

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Profil Singkat Joglo Maqha

Kedai coffee Joglo Maqha ini berlokasi dekat dengan Kampus IAIN Kudus. Lokasinya yang bersebelahan dengan kebun tebu membuat suasananya adem dan bikin betah lama-lama di sini. Saat ini, ia telah mempunyai delapan karyawan yang bekerja membantu mengelola kedainya. Joglo Maqha merupakan milik saudara Robbi Faqqi Muhammad, beliau seorang santri yang sempat mengabdikan dengan Kiai Haji M Syarofuddin Ismail Qoimas atau Kiai Syarof Rembang, sekarang sukses membuka tempat ngopi atau nongkrong di Kabupaten Kudus.

Beliau dulunya tinggalnya di Desa Tenggeles Kecamatan Mejobo, Tapi sekarang beliau sudah berpindah domisili di Desa Ngembalrejo Kec. Bae Kab. Kudus. Beliau juga sempat mengenyam bangku kuliah di jurusan manajemen bisnis dan juga hukum. Namun tak sampai selesai, ia lebih memilih mengaji dengan Kiai Syarof di Rembang. Setelahnya itu, dirinya pulang ke kampung halamannya untuk merintis usaha. Yakni membuka kedai tempat nongkrong santai bagi kawula muda.

Nama “maqha” yang ia pakai untuk menamani Joglonya itu merupakan pemberian dari Kiai Haji Ahmad Mustofa Bisri atau Gus Mus. “Abah Mus langsung yang memberi nama, dituliskan langsung. Waktu pembangunan Abah Syarof juga data ke joglo seraya memberikan doa. Joglo maqha didirikan atau diresmikan lebih tepatnya pada hari Rabu, 16 Maret 2022 M dan bertepatan pada tanggal 16 Sya’ban 1443H.¹

2. Visi Dan Misi Joglo Maqha

a. Visi

Menjadikan Joglo Maqha sebagai tempat *Coffee Shop* yang nyaman seperti rumah sendiri.

b. Misi Joglo Maqha

1) Mengutamakan kualitas penyajian menu dengan mengedepankan kehalalan serta toyyib

¹ Arsip dokumen Joglo Maqha

- 2) Menjadi perusahaan yang baik bagi konsumen maupun mitra perusahaan
- 3) Memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen dengan menerapkan standar operasional perusahaan di setiap manajemen
- 4) Menjadi perusahaan yang dinamis dan inovatif ²

3. Struktur Organisasi Joglo Maqha

Adapun struktur Organisasi dari Joglo Maqha terdiri dari Owner, Kasir, Koki, Barista, Waiters dan Keamanan (Juru Parkir). Berikut uraiannya:³

Tabel 4.1
Struktur Organisasi Joglo Maqha

NO	NAMA	JABATAN
1	Bapak Robbi Faqqi Muhammad	Owner
2	Romadhona Az Zahra	Kasir
3	Nailin Nikmah	
4	Hadad Alwi Shihab	Koki
5	Ahmad khosian	
6	M. Wafiq Abdilah	Barista
7	Teguh Andrian	
8	Dwianto Agung Purnomo	Waiters
9	Ikhwan Fawaid	
10	Supangat	Keamanan (Juru Parkir)
11	Sukisno	

Sumber: Dokumen Joglo Magha

4. Laporan Keuangan

Pendapatan Joglo Maqha selama 2 tahun menunjukkan pola yang menarik, dengan fluktuasi yang signifikan tergantung pada tingkat keramaian dan kalender akademik. Terlihat jelas bahwa 60 persen pelanggan Joglo Maqha adalah mahasiswa, sehingga periode libur kampus memberikan dampak yang cukup besar terhadap pendapatannya. Pada saat semester aktif, Joglo Maqha dibanjiri oleh mahasiswa yang mencari tempat untuk belajar, bersantai, dan bersosialisasi.

² Arsip dokumen Joglo Maqha

³ Arsip dokumen Joglo Maqha

Tabel 4.2
Laporan Keuangan Joglo Maqha
Maret 2022- Mei 2022⁴

Periode	Pendapatan (Rp)	Keterangan
Maret - Mei 2022	150.000.000	Awal buka Joglo Maqha/Semester aktif
Juni - Agustus 2022	100.000.000	Libur semester
September - November 2022	180.000.000	Semester aktif
Desember - Februari 2023	120.000.000	Libur semester
Maret - Mei 2023	210.000.000	Semester aktif
Juni - Agustus 2023	90.000.000	Libur semester
September - November 2023	190.000.000	Semester aktif
Desember - Februari 2024	110.000.000	Libur semester
Maret - Mei 2024	220.000.000	Semester aktif

Sumber: Dokumen Joglo Maqha

Seperti yang terlihat dari tabel, pendapatan tertinggi terjadi pada periode Maret - Mei, yang merupakan awal semester aktif. Pendapatan terendah terjadi pada periode Juni - Agustus, yang merupakan puncak libur semester.

Musim ramai terjadi pada semester aktif, di mana mahasiswa kembali ke kampus dan mencari tempat untuk belajar, bersantai, dan bersosialisasi. Hal ini menyebabkan peningkatan pendapatan yang signifikan. Di sisi lain, musim sepi terjadi pada periode libur semester, di mana jumlah pengunjung Joglo Maqha menurun drastis, sehingga berakibat pada penurunan pendapatan.

5. Strategi pemasaran joglo maqha

Joglo Maqha, kedai kopi yang terkenal dengan suasana nyaman, terus berinovasi dalam strategi pemasarannya untuk menarik pelanggan dan meningkatkan loyalitas. Berikut adalah beberapa strategi kreatif yang telah diterapkan Joglo Maqha:⁵

⁴ Arsip dokumen Joglo Maqha

⁵ Arsip dokumen Joglo Maqha

- a. Hiburan
 - 1) Live Musik: Mengadakan live musik pada hari Senin untuk menghadirkan suasana santai dan menghibur para pengunjung di awal pekan.
 - 2) Nonton Bareng Bola: Menyiarkan pertandingan sepak bola, terutama laga timnas Indonesia dan liga Eropa, untuk menarik para pecinta sepak bola dan menciptakan atmosfer yang meriah.
- b. Kegiatan Religius:
 - 1) Maulidan Rutinan: Mengadakan rutinan Maulidan sebulan sekali dengan mengundang UKM JQH Asy-Syauq dari IAIN Kudus untuk menghadirkan ceramah dan hiburan Islami.
 - 2) Pengajian Besholawat: Mengadakan pengajian besholawat tahunan untuk memperkuat nilai-nilai religius dan spiritual di kalangan pelanggan.
- c. Event dan Kompetisi
 - 1) Lomba Catur dan Mobile Legend: Mengadakan turnamen catur dan Mobile Legend untuk menarik minat para pecinta game dan membangun komunitas esports di Joglo Maqha.
 - 2) Seminar: Mengadakan seminar dengan berbagai topik menarik untuk memberikan edukasi dan nilai tambah bagi para pelanggan.
- d. Kerjasama dengan Organisasi Kampus dan LSM

