yang sejenis sebagai pesaing, sehingga akan terjadi persaingan dalam memperebutkan pangsa pasar dan konsumen dalam hal ini perusahaan hendaknya mengetahui pasar dimana produk atau jasa yang diproduksi akan ditawarkan atau dipasarkan.¹

Strategi pemasaran merupakan suatu proses yang mampu mengantarkan perusahaan pada peluang pasar yang besar untuk meningkatkan penjualan dan meraih keunggulan yang

¹ Farizy Asajara, 'Peningkatan Volume Penjualan Melalui Bauran Pemasaran Tinjauan Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Rumah Makan Islami Sejahtera)' (Skripsi, Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu, 2022), h. 15

diharapkan. Strategi pemasaran juga merupakan alat yang penting agar perusahaan mampu memenangkan persaingan.²

Keunggulan bersaing dapat diciptakan apabila pelanggannya merasakan jasa atau produk yang ditawarkan lebih baik dari pada pesaing. Hal tersebut dapat diciptakan melalui beberapa strategi, seperti potongan harga untuk pembelian dalam jumlah besar, layanan yang baik, diferensiasi, serta mempertahankan loyalitas pelanggan. Dalam jangka panjang, perusahaan memperoleh keunggulan kompetitif yang berkelanjutan melalui kemampuan mengembangkan seperangkat kompetensi inti sehingga perusahaan tersebut mampu melayani pelanggan targetnya dengan lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya. Kompetensi inti adalah serangkaian kemampuan perusahaan dalam bidang-bidang utama, seperti kualitas, layanan pelanggan, inovasi, pembinaan tim, fleksibilitas, cepat tanggap, dan lain-lain yang lebih dari lainnya sehingga mampu mengungguli pesaingnya.³

Sebagai konsekuensinya perusahaan menjadi lebih terspesialisasi yang dapat mengakibatkan munculnya kebutuhan perusahaan untuk menjalin kerjasama dengan perusahaan lain

² Nindi Retno K, 'Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk di Tokoh Ismart dan Indomaret Ponorogo' (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2020), h. 4

³ Azizah, U., & Maftukhah, I., 'Pengaruh kemitraan dan orientasi pelanggan terhadap kinerja pemasaran melalui keunggulan bersaing', *Management Analysis Journal*, 6.2 (2017), 206-213 (h. 2)

yang salah satu bentuknya adalah kemitraan. Saat ini perusahaan tidak bisa hanya mengandalkan sumber daya yang dimilikinya dalam mencapai keunggulan daya saingnya. Perusahaan harus melakukan kemitraan bisnis dengan berbagai pihak, baik dengan *supplier*, distributor bahkan dengan konsumennya.

Kemitraan adalah suatu kerjasama dua orang atau lebih yang secara bersama-sama menjalankan usaha bersama. Kemitraan adalah kerjasama dua atau lebih orang yang bersama-sama memiliki perusahaan dengan tujuan menghasilkan laba. Mitra datang dengan bentuk yang beragam, seperti agen pabrik, broker, pedagang besar, pengecer, distributor, pengumpul, penjual perantara, dealer, dan sebagainya. Tujuan kemitraan adalah membantu perusahaan untuk menetrasi pasar atau sebagai upaya ekspansi atau perluasan pemasaran produk sehingga dapat meningkatkan kinerja perusahaan.⁴

Dalam prinsip kemitraan yang diatur dalam peraturan komisi pengawas persaingan usaha Nomor 01 Tahun 2015 tentang tata cara pengawasan pelaksanaan kemitraan Pasal 2: (1) Kemitraan antara usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah dengan usaha besar dilaksanakan dengan memperhatikan prinsip kemitraan dan menjunjung etika bisnis yang sehat, (2) prinsip kemitraan meliputi: saling membutuhkan, saling mempercayai,

⁴ Azizah, U., & Maftukhah, I., 'Pengaruh kemitraan dan orientasi pelanggan terhadap kinerja pemasaran melalui keunggulan bersaing', *Management Analysis Journal*, 6.2 (2017), 206-213 (h. 3)

saling memperkuat, dan saling menguntungkan, (3) kemitraan antara usaha mikro, usaha kecil, atau usaha menengah dengan usaha besar dilaksanakan dengan disertai bantuan dan kekuatan usaha besar, (4) dalam melaksanakan kemitraan, antara usaha mikro, usaha kecil, atau usaha menengah dengan usaha besar mempunyai kedudukan hukum yang setara dan terhadap mereka berlaku hukum Indonesia.⁵

Islam mengajarkan kemitraan yang Islami harus memberi keuntungan kepada semua pihak. Seperti halnya dalam faktor-faktor produksi produsen berusaha untuk memproduksi barang atau jasa yang dibutuhkan masyarakat dan untuk memperoleh keuntungan maksimum dengan usaha tersebut.⁶

Manusia di era globalisasi lebih mengedepankan sistem ekonomi yang cenderung ke arah sistem ekonomi yang tidak sesuai dengan konsep bisnis syariah, seperti melakukan praktik yang mengandung unsur *al-batil* (kebatilan), *al-fasad* (kerusakan) dan *al-zalim* (kezaliman) terhadap orang lain ataupun pesaing bisnisnya ataupun kegiatan bisnis yang memiliki kemudharatan lebih besar dibandingkan dengan kemaslahatannya yang dalam konsep bisnis syariah hal tersebut merupakan praktik yang

⁵ Pemerintah Republik Indonesia, Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 01 tahun 2015, “*tentang tata cara pelaksanaan kemitraan tentang prinsip kemitraan*”, h. 3

⁶ Masfufah, M., & Achiria, S., ‘Perilaku Produsen pada Model Kemitraan Go Food dalam Prespektif Ekonomi Islam (studi kasus Daerah Wirobrajan, Yogyakarta)’, *JESI: Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, 9.1 (2019), 1-8 (h. 2)

terlarang dan tidak dibolehkan. Oleh sebab itu, sebagai umat Islam seharusnya tetap memegang teguh nilai-nilai Islam dalam hal apapun agar mendapat berkah dari kegiatan yang dilakukan termasuk dalam berbisnis seperti dalam Q.S al-Taubah/9: 105.

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ ۗ
وَسَتُرَدُّونَ اِلَىٰ عَالِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ
تَعْمَلُونَ

Artinya: Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.

Oleh karena itu, setiap pelaku bisnis khususnya para pebisnis muslim diwajibkan memahami konsep bisnis syariah antara lain: prinsip dasar bisnis syariah yaitu prinsip dasar halal dan baik, praktik yang tidak terlarang dalam bisnis Syariah, etika dalam persaingan bisnis Syariah dan tujuan bisnis syariah.⁷

Toko Bibikum 2A_R group merupakan salah satu mitra resmi dari perusahaan SR12 Herbal *skincare* yang berada di

⁷ Rizal, A., Amiruddin, K., & Misbach, I., 'Perspektif Bisnis Syariah Pada Jasa Transportasi Online Go-Jek di Makassar', Jurnal Iqtisaduna, 6.1 (2020), 1-24 (h. 2)

provinsi Bengkulu sebuah bisnis yang memasarkan Produk seperti solusi masalah wajah, dan mengatasi permasalahan kesehatan.

Pada era modern sekarang bisnis *skincare* semakin gencar dilakukan oleh pelakunya. Salah satunya bisnis SR12 Herbal *skincare*. Khususnya toko Bibikum 2A_R group selaku salah satu mitra resmi SR12 Herbal *skincare* yang berada di provinsi Bengkulu. toko Bibikum 2A-R group dikenal sebagai toko yang mendistribusikan produk halal dan berkualitas yang mana menyediakan berbagai jenis produk dari SR12 Herbal *skincare* dengan penyajian produk sehat, halal, dan *toyyib* ditambah dengan pelayanan yang maksimal.