Bekerja sama dengan organisasi kampus dan LSM untuk mengadakan kegiatan di Joglo Maqha, Konser amal, seperti workshop, diskusi, atau pameran. Hal ini dapat memperluas jangkauan Joglo Maqha dan menarik minat komunitas baru.
- e. Strategi word-of-mouth marketing (WOMM)

Strategi word-of-mouth marketing (WOMM) yang diterapkan Joglo Maqha terbukti sangat efektif. Cerita positif dari para pelanggan yang puas dengan pelayanan dan suasananya menyebar dengan cepat, membuat Joglo Maqha semakin dikenal dan digemari.
- f. Promosi dan Pemasaran Digital:
 - 1) Memanfaatkan Media Sosial oglo Maqha juga memanfaatkan media sosial untuk menjangkau lebih banyak konsumen. Akun Instagram mereka, @joglo_maqha, saat ini telah memiliki lebih dari 1.339 pengikut.

- 2) Menjalin Kemitraan dengan Influencer: Bekerja sama dengan influencer untuk mempromosikan Joglo Maqha kepada pengikut mereka.

Joglo Maqha telah menunjukkan komitmennya untuk tidak hanya menjadi kedai kopi biasa, tetapi juga sebagai tempat berkumpul, bersantai, dan beraktivitas yang menyenangkan bagi masyarakat. Strategi pemasaran kreatifnya menjadi contoh yang dapat ditiru oleh bisnis lain untuk menarik pelanggan dan membangun komunitas yang kuat.

6. Fasilitas –Fasilitas di Joglo Maqha

Dibalik ramainya pengunjung di Joglo Maqha tidak lepas dari ditawarkannya fasilitas-fasilitas kepada konsumen guna didapatkannya kepuasan dan kenyamanan dalam berkunjung ke Joglo Maqha. Adapun fasilitas yang diberikan Joglo Maqha antara lain:⁶

- a. Tempat yang bertema semi outdoor Café dengan tema semi outdoor ini membuat konsumen dapat juga menikmati suasana luar dan tidak merasa sumpek, serta dapat juga menikmati nuansa alam di mana lokasi yang dekat dengan area persawahan.
- b. Musholla Sebagai tempat melaksanakan ibadah sholat bagi customer maupun karyaqan Joglo Maqha bagi yang melaksanakannya.
- c. Toilet Fasilitas toilet yang bersih juga disediakan untuk para customer maupun karyawan. Pembersihan toilet yang dilakukan setiap pagi guna kenyamanan konsumen.
- d. Live Music Music juga dapat menjadi atmosfer dalam menarik pelanggan, karena music dapat merubah suasana hati seseorang agar menjadi baik dan nyaman.
- e. Wifi yang menjadi prioritas kenyamanan konsumen, karena dapat membantu dalam mengerjakan tugas serta kepentingan online yang lain.
- f. Nonton Bersama, Nonton bersama ini dilaksanakan seperti menonton pertandingan sepak bola bagi customer yang pecinta bola.
- g. Tempat Parkir Luas Tempat parkir yang juga disediakan oleh Joglo Maqha demi kenyamanan konsumen Joglo Maqha yang datang dengan membawa kendaraan bermotor maupun mobil. Keamanan pun dapat

⁶ Arsip dokumen Joglo Maqha

dipertanggungjawabkan karena terdapat penjaga parkir juga.

B. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Strategi Pemasaran Syariah yang Diterapkan Joglo Maqha

Industri kedai kopi di Indonesia mengalami perkembangan pesat dalam beberapa tahun terakhir. Di tengah persaingan yang ketat, kedai kopi syariah mulai muncul dan menarik perhatian konsumen Muslim. Kedai kopi ini menawarkan konsep yang berbeda dengan kedai kopi konvensional, yaitu dengan menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam operasionalnya, termasuk dalam strategi pemasarannya.

Dalam melakukan suatu kegiatan usaha, seperti Kedai Kopi Joglo Maqha telah mempunyai dan menerapkan strategi pemasaran dengan menyesuaikan potensi di pasar. Menurut Robbi Faqqi Muhammad selaku pemilik usaha mengenai alasan penerapan strategi pemasaran Syariah, sebagai berikut:⁷

“Kedai Kopi Joglo Maqha didirikan dengan landasan filosofi bisnis syariah yang mengedepankan prinsip-prinsip kejujuran, keadilan, dan keberkahan. Hal ini tercermin dalam komitmen mereka untuk menyediakan produk dan layanan yang halal, berkualitas, dan bermanfaat bagi masyarakat. Kejujuran ditekankan dalam penggunaan bahan baku yang halal dan berkualitas, serta pencantuman informasi produk yang jelas dan transparan. Keadilan diwujudkan dalam penetapan harga yang wajar dan terjangkau bagi semua kalangan. Keberkahan diupayakan dengan menghadirkan suasana kedai yang nyaman dan ramah, serta memberikan manfaat bagi masyarakat melalui program-program sosial dan edukasi.”

Kedai Kopi Joglo Maqha didirikan dengan filosofi bisnis syariah yang berlandaskan pada tiga pilar utama: kejujuran, keadilan, dan keberkahan. Prinsip-prinsip ini memandu setiap aspek operasional kedai, mulai dari pemilihan bahan baku, proses pembuatan kopi, hingga interaksi dengan pelanggan. Hal yang

⁷ Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 10 Januari 2024

sama di ungkapkan oleh Teguh Andrian sebagai karyawan Joglo Maqha, sebagai berikut:⁸

“Di Joglo Maqha, prinsip-prinsip syariah seperti kejujuran, keadilan, dan saling menguntungkan menjadi landasan utama strategi pemasaran. Hal ini terwujud dalam upaya membangun hubungan yang transparan dan adil dengan pelanggan. Joglo Maqha berkomitmen untuk memberikan informasi yang jelas dan akurat mengenai produk dan layanannya, serta memastikan harga yang kompetitif dan terjangkau. Selain itu, Joglo Maqha selalu mengedepankan komunikasi yang terbuka dan responsif terhadap kebutuhan dan keluhan pelanggan. Dengan menerapkan nilai-nilai syariah dalam pemasaran, Joglo Maqha membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan, serta mewujudkan bisnis yang berkelanjutan dan bermanfaat bagi semua pihak.”

Kejujuran tercermin dalam komitmen kedai untuk menggunakan bahan baku halal dan berkualitas tinggi. Kedai juga memastikan bahwa semua proses pembuatan kopi dilakukan secara higienis dan sesuai dengan standar halal. Keadilan diwujudkan dalam penetapan harga yang wajar dan terjangkau bagi semua kalangan. Kedai Kopi Joglo Maqha juga berkomitmen untuk memberikan pelayanan yang ramah dan profesional kepada semua pelanggan.

Keberkahan menjadi tujuan utama dari semua usaha kedai. Kedai Kopi Joglo Maqha bukan hanya ingin meraih keuntungan semata, tetapi juga ingin memberikan manfaat bagi masyarakat. Kedai ini secara aktif terlibat dalam berbagai kegiatan sosial dan kemasyarakatan. Secara keseluruhan, Kedai Kopi Joglo Maqha menawarkan pengalaman minum dan makan yang tidak hanya lezat, tetapi juga bermoral dan berkah. Kedai ini menjadi pilihan ideal bagi para pecinta kopi yang ingin menikmati kopi dan makanan berkualitas dengan rasa yang autentik dan harga yang terjangkau.

Kedai Kopi Joglo Maqha menargetkan pasar yang luas, mulai dari mahasiswa, santri, masyarakat umum, hingga semua orang yang ingin merasakan suasana nyaman dan Islami sambil menikmati kopi berkualitas. Seperti yang di ungkapkan oleh

⁸ Teguh Andrian, karyawan Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 11 Januari 2024

Robbi Faqqi Muhammad sebagai pemilik Joglo Maqha, sebagai berikut:⁹

“Kedai Kopi Joglo Maqha hadir untuk memberikan pengalaman minum kopi yang berbeda bagi masyarakat, khususnya kalangan mahasiswa, santri, dan masyarakat umum. Dengan menggabungkan konsep kedai kopi modern dan suasana islami, Joglo Maqha menawarkan tempat yang ideal untuk bersantai, bercengkrama, dan menikmati kopi berkualitas. Kedai ini terbuka untuk semua kalangan, baik muslim maupun non-muslim, yang ingin merasakan suasana nyaman dan Islami sambil menikmati kopi berkualitas.”

Dengan konsep yang unik dan menarik, Kedai Kopi Joglo Maqha menasar pasar yang luas dan beragam. Kedai ini dapat menjadi tempat nongkrong yang ideal bagi para pecinta kopi, keluarga, dan komunitas Muslim. Joglo Maqha juga dapat menjadi tempat yang tepat untuk mengadakan pertemuan bisnis atau acara keagamaan. Hal ini ditambahnya pula oleh salah satu pelanggan Joglo Maqha Minan, sebagai berikut:¹⁰

“Joglo Maqha bukan sekadar kedai kopi biasa. Suasananya yang tenang dan nyaman, dibalut dengan desain tradisional Jawa yang memesona, menjadikannya tempat ideal untuk beragam kegiatan. Baik untuk pertemuan bisnis, acara keagamaan, ataupun momen santai bersama keluarga dan sahabat, Joglo Maqha siap mengakomodasi kebutuhan Anda dengan suasana yang kondusif dan fasilitas yang lengkap.”

Berdasarkan paparan dari Robbi Faqqi Muhammad sebagai pemilik Joglo Maqha dan Minan sebagai pelanggan bahwa Joglo Maqha bukan sekadar kedai kopi biasa. Desain tradisional Jawa yang kental, dengan joglo dan ornamen khas, mencerminkan upaya pelestarian budaya dan identitas lokal. Suasana tenang dan nyaman di Joglo Maqha, terbukti secara ilmiah, mampu meningkatkan fokus dan konsentrasi, serta menciptakan perasaan rileks dan tenang. Keunikan Joglo Maqha terletak pada multifungsinya, tidak hanya sebagai kedai kopi, tetapi juga sebagai ruang meeting, tempat acara keagamaan, dan momen

⁹ Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 10 Januari 2024

¹⁰ Minan, pelanggan, Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 15 Januari 2024

santai bersama keluarga dan sahabat. Fleksibilitas dan adaptabilitas ruang ini patut diapresiasi dari sudut pandang arsitektur dan desain interior. Komitmen Joglo Maqha dalam memberikan pelayanan maksimal kepada pelanggan dibuktikan dengan fasilitas lengkap, seperti wifi, ruang meeting, dan bahkan tempat ibadah. Joglo Maqha, dengan keunikan dan komitmennya, menjadikannya tempat ideal untuk berbagai kegiatan dan kebutuhan.

Di era yang penuh persaingan ini, Kedai Kopi Joglo Maqha harus mampu beradaptasi dan membuat keputusan bisnis yang tepat untuk bertahan. Salah satu aspek penting yang perlu diperhatikan adalah strategi pemasaran, khususnya dalam konsep pemasaran syariah. Konsep ini mengutamakan nilai-nilai etika dan moral yang sesuai dengan syariat Islam, sehingga dapat menarik konsumen yang semakin besar jumlahnya.