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan penulis, toko Bibikum 2A_R group yaitu mitra resmi dari perusahaan SR12 herbal *skincare* melakukan promosi yaitu dengan berjualan secara online maupun offline dengan membagikan brosur produk SR12 Herbal *skincare*. Perusahaan SR12 herbal *skincare* merupakan perusahaan yang menggunakan sistem kemitraan oleh karena itu toko Bibikum 2A_R group memberikan peluang kerja bagi muslim dan muslimah yang ingin bergabung dengan membangun kemitraan yang memiliki beberapa jenjang dari marketer, reseler, sub agen dan agen, dan juga bisa menjadi distributor jika sudah memenuhi syarat.⁸

⁸ Wawancara dari Ibu Hiti Supita Pemilik Toko Bibikum 2A_R Grop Pada Tanggal 1 September 2022

Tabel 1.1: Kemitraan toko Bibikum 2A_R group bulan April-November 2022.

Bulan	Jumlah kemitraan
April 2022	108
Mei 2022	114
Juni 2022	128
Juli 2022	139
Agustus 2022	141
September 2022	150
Oktober 2022	152
November 2022	154

Sumber. toko Bibikum 2A_R group.

Tabel 1.1 menunjukkan bahwa pada periode bulan April sampai November 2022 jumlah kemitraan mengalami peningkatan. Hal ini secara tidak langsung membuktikan bahwa banyaknya minat mitra yang ingin bergabung dengan toko Bibikum 2A_R group. Dari hal tersebut menandakan adanya permasalahan, dari banyaknya kemitraan bisnis yang ingin bergabung dengan toko Bibikum 2A_R group bagaimana bisnis kemitraan pada toko Bibikum 2A_R group dan apakah bisnis kemitraan yang dilakukan oleh toko Bibikum 2A_R group sudah

sesuai dengan konsep bisnis syariah atau belum yang mana sesuai dengan karakteristik dan etika bisnis syariah, sehingga tidak terjadi perselisihan di antara pelaku bisnis kemitraan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis berkeinginan untuk melakukan penelitian dan penulisan skripsi dengan judul **Analisis Bisnis Kemitraan Pada Toko Bibikum 2A_R Group Perspektif Bisnis Syariah.**

B. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini penulis hanya membahas mengenai bisnis kemitraan pada toko Bibikum 2A_R group dan pandangan bisnis syariah terhadap bisnis kemitraan pada toko Bibikum 2A_R group yaitu, di provinsi Bengkulu. Semoga dengan adanya penelitian ini masyarakat umumnya dan khususnya penulis sendiri mampu kedepannya memahami apa itu kemitraan dan pandangan bisnis syariah terhadap kemitraan tersebut.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dan batasan masalah dalam penelitian ini, maka permasalahan yang diteliti dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana Bisnis Kemitraan Pada Toko Bibikum 2A_R Group?
2. Bagaimana Perspekti Bisnis Syariah Terhadap Bisnis Kemitraan Pada Toko Bibikum 2A_R Group?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah dan rumusan masalah dalam penelitian ini, maka tujuan yang diteliti dapat dirumuskan sebagai berikut: “ untuk mengetahui Bagaimana bisnis kemitraan pada toko Bibikum 2A_R Group dan Perspekti Bisnis Syariah Terhadap Bisnis Kemitraan Pada Toko Bibikum 2A_R Group.”

E. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan yang dihasilkan dari penelitian ini, antara lain:

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu, referensi, berharap dijadikan sebagai informasi bagi akademisi sebagai bahan perbandingan untuk penelitian selanjutnya, dan dapat memberikan pemikiran yang relevan mengenai pengetahuan tentang bisnis kemitraan pada toko Bibikum 2A_R Group dan pandangan bisnis syariah terhadap bisnis kemitraan pada toko Bibikum 2A_R group.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Penulis Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan tentang pendistribusian kemitraan. Terkait dengan pengetahuan tentang bisnis kemitraan pada toko Bibikum 2A_R Group dan pandangan bisnis syariah

terhadap bisnis kemitraan pada toko Bibikum 2A_R group.