Keputusan yang diambil dalam strategi pemasaran syariah haruslah menguntungkan dan membawa dampak positif bagi bisnis. Peningkatan volume penjualan adalah salah satu tujuan utama, dan hal ini dapat dicapai dengan berbagai cara, seperti menawarkan produk yang berkualitas dan halal, memberikan pelayanan yang ramah dan bersahabat, serta membangun komunitas yang kuat dengan konsumen. Selain itu, Kedai Kopi Joglo Maqha juga harus kreatif dalam memasarkan produknya agar dapat bersaing dengan kompetitor lain, seperti melalui media sosial, influencer marketing, dan program-program promo yang menarik. Berikut adalah beberapa strategi pemasaran syariah yang diterapkan Kedai Kopi Joglo Maqha, seperti yang dijelaskan oleh Robbi Faqqi Muhammad, pemilik kedai tersebut:¹¹

a. Produk Halal dan Berkualitas

Kedai Kopi Joglo Maqha adalah tempat yang tepat untuk menikmati kopi dan makanan dengan rasa aman dan nyaman. Komitmen terhadap bahan baku halal dan berkualitas tinggi serta kebersihan dan kehygienisan menjadikannya pilihan yang tepat bagi semua pelanggan. Seperti yang dijelaskan oleh Robbi Faqqi Muhammad pemilik kedai Joglo Maqha tersebut:¹²

¹¹ Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 10 Januari 2024

¹² Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 10 Januari 2024

“Kedai Kopi Joglo Maqha berkomitmen menghadirkan pengalaman kuliner yang aman dan nyaman bagi semua pelanggan dengan memastikan semua bahan baku kopi dan makanan halal dan berkualitas tinggi, bersertifikat halal dari lembaga terpercaya, bebas dari bahan haram seperti alkohol dan daging babi, serta diolah dan disajikan dengan menjaga kebersihan dan kehygienisan.”

Pemilik kedai, Robbi Faqqi Muhammad, menegaskan komitmen ini untuk memastikan semua pelanggan dapat menikmati hidangan dengan tenang dan nyaman. Penggunaan bahan baku halal dan berkualitas, serta proses pengolahan dan penyajian yang higienis, menjadi bukti nyata komitmen Joglo Maqha dalam menghadirkan pengalaman kuliner yang aman dan nyaman bagi semua pelanggan.

b. Suasana Islami yang Nyaman

Joglo Maqha merupakan kedai kopi yang menawarkan suasana nyaman dan ramah keluarga. Berbeda dari kedai kopi pada umumnya, Joglo Maqha menyediakan tempat ibadah yang bersih dan nyaman bagi para pengunjungnya. Hal ini menjadikan Joglo Maqha sebagai pilihan ideal bagi keluarga yang ingin menghabiskan waktu bersama sambil menikmati kopi dan hidangan lezat. Seperti yang dijelaskan oleh Robbi Faqqi Muhammad pemilik kedai Joglo Maqha tersebut:¹³

"Lebih dari sekadar kedai kopi, Joglo Maqha juga menyediakan tempat ibadah yang bersih dan nyaman bagi para pengunjung yang ingin menunaikan ibadah shalat. Keberadaan tempat ibadah ini merupakan wujud komitmen Joglo Maqha dalam mendukung nilai-nilai religius dan memfasilitasi kebutuhan spiritual para pengunjungnya. Joglo Maqha juga menjunjung tinggi nilai-nilai moral dan syariat Islam dengan melarang aktivitas yang tidak sesuai, seperti judi, mabuk-mabukan, dan khalwat. Hal ini menciptakan lingkungan yang aman dan kondusif bagi seluruh pengunjung, sehingga mereka dapat

¹³ Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 10 Januari 2024

menikmati waktu mereka di Joglo Maqha dengan penuh ketenangan dan rasa nyaman."

Selain itu Hana selaku pelanggan kedai Joglo Maqha mengatakan:¹⁴

"Joglo Maqha menghadirkan pengalaman berkesan bagi para pengunjungnya. Cita rasa kopi yang istimewa berpadu dengan suasana nyaman dan tenang, menciptakan tempat yang ideal untuk bersantai dan bercengkrama. Bagi pengunjung yang ingin beribadah, Joglo Maqha menyediakan tempat ibadah yang bersih dan nyaman. Komitmen Joglo Maqha dalam menjunjung tinggi nilai-nilai moral dan syariat Islam memberikan rasa senang dan aman bagi para pengunjung. Lingkungan yang aman dan kondusif tercipta dengan larangan aktivitas seperti judi, mabuk-mabukan, dan khalwat."

Berdasarkan paparan dari Robbi Faqqi Muhammad sebagai pemilik Joglo Maqha dan Hana sebagai pelanggan bahwa keberadaan tempat ibadah di sana menunjukkan bahwa Joglo Maqha bukan hanya peduli terhadap keuntungan bisnis, tetapi juga terhadap nilai-nilai religius dan kebutuhan spiritual para pengunjungnya. Hal ini menciptakan lingkungan yang aman dan kondusif bagi seluruh pengunjung, sehingga mereka dapat menikmati waktu mereka dengan penuh ketenangan dan rasa nyaman. Joglo Maqha, dengan demikian, menjadi tempat yang mendukung nilai-nilai religius dan moral, serta memberikan ruang bagi para pengunjungnya untuk menemukan ketenangan dan kedamaian di tengah kesibukan mereka.

c. Menjalankan prinsip-prinsip syariah dalam bisnis

1) Kejujuran dan transparansi

Dengan menjunjung tinggi nilai kejujuran dan transparansi, Joglo Maqha ingin memberikan pengalaman terbaik bagi para pelanggannya. Kedai kopi ini ingin menjadi tempat yang nyaman dan terpercaya bagi para pecinta kopi untuk menikmati secangkir kopi berkualitas dan membangun koneksi dengan sesama.

¹⁴ Hana, pelanggan Joglo Maqha, wawancara oleh peneliti pada 20 Januari 2024

Seperti yang dijelaskan oleh Nailin Nikmah Kasir kedai Joglo Maqha tersebut:¹⁵

“Kedai Kopi Joglo Maqha menjunjung tinggi nilai kejujuran dan transparansi. Terlihat dari harga yang tertera di menu, yang merupakan harga final tanpa biaya tambahan tersembunyi. Kejujuran ini dilakukan karena Joglo Maqha percaya bahwa pelanggan berhak mengetahui apa yang mereka bayar dan ingin membangun kepercayaan dengan pelanggan.”

Kasir Joglo Maqha Nailin Nikmah menegaskan Kedai Kopi Joglo Maqha berkomitmen untuk menjunjung tinggi nilai kejujuran dan transparansi dalam setiap aspek bisnisnya. Tercermin dengan jelas dalam kebijakan harga yang diterapkan. Harga yang tertera di menu merupakan harga final yang akan dibayarkan oleh pelanggan, tanpa adanya biaya tambahan tersembunyi. Kebijakan ini didasari oleh keyakinan Joglo Maqha bahwa pelanggan berhak untuk mengetahui dengan tepat apa yang mereka bayarkan. Joglo Maqha ingin membangun hubungan yang didasari oleh rasa saling percaya dengan para pelanggannya. Transparansi harga merupakan langkah awal yang penting untuk membangun kepercayaan tersebut.

2) Keadilan dan kesetaraan

Joglo Maqha menjunjung tinggi nilai kesetaraan dan inklusivitas. Bagi mereka, semua pelanggan adalah istimewa dan berhak mendapatkan pelayanan terbaik. Tak peduli apa pun agama, ras, atau suku, setiap orang yang datang ke Joglo Maqha akan disambut dengan hangat dan keramahan. Burhan selaku konsumen juga mengatakan:¹⁶

“Joglo Maqha juga tidak membedakan pelanggan. Semua orang dilayani dengan baik dan ramah, apa pun agama, ras, atau suku mereka. Joglo Maqha ingin menciptakan ruang yang nyaman dan

¹⁵ Nailin Nikmah, Kasir Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 15 Januari 2024

¹⁶ Burhan, pelanggan Joglo Maqha, wawancara oleh peneliti pada 20 Januari 2024

inklusif bagi semua orang untuk menikmati kopi dan bersantai.”

Selain itu Bayuk selaku pelanggan kedai Joglo Maqha juga menambahkan:¹⁷

"Untuk pelayanan, beberapa kali saya ke Joglo Maqha tidak terlalu ada kendala. Tapi ketika ramai banyak pengunjung, apalagi ketika ada event di Joglo Maqha, pesanan saya jadi sangat lambat."

Joglo Maqha ingin menjadi ruang yang nyaman dan aman bagi semua orang untuk menikmati kopi dan bersantai. Perbedaan tidak menjadi halangan di sini. Joglo Maqha percaya bahwa dengan menciptakan ruang yang inklusif, mereka dapat berkontribusi pada terciptanya masyarakat yang lebih toleran dan harmonis. Hal ini ditegaskan oleh dua pelanggan Joglo Maqha, Burhan dan Bayuk. Mereka sepakat bahwa Joglo Maqha digemari karena pelayanannya yang ramah dan inklusif. Kedai ini tidak membedakan pelanggan dan ingin menciptakan ruang yang nyaman bagi semua orang untuk menikmati kopi dan bersantai. Namun, ketika ramai pengunjung, pesanan bisa menjadi lambat. Hal ini perlu menjadi perhatian bagi Joglo Maqha untuk meningkatkan pelayanannya, terutama saat ramai pengunjung. Secara keseluruhan, Joglo Maqha merupakan tempat yang ideal untuk bersantai dan menikmati kopi bersama teman, keluarga, atau kolega. Lebih dari sekadar kopi, Joglo Maqha menawarkan pengalaman komunitas yang positif dan inklusif.

3) Larangan *riba* dan *gharar*

Menjunjung tinggi etika dan tanggung jawab dalam menjalankan bisnisnya. Hal ini tercermin dalam sistem bisnis yang bebas riba dalam skema kredit atau pinjaman. Joglo Maqha menghindari transaksi yang mengandung unsur *gharar*, atau ketidakjelasan, demi memastikan semua transaksi berlangsung adil dan

¹⁷ Bayuk, pelanggan Joglo Maqha, wawancara oleh peneliti pada 23 Januari 2024

transparan. Seperti yang dijelaskan oleh Robbi Faqqi Muhammad pemilik kedai Joglo Maqha tersebut:¹⁸

“Komitmen Joglo Maqha terhadap etika dan tanggung jawab terlihat dari sistem bisnisnya yang bebas riba dalam ancaman kredit atau pinjaman, serta menghindari transaksi yang mengandung unsur *gharar* (ketidakjelasan). Joglo Maqha ingin memastikan bahwa semua transaksi adil dan transparan.”

Pemilik kedai, Robbi Faqqi Muhammad, menegaskan bahwa Komitmen terhadap etika dan tanggung jawab ini diwujudkan dalam beberapa prinsip. Pertama, Joglo Maqha tidak menerapkan bunga atau riba dalam skema kredit atau pinjaman. Hal ini sejalan dengan prinsip syariah yang melarang riba. Kedua, Joglo Maqha selalu mengedepankan transparansi dalam setiap transaksi. Semua informasi terkait akad, biaya, dan hak-kewajiban dijelaskan dengan jelas kepada nasabah. Ketiga, Joglo Maqha menghindari transaksi yang mengandung unsur *gharar*, seperti spekulasi dan judi.

Dengan menerapkan prinsip-prinsip tersebut, Joglo Maqha ingin memastikan bahwa semua transaksi yang dilakukannya adil dan bermanfaat bagi semua pihak. Joglo Maqha ingin membangun bisnis yang berkelanjutan dan memberikan dampak positif bagi masyarakat.

d. Menyelenggarakan kegiatan syariah

Upaya Joglo Maqha dalam membangun komunitas religius dan inklusif diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua orang yang terlibat. Bagi pelanggan, program-program ini dapat menjadi sarana untuk meningkatkan ilmu agama dan mempererat tali persaudaraan. Bagi masyarakat umum, program-program ini dapat menjadi wadah untuk belajar dan berbagi ilmu agama dengan nyaman. Seperti yang

¹⁸ Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 10 Januari 2024

dijelaskan oleh Robbi Faqqi Muhammad pemilik kedai Joglo Maqha tersebut:¹⁹

“Kedai Kopi Joglo Maqha menegaskan komitmennya untuk menjadi wadah bagi pelanggan dan masyarakat umum dalam memperdalam ilmu agama. Diwujudkan melalui program rutin pengajian, sholawatan, dan perayaan hari besar Islam seperti Maulid Nabi dan Isra Miraj. Upaya ini bertujuan untuk membangun komunitas yang religius dan inklusif. Diharapkan program-program tersebut dapat memberikan manfaat bagi semua orang yang terlibat.”

Pemilik kedai, Robbi Faqqi Muhammad, menegaskan bahwa Kedai Kopi Joglo Maqha bukan hanya tempat untuk menikmati kopi dan bersantai. Lebih dari itu, Joglo Maqha berkomitmen untuk menjadi wadah bagi pelanggan dan masyarakat umum dalam memperdalam ilmu agama. Komitmen ini diwujudkan melalui program rutin pengajian, sholawatan, dan perayaan hari besar Islam seperti Maulid Nabi dan Isra Miraj.