- b. Bagi toko Bibikum 2A_R group dapat dijadikan masukan dan saran bagi perusahaan.
- c. Bagi masyarakat dapat menambah pengetahuan dan gambaran tentang bisnis kemitraan pada toko Bibikum 2A_R Group dan pandangan bisnis syariah terhadap bisnis kemitraan pada toko Bibikum 2A_R group.

F. Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung penelitian diatas, maka penulis melakukan kajian pustaka atau karya-karya ilmiah yang berhubungan dan relevan terkait permasalahan yang akan diteliti. Adapun kajian pustaka atau karya-karya yang dimaksud adalah:

1. Skripsi. Penelitian ini diteliti oleh siti marisah yang berjudul Analisis Pemasaran Bisnis Travel Haji Dan Umrah Melalui Kemitraan Dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Agen Perwakilan PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung).⁹ Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan PT Arminareka Perdana Salemba Jakarta Pusat dalam peningkatan jumlah jamaah umrahnya, dengan

⁹ Siti Marisa, 'Analisi Pemasaran Bisnis Travel Haji dan Umrah Melalui Kemitraan Dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah Menurut Perspektif Ekonomi Islam (studi kasus agen perwakilan PT. Arminareka Pedana Bandar Lmapung)', (Skripsi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2020)

berpedoman pada strategi Pemasaran langsung dan tidak langsung. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang mengorganisir sesuai data observasi. Dari hasil penelitian, penulis mendapatkan beberapa temuan, PT Arminareka Perdana Salemba Jakarta Pusat dalam merancang strategi pemasaran dengan menggunakan strategi pemasaran langsung, dan tidak langsung. Dari Strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT Arminareka Perdana Salemba Jakarta Pusat sangatlah efektif dan efisien dalam peningkatan jumlah jamaah umrahnya. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan ialah dari segi pembahasan penelitian ini membahas tentang Analisis Pemasaran Bisnis Travel Haji Dan Umrah Melalui Kemitraan Dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah Menurut Perspektif Ekonomi Islam sedangkan penelitian yang dilakukan membahas tentang bisnis kemitraan pada toko Bibikum 2A_R Group dan pandangan bisnis syariah terhadap bisnis kemitraan, dilihat dari studi kasus pembahasan penelitian ini menggunakan studi kasus di PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung sedangkan penelitian yang dilakukan berstudi kasus di toko Bibikum 2A_R group Provinsi Bengkulu, sedangkan persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan ialah sama-sama

membahas tentang kemitraan ditinjau dari perspektif islam dan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif.

2. Skripsi. Penelitian ini diteliti oleh M. Nanda Firdaus yang berjudul implementasi usaha peternakan ayam pedaging dengan sistem kemitraan ditinjau dari perspektif ekonomi syariah (studi kasus peternakan ayam pedaging di desa geuni kecamatan krueng sabee kabupaten aceh jaya).¹⁰ Skripsi ini membahas mengenai usaha peternakan ayam pedaging yang dilakukan dengan sistem kemitraan antara peternak dan perusahaan inti yang berlokasi di Desa Geuni Kecamatan Krueng Sabee Kabupaten Aceh Jaya. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, Penelitian ini dilakukan terhadap peternak ayam pedaging sebagai informan yang melakukan kemitraan bersama perusahaan mitra berlokasi di Desa Geuni serta pendampingan Ts (*Technical Support*) dari perusahaan mitra. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Implementasi kemitraan atau kerjasama antara peternak mitra dengan perusahaan inti dijalankan dengan pola bagi hasil dimana perusahaan inti mendapatkan keuntungan dari penjualan saponak yaitu bibit ayam, pakan, dan obat-obatan, sedangkan peternak mendapatkan keuntungan dari penjualan