Program-program ini dirancang untuk membangun komunitas yang religius dan inklusif, di mana semua orang dapat belajar dan berbagi ilmu agama dengan nyaman. Pengajian diadakan secara rutin dengan menghadirkan narasumber yang kompeten di bidangnya. Sholawatan diadakan untuk menumbuhkan kecintaan kepada Nabi Muhammad SAW dan mempererat tali persaudaraan antar umat Islam. Perayaan hari besar Islam juga diadakan untuk mengenang peristiwa penting dalam sejarah Islam dan meningkatkan keimanan.

- e. Menjalinkan Kerjasama dengan organisasi kampus, LSM dan Lembaga Keagamaan

Kerjasama yang baik antara bisnis dan lembaga/komunitas keagamaan dapat memberikan manfaat bagi kedua belah pihak. Bisnis dapat meningkatkan penjualan dan keuntungannya, sedangkan lembaga/komunitas keagamaan dapat memperoleh bantuan dan dukungan untuk

¹⁹ Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 10 Januari 2024

menjalankan kegiatannya. Seperti yang dijelaskan oleh Robbi Faqqi Muhammad pemilik kedai Joglo Maqha tersebut:²⁰

“Kedai Kopi Joglo Maqha berkomitmen menghadirkan ruang publik bernuansa Islami dan mendukung kegiatan keagamaan. Kerjasama dengan lembaga dan komunitas keagamaan akan memperkuat komitmen ini, membangun sinergi positif, dan membuka peluang baru untuk pengembangan bisnis.”

Kerjasama dengan lembaga dan komunitas keagamaan menjadi kunci untuk memperkuat komitmen Kedai Kopi Joglo Maqha. Dengan menjalin kerjasama, kedai kopi ini dapat membangun sinergi positif dengan berbagai pihak, seperti organisasi keagamaan lainnya. Kerjasama ini akan membuka peluang baru untuk pengembangan bisnis, seperti penyelenggaraan acara keagamaan, promosi produk, dan peningkatan brand awareness. Robbi Faqqi Muhammad pemilik kedai Joglo Maqha menambahkan bentuk kerjasama antara kedai maqha dan lembaga keagamaan atau komunitas, bahwa:²¹

“Kedai Kopi Joglo Maqha, selain sebagai tempat bersantai dan menikmati kopi, juga dapat menjadi wadah bagi berbagai kegiatan keagamaan. Bekerja sama dengan lembaga dan komunitas keagamaan, Joglo Maqha dapat menyelenggarakan seminar, workshop, kajian keagamaan, dan berbagai acara bermanfaat lainnya. Ruang kedai yang nyaman dan inspiratif dapat difungsikan untuk kegiatan keagamaan seperti pengajian rutin, tahfidz Quran, dan lain sebagainya. Kolaborasi ini akan menciptakan sinergi positif antara kedai kopi dan komunitas keagamaan, sekaligus memperkaya khazanah pengetahuan dan spiritual para pengunjung. Joglo Maqha tak hanya memanjakan lidah dengan kopi lezat, tetapi juga menghadirkan atmosfer religius yang menenangkan jiwa.”

²⁰ Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 10 Januari 2024

²¹ Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 10 Januari 2024

Kerjasama dengan lembaga dan komunitas keagamaan dapat memberikan berbagai manfaat bagi Kedai Kopi Joglo Maqha. Antara lain:

1) Meningkatkan *brand awareness*

Kerjasama dengan lembaga dan komunitas keagamaan akan membantu meningkatkan *brand awareness* Kedai Kopi Joglo Maqha di kalangan masyarakat.

2) Memperkuat citra positif

Kerjasama dengan lembaga dan komunitas keagamaan akan memperkuat citra positif Kedai Kopi Joglo Maqha sebagai tempat yang bernuansa Islami dan mendukung kegiatan keagamaan.

3) Meningkatkan loyalitas pelanggan

Kerjasama dengan lembaga dan komunitas keagamaan dapat membantu meningkatkan loyalitas pelanggan, khususnya bagi mereka yang religius.

4) Meningkatkan keuntungan bisnis

Kerjasama dengan lembaga dan komunitas keagamaan dapat membantu meningkatkan keuntungan bisnis melalui peningkatan penjualan dan pengembangan produk dan layanan baru.

Selain itu, kerjasama dengan lembaga dan komunitas keagamaan juga dapat memberikan manfaat bagi lembaga dan komunitas tersebut. Kerjasama ini dapat membantu lembaga dan komunitas keagamaan untuk mendapatkan dana tambahan untuk kegiatan mereka. Selain itu, kerjasama ini juga dapat membantu lembaga dan komunitas keagamaan untuk menjangkau lebih banyak orang dan menyebarkan pesan mereka.

Membangun *brand image* yang syariah berarti membangun citra merek yang sesuai dengan nilai-nilai Islam. Ini dapat dilakukan dengan memastikan bahwa produk dan layanan yang ditawarkan halal dan bebas dari riba, serta mempromosikan merek dengan cara yang etis dan bertanggung jawab. Di era modern, citra merek menjadi salah satu kunci utama dalam menarik konsumen. Kedai Kopi Joglo Maqha menghadirkan contoh cemerlang dalam membangun *brand image* yang syariah. Konsep ini tidak hanya menitikberatkan pada produk halal, tetapi juga menjunjung tinggi nilai-nilai Islam dalam seluruh aspek

operasionalnya. Seperti yang dijelaskan oleh Robbi Faqqi Muhammad pemilik kedai Joglo Maqha tersebut:²²

“Kedai Kopi Joglo Maqha membangun citra merek sebagai kedai kopi syariah. Hal ini terlihat dari penggunaan logo dan nama yang bernuansa islami, seperti nama "Maqha" yang berarti "tempat duduk para nabi". Kedai Kopi Joglo Maqha juga aktif dalam kegiatan syariah, seperti mengadakan pengajian rutin. Selain itu, menjalin kerjasama dengan influencer muslim untuk mempromosikan kedai kopi kepada target pasar yang lebih luas.”

Pemilik kedai, Robbi Faqqi Muhammad, menegaskan bahwa Kedai Kopi Joglo Maqha tidak hanya fokus pada penyajian kopi berkualitas, tetapi juga membangun citra merek yang kuat sebagai kedai kopi syariah. Hal ini terlihat dari strategi branding yang efektif, mulai dari penggunaan logo dan nama yang bernuansa Islami, hingga aktif dalam kegiatan syariah dan menjalin kerjasama dengan influencer Muslim. Pendekatan ini menarik konsumen Muslim yang mencari kedai kopi yang tidak hanya menyajikan kopi lezat, tetapi juga sesuai dengan nilai-nilai agama mereka.