¹⁰ Firdaus, M. N., 'Implementasi Usaha Peternakan Ayam Pedaging Dengan Sistem Kemitraan Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus Peternakan Ayam Pedaging Di Desa Geuni Kecamatan Krueng Sabee Kabupaten Aceh Jaya)', (Doctoral dissertation, UIN Ar-Raniry, 2022).

ayam. Dalam bagi hasil keuntungan antara pihak perusahaan mitra dengan peternak disesuaikan sesuai kontribusi modal masing-masing, dimana peternak hanya menyediakan kandang, fasilitas kandang dan biaya operasional. Sedangkan pihak perusahaan mitra menyediakan sapronak berupa DOC (*Day Old Child*), pakan, dan OVK (*Obat Dan Vaksin Kimia*). Dalam tinjauan Ekonomi Syariah usaha peternakan ayam pedaging tersebut bisa dikatakan belum sesuai dengan prinsip ekonomi syariah, dimana pembagian hasil keuntungan masih menguntungkan perusahaan dan jika terjadinya kerugian masih dibebankan kepada peternak. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan dari segi studi kasus penelitian ini diteliti di usaha peternakan ayam sedangkan penelitian yang dilakukan berstudi kasus di usaha *skincare*, dari segi lokasi penelitian penelitian ini dilakukan di provinsi aceh sedangkan penelitian yang dilakukan berlokasi di provinsi bengkulu. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah sama-sama membahas tentang kemitraan yang ditinjau dari perspektif syariah dengan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.

3. Skripsi. Penelitian ini diteliti oleh Ade Rahman yang berjudul pola kemitraan pada usaha rumah nia di kota pekan

baru dalam perspektif ekonomi islam.¹¹ Penelitian ini mengkaji tentang pola kemitraan dalam perspektif Ekonomi Islam usaha rumah jahit Nia. Teknik penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan paradigma kritis, dengan sumber data primer (informan penelitian) dan sekunder (buku referensi). Pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Informan dalam penelitian adalah usaha rumah jahit Nia. Data hasil wawancara dianalisis dengan menggunakan teknik analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data kemudian penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kemitraan ada lima, yang 1. Pola kemitraan, 2. Pola subkontrak, 3. Pola dagang umum, 4. Pola keagenan, 5. Waralaba, dari antara lima ni pihak rumah jahit memakai pola kemitraan dimana usaha rumah jahit nia sebagai inti yang membina dan mengembangkan usaha dalam penyediaan modal berupa sarana seperti mesin, peralatan, dan bahkan sarana tempat tinggal. Dampak terhadap ekonomi mitra meningkat karena pihak usaha rumah jahit nia memberikan fasilitas dengan memberikan tiket pulang pergi ke luar kota yang disediakan oleh pihak rumah jahit nia. Kemudian, Hak pemilik usaha rumah jahit

¹¹ Rahman, A., 'Pola Kemitraan Pada Usaha Rumah Jahit Nia Di Kota Pekanbaru Dalam Perspektif Ekonomi Islam', (Doctoral Dissertation, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2020)

nia adalah setiap hasil kerja karyawan adalah milik usaha rumah jahit nia, sedangkan kewajiban membayar upah karyawan. hak karyawan yaitu menerima upah sedangkan kewajiban mengerjakan pekerjaan sesuai dengan pesanan yang telah diminta pelanggan. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan dilihat dari segi studi kasus penelitian ini berstudi kasus di rumah jahit sedangkan penelitian yang dilakukan berstudi kasus di bisnis skincare dan dari segi pembahasan penelitian ini membahas tentang pola kemitraan dalam perspektif Ekonomi Islam usaha rumah jahit Nia sedangkan penelitian yang dilakukan membahas tentang pandangan bisnis syariah terhadap bisnis kemitraan toko Bibikum 2A_R group. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dan sama-sama membahas tentang kemitraan.

4. Jurnal nasional. Penelitian yang diteliti oleh Muhadjir Anwar, Eko Purwanto, dan Zumrotul Fitriyah yang berjudul Pola Kemitraan Bisnis Antar UKM (Studi Pada Sentra Kerajinan Tas Tanggulangin – Kabupaten Sidoarjo).¹² Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor penting dalam pengambilan keputusan kemitraan dengan

¹² Anwar, M., 'Pola Kemitraan Bisnis Antar UKM. (Studi Pada Sentra Kerajinan Tas Tanggulangin–Kabupaten Sidoarjo)', PROSEDING SENAMA, (2019), 49-54

pertimbangan khusus yang diberikan pada situasi spesifik usaha kecil dan menengah (UKM) dan bagaimana model kemitraan (aliansi) pada sentra kerajinan Tas Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo. Sampel penelitian ini adalah Usaha Kecil Menengah (UKM) yang telah melakukan kemitraan dan masih berlanjut (sustain) pada Sentra Kerajinan Tas Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo. Data dikumpulkan dalam tiga cara: 1) wawancara dengan responden (In-depth Interview), 2) review dokumentasi, dan 3) observasi kegiatan. Target sampel penelitian ini adalah pemilik atau pengambil keputusan pengelola UKM sejumlah 76 pemilik usaha. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa : (1) Kompetensi pada setiap rantai bisnis dan tumbuhnya lingkungan serta atmosfir bisnis yang sama menimbulkan sikap saling membutuhkan, memperkuat, dan menguntungkan menjadi dasar dalam kemitraan antar UKM, (2) Enam pilar yang terdiri kesamaan visi, kepercayaan, profesionalisme, spesialisasi, modal sosial dan senergi telah mempengaruhi UKM di sentra kerajinan tas Tanggulangin untuk membangun kemitraan. dan (3) Keberlanjutan kemitraan dalam kurun waktu yang cukup lama, karena itu etika bisnis sebagai landasan mengembangkan kemitraan , serta adanya pola pembagian peran dan penyelesaian konflik serta perselisihan bisnis dilakukan melalui dialog dan

musyawarah. perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan yaitu dari segi judul penelitian ini mengenai pola kemitraan bisnis antar UKM sedangkan penelitian yang dilakukan yaitu meneliti mengenai analisis bisnis kemitraan perspektif bisnis syariah, dari segi studi kasus penelitian ini dilakukan di sentra kerajinan tas tanggulingin kabupaten sidoarjo sedangkan penelitian yang dilakukan berstudi kasus di toko Bibikum 2A_R group Provinsi Bengkulu, sedangkan persamaannya sama-sama membahas tentang kemitraan dan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif.

5. Jurnal internasional. Penelitian ini dilakukan oleh Gresselda Sharen Firli yang berjudul *Sharia Business Ethics Online Forex Trading at Company Signal Providers Volatility 75 Index JR (VIXJR)*.¹³ Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui praktik dan penerapan etika bisnis syariah dalam perdagangan valas perusahaan JR Volatility 75 Index di pasar valas dan diseminasi hasil analisis dan transaksi kepada anggota terdaftar. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan obyek penelitian perusahaan penyedia sinyal Volatilitas 75 Index JR. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara mendalam, dan