Lebih dari itu, Kedai Kopi Joglo Maqha berkomitmen untuk membangun loyalitas pelanggan. Mereka menawarkan pengalaman minum kopi yang berbeda dan berkesan, dengan suasana kedai yang nyaman dan ramah, serta pelayanan yang baik dan profesional. Kedai ini juga aktif mengadakan berbagai acara dan promo menarik untuk pelanggan setia. Selain itu habibi selaku pelanggan kedai Joglo Maqha yang berlatar belakang sebagai santri memperjelas Joglo Maqha brand image yang syariah, Bahwa:²³

“Kesan Islami sudah terasa sejak pertama kali melihat logo dan nama kedai. Logo kedai ini menampilkan kaligrafi indah yang bertuliskan "Maqha", yang berarti "tempat duduk para nabi". Nama ini pun memiliki makna yang mendalam, yaitu harapan agar kedai ini menjadi tempat berkumpulnya orang-orang yang ingin beribadah dan menimba ilmu.”

²² Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 10 Januari 2024

²³ Habibi, pelanggan Joglo Maqha, wawancara oleh peneliti pada 20 Januari 2024

Joglo Maqha menerapkan strategi branding yang efektif dan fokus pada kepuasan pelanggan, Kedai Kopi Joglo Maqha berhasil memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan. Kedai ini menjadi pilihan favorit bagi para pecinta kopi yang mencari pengalaman minum kopi yang berbeda dan berkesan, dengan nilai-nilai Islami yang kental.

Strategi branding Kedai Kopi Joglo Maqha tak berhenti di situ. Kedai ini juga aktif di media sosial dan menjalin kerjasama dengan influencer untuk meningkatkan awareness dan engagement dengan target pasar. Selain itu, kedai ini juga rutin mengadakan event dan promo menarik untuk menarik minat pelanggan baru dan menjaga loyalitas pelanggan lama. Dengan strategi branding yang efektif dan fokus pada kepuasan pelanggan, Kedai Kopi Joglo Maqha berhasil menjadi pilihan favorit bagi para pecinta kopi yang mencari pengalaman minum kopi yang berbeda dan berkesan, dengan nilai-nilai Islami yang kental.

2. Strategi Pemasaran Syariah yang diterapkan di Joglo Maqha dalam perspektif *Maqashid syariah* Asy-Syatibi

Hukum syariah menurut kegiatan pemasaran untuk berlandaskan ibadah kepada Allah dan melayani kemaslahatan umum, bukan kepentingan individu atau kelompok. Islam telah meletakkan dasar dan prinsip yang jelas bagi setiap aktivitas umatnya, termasuk ilmu pemasaran, sebagai bukti kelengkapan dan sistemnya. Melalui perdagangan, Rasulullah SAW mengajarkan umatnya untuk menjunjung tinggi akhlak Islam. Umat Islam diharamkan melakukan perilaku ekonomi yang buruk, dan diharuskan melakukan kegiatan ekonomi yang saling menguntungkan.

Pemasaran yang sah, dengan tujuan semata-mata keridhaan Allah, akan menjadi ibadah di hadapan-Nya. Keunikan, perbedaan, dan daya tariknya tak tertandingi. *Maqashid syariah*, teori hukum Islam yang berawal dari awal pembentukan hukum Islam, dikemas dan dikembangkan oleh para ulama. Saat ini, *maqashid syariah* dapat digunakan untuk menentukan ukuran perusahaan. Hukum Islam sangat bergantung pada konsep *maqashid syariah*, yang idenya adalah mewujudkan kebaikan sambil menghindari keburukan, atau memperoleh manfaat sambil menolak mudharat. Maslahat adalah inti dari *maqashid syariah*, karena hukum Islam harus menghasilkan kemaslahatan.

Strategi pemasaran Kedai Kopi Joglo Maqha dapat dilihat dari perspektif *Maqashid Syariah* Asy-Syatibi, Menurut Imam

Asy-Syatibi, *Maqashid Syariah* terbagi menjadi tiga tingkatan kebutuhan manusia, yaitu: Kebutuhan *Dharuriyat* (Primer), Kebutuhan *Hajiyat* (Sekunder) dan Kebutuhan *Tahsiniyat* (Tersier).

1) Kebutuhan *Dharuriyat* (Primer)

Kebutuhan *dharuriyat* adalah kebutuhan vital yang esensial bagi manusia. Ketiadaan kebutuhan ini akan menghancurkan kehidupan manusia secara total, baik di dunia maupun di akhirat. Ada 5 hal yang termasuk dalam kategori ini:²⁴

a) *Hifdz ad-Din* (Pemeliharaan Agama)

Kedai Kopi Joglo Maqha menerapkan prinsip *Hifdz ad-Din* (Pemeliharaan Agama) dalam strategi pemasarannya. Hal ini penting untuk menjaga nilai-nilai Islam dan memberikan pengalaman yang berkesan bagi pelanggan Muslim. Seperti yang dijelaskan oleh Robbi Faqqi Muhammad pemilik kedai Joglo Maqha tersebut:²⁵

“Joglo Maqha menekankan pentingnya nilai-nilai keislaman dalam setiap aspek usahanya. Hal ini dibuktikan dengan komitmen Joglo Maqha untuk menjual produk halal dan *thoyyiban* (baik), menyediakan mushola bersih untuk beribadah, Menghindari hal-hal yang dilarang agama dan Menyelenggarakan kajian atau diskusi keagamaan di kedai kopi. Dengan menjalankan prinsip-prinsip ini, Joglo Maqha yakin bahwa Joglo Maqha tidak hanya akan mendapatkan keuntungan duniawi, tetapi juga pahala di akhirat.”

Pemilik kedai, Robbi Faqqi Muhammad, menegaskan bahwa Komitmen Joglo Maqha terhadap nilai-nilai Islam dibuktikan dengan berbagai hal. Pertama, kedai ini hanya menjual produk halal dan *thoyyiban* (baik). Kedua, mushola yang bersih dan nyaman disediakan untuk para pengunjung yang ingin beribadah. Ketiga, Joglo Maqha menghindari hal-hal

²⁴ Abdurrahman Kasdi and Dosen Stain Kudus, “Maqasyid Syari ’ Ah Perspektif Pemikiran Imam Syatibi Dalam Kitab,” *Yudisia*, 2014, 63.

²⁵ Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 10 Januari 2024

yang dilarang agama, seperti promosi berlebihan atau menampilkan konten yang tidak Islami. Keempat, kedai ini secara rutin menyelenggarakan kajian atau diskusi keagamaan untuk meningkatkan pengetahuan dan keimanan para pengunjung.

Prinsip *Hifdz ad-Din* (Pemeliharaan Agama) yang di jalankan, joglo maqha yakin bahwa mereka tidak hanya akan mendapatkan keuntungan duniawi, tetapi juga pahala di akhirat. Joglo Maqha ingin menjadi contoh bagi kedai kopi lainnya bahwa bisnis yang sukses tidak harus mengorbankan nilai-nilai agama. Keberhasilan Joglo Maqha menunjukkan bahwa Islam dan bisnis dapat berjalan beriringan dan saling melengkapi.

b) *Hifdz an-Nafs* (Pemeliharaan Jiwa)

Hifdz an-Nafs, yang berarti pemeliharaan jiwa, merupakan salah satu tujuan utama syariat Islam. Dalam konteks pemasaran Kedai Kopi Joglo Maqha, *Hifdz an-Nafs* diwujudkan dengan kesehatan dan kebersihan produknya. Seperti yang dijelaskan oleh M. Wafiq Abdilah Karyawan kedai Joglo Maqha tersebut:²⁶

“Kedai Kopi Joglo berkomitmen terhadap kualitas dan kebersihan. Hal ini dibuktikan dengan upaya mereka dalam menjaga kualitas bahan makanan dan minuman yang disajikan, serta menjaga kebersihan tempat dan peralatan. Bahan-bahan yang digunakan selalu segar dan berkualitas, dan diolah dengan peralatan yang bersih dan terawat. Kebersihan tempat pun selalu dijaga, mulai dari area dapur, area duduk pelanggan, hingga toilet. Hal ini membuat pelanggan merasa nyaman dan aman saat menikmati hidangan di Kedai Kopi Joglo Maqha.”

Kedai Kopi Joglo Maqha tidak hanya berfokus pada kesehatan dan kebersihan, tetapi juga memastikan keamanan dan kenyamanan pengunjung. Prinsip *Hifdz an-Nafs* (Pemeliharaan Jiwa) diterapkan di sini, sehingga pengunjung dapat menikmati kopi dengan

²⁶ M. Wafiq Abdilah, karyawan Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 15 Januari 2024

tenang dan nyaman. Hal yang sama di ungkapkan Supangat sebagai keamanan dan juru parkir Joglo Maqha, sebagai berikut:²⁷

“Sebagai keamanan dan juru parkir Kedai Kopi Joglo Maqha, kami berkomitmen untuk memastikan keamanan dan kenyamanan para pengunjung. Kami memantau area kedai kopi dengan CCTV 24/7 untuk mencegah dan menangkal tindakan kriminal. Selain itu, kami juga selalu sigap membantu pengunjung dengan memandu parkir kendaraan dan memastikan keamanan kendaraan selama berada di area kedai. Kami ingin para pengunjung dapat menikmati kopi dan suasana di Kedai Kopi Joglo Maqha dengan tenang dan nyaman tanpa rasa khawatir.”

Berdasarkan paparan dari M. Wafiq Abdilah Karyawan Joglo Maqha dan Supangat sebagai keamanan dan juru parker Joglo Maqha bahwa menerapkan nilai *Hifdz an-Nafs* dalam strategi pemasarannya. Hal ini diwujudkan dengan menjaga kesehatan dan kebersihan produk, serta memastikan keamanan dan kenyamanan pengunjung. Penerapan nilai ini sejalan dengan prinsip *Maqashid Syariah* yang bertujuan untuk menjaga kesehatan dan keselamatan jiwa pelanggan. Kedai Kopi Joglo Maqha berkomitmen untuk memberikan pengalaman terbaik bagi pelanggannya dengan menyediakan produk dan layanan yang aman, nyaman, dan menyehatkan.

c) *Hifdz al-Aql* (Pemeliharaan Akal)

Dalam *Hifdz al-Aql* (Pemeliharaan Akal), ditekankan bahwa pemasaran Kedai Kopi Joglo Maqha harus dilakukan dengan jujur dan transparan. Hal ini berarti kedai kopi harus menyampaikan informasi yang akurat tentang produk dan layanannya kepada pelanggan, tanpa melebih-lebihkan atau menyembunyikan fakta. Kedai kopi juga harus membangun hubungan yang baik dengan pelanggan berdasarkan kepercayaan dan saling menghormati.

²⁷ Supangat, keamanan dan juru parkir Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 15 Januari 2024

Seperti yang dijelaskan oleh Robbi Faqqi Muhammad pemilik kedai Joglo Maqha tersebut:²⁸

“Di Joglo Maqha, kami berkomitmen untuk menghadirkan kejujuran dan transparansi dalam setiap produk. Harga tertera jelas di menu, sehingga pelanggan dapat membuat pilihan yang tepat sesuai dengan anggaran dan selera. Kami tidak menggunakan iklan berlebihan di sosial media yang dapat menimbulkan ekspektasi yang tidak sesuai dengan kenyataan. Bagi Joglo Maqha, kepercayaan pelanggan adalah prioritas utama.”

Ahmad khosian sebagai karyawan Joglo Maqha juga menambahkan bahwa:²⁹

“Joglo Maqha selalu berusaha memberikan layanan terbaik kepada pelanggan. Joglo Maqha menyediakan berbagai pilihan kopi dan minuman lain dengan kualitas terbaik. Pelayanan yang ramah dan bersahabat menjadi ciri khas Joglo Maqha. Joglo Maqha ingin setiap pelanggan merasa nyaman dan berkesan saat berkunjung ke kedai.”

Berdasarkan paparan dari Robbi Faqqi Muhammad pemilik kedai Joglo Maqha dan Ahmad khosian sebagai karyawan Joglo Maqha menegaskan Joglo Maqha berkomitmen untuk menghadirkan kejujuran dan transparansi dalam setiap produk dan layanannya. Harga tertera jelas di menu, kopi dan minuman berkualitas terbaik disediakan, dan pelayanan ramah dan bersahabat menjadi ciri khas Joglo Maqha. Kepercayaan dan kenyamanan pelanggan adalah prioritas utama