¹³ Firli, G. S. (2023), 'Sharia Business Ethics Online Forex Trading at Company Signal Providers Volatility 75 Index JR (VIXJR)', *International Journal of Social Science, Education, Communication and Economics (Sinomics Journal)*, 1.6 (2023), 809-818

dokumentasi. Hasil kajian menunjukkan bahwa JR's Volatility 75 Index telah mengimplementasikan etika bisnis syariah dalam bisnis layanannya sehingga memberikan rasa aman dan nyaman saat menggunakan layanan analisa pasar forex dari perusahaan. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan dilihat dari segi pembahasan penelitian ini membahas tentang praktik dan penerapan etika bisnis syariah dalam perdagangan valas perusahaan JR Volatility 75 Index sedangkan penelitian yang dilakukan membahas tentang bisnis kemitraan pada toko Bibikum 2A_R Group dan perspektif bisnis syariah terhadap bisnis kemitraan toko Bibikum 2A_R group, dari segi jenis usaha yang diteliti usaha ini meneliti bisnis perdagangan valas perusahaan JR Volatility 75 Index sedangkan penelitian yang dilakukan meneliti bisnis kemitraan toko Bibikum 2A_R group. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah metode penelitian kualitatif dan sama sama membahas tentang bisnis syariah.

G. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan penulis adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Menurut Nasir, metode deskriptif adalah suatu metode dalam penelitian status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem

pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, serta hubungan antar fenomena yang diselidiki, ciri-ciri deskriptif bukan hanya menggambarkan mengenai situasi atau kejadian, tetapi juga menerangkan hubungan, menguji, hipotesa-hipotesa, membuat prediksi serta mendapatkan arti dan implikasi dari suatu masalah yang ingin dipecahkan. Dalam mengumpulkan data digunakan teknik wawancara, dengan menggunakan beberapa pertanyaan tertulis yang telah disiapkan maupun *interview guide*.¹⁴

2. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan oleh peneliti dimulai dari September 2022 sampai dengan April 2023. Penelitian ini dilaksanakan di toko Bibikum 2A_R group, kandang mas kampung melayu, Bengkulu, data penelitian diperoleh secara langsung dari pemilik toko Bibikum 2A_R group. Alasan mengambil tempat penelitian tersebut karena ingin mengetahui bisnis kemitraan toko Bibikum 2A_R group perspektif bisnis syariah.

¹⁴ Ajat Rukajat, *Pendekatan Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta; CV Budi Utama, 2018), h.1

3. Informan Penelitian

Informan adalah orang yang memberikan informasi tentang data yang dibutuhkan oleh peneliti. Adapun subjek dari penelitian ini adalah pemilik, dan karyawan toko Bibikum 2A_R group. Teknik penentuan sampel yang digunakan yaitu purposive sampling. Menurut Sugiyono purposive sampling adalah satuan sampling dipilih berdasarkan pertimbangan tertentu dengan tujuan untuk memperoleh satuan sampling yang memiliki karakteristik yang dikehendaki¹⁵, dimana yang menjadi populasi adalah mitra bisnis yang menjalin kemitraan di toko Bibikum 2A_R Group. Karakteristik sampel yang digunakan adalah:

- a. Pemilik, selaku pemegang data mengenai toko Bibikum 2A_R group.
- b. Karyawan, yang berinteraksi langsung dengan mitra bisnis dan konsumen .
- c. Kemitraan, yang telah menjalin kerja sama dengan Toko Bibikum 2A_R group.

Mereka dijadikan sampel dengan alasan dengan pertimbangan bahwa pemilik dan karyawan dapat memberikan informasi yang peneliti butuhkan. Sedangkan kemitraan, mereka adalah pelanggan yang setia karena

¹⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Cet ke-28 (Bandung: Alfabeta, 2019), h. 220

setidak-tidaknya mereka telah menjalin kerja sama dan telah mengetahui apa saja jenis-jenis produk yang dijualkan disana. Sampel ini berjumlah 15 orang yang terdiri dari 1 pemilik, 2 karyawan, dan 13 kemitraan toko Bibikum 2A_R group dengan alasan dengan pertimbangan:

- a. Memiliki Pengetahuan Terkait Objek Pertanyaan.
 - b. Merasakan Pengalaman Secara Langsung Di Tempat Penelitian.
 - c. Mau Dan Bersedia Menjadi Informan Penelitian.
 - d. Bagian Dari Tim Kemitraan Toko Bibikum 2A_R Group.
4. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data
- a. Sumber Data

Untuk sumber data terdapat dua macam atau dua jenis data yaitu:¹⁶

1. Data Primer

Penelitian ini menggunakan data primer karena data yang dipeoleh langsung dari subjek yang diteliti berupa wawancara langsung kepada pemilik, karyawan, dan kemitraan toko Bibikum 2A_R group.

¹⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung, Alfabeta CV, 2019), h.410

2. Data Sekunder

Sumber sekunder penelitian ini diperoleh dari buku yang berkaitan dengan permasalahan penelitian, dokumen-dokumen serta literatur yang berhubungan dengan masalah penelitian.

b. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi merupakan dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi.¹⁷ Maka peneliti melakukan teknik analisis data dengan cara turun langsung ke lokasi penelitian guna mendapatkan gambaran umum tentang masalah yang diteliti di toko Bibikum 2A_R group.

2. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu objek tertentu.¹⁸ Penulis melakukan wawancara dengan pemilik, karyawan, dan kemitraan toko Bibikum 2A_R group.

¹⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian & Pengembangan*, (Bandung; Alfabeta, 2019), h.223

¹⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian & Pengembangan*,..., h.231

3. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), cerita biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya seni, yang dapat berupa gambar, patung film, dan lain-lain.¹⁹

5. Teknik Analisis Data

Peneliti menggunakan teknik analisis data interaktif Miles dan Huberman. Dalam penelitian ini, yaitu dengan cara reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan serta verifikasi.

a. Reduksi Data

Data yang diperoleh dari lapangan cukup banyak, untuk itu perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok atau perlu, menfokuskan pada hal-hal yang penting,

¹⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian & Pengembangan,...*, h.239

menentukan dan mencari tema untuk membuang yang tidak perlu..²⁰

b. Penyajian Data

Langkah selanjutnya adalah yaitu menyajikan data. Menyajikan data pada penelitian kualitatif bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori *flowchart* dan sebagainya. Namun yang paling sering digunakan dalam penyajian data penelitian kualitatif dengan cara yang bersifat naratif. Selain itu bisa juga dengan, display, grafik, dan matriks.²¹

c. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Ketiga yaitu: penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah apabila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data selanjutnya. Namun apabila kesimpulan telah didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel (dapat dipercaya).²²

²⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian & Pengembangan*,..., h.370

²¹ Sugiyono, *Metode Penelitian & Pengembangan*,..., h.373

²² Sugiyono, *Metode Penelitian & Pengembangan*,..., h.374

H. Sistematikan Penulisan

Agar memudahkan dan memahami isi dari skripsi ini. Maka, penulis membuat sistematika penulisan atau garis besar dari penulisan skripsi yang terbagi atas lima bab, yaitu:

BAB I : Merupakan bagian pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, batasan masalah (jika diperlukan), rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian, dan sistematika pembahasan skripsi.

BAB II : Merupakan bagian kajian teori, dalam bab ini kajian teori menjelaskan mengenai landasan teori yang dijadikan sebagai acuan penelitian yang berhubungan dengan penelitian ini.

BAB III : Gambaran umum objek penelitian, dalam bab ini menguraikan tentang profil objek penelitian, visi dan misi objek penelitian, sasaran konsumen objek penelitian, struktur organisasi objek penelitian, sumber dana, strategi pemasaran, dan produk Toko Bibikum 2A_R Group.

BAB IV : Merupakan bagian analisis dan pembahasan, bab ini berisikan tentang deskripsi objek penelitian, hasil analisis data dan pembahasan mengenai potensi apa saja yang unggul yang ada di Bengkulu.

BAB V : Merupakan bagian penutup yaitu akhir dalam penelitian skripsi, bagian ini memuat kesimpulan dan saran di dalam penelitian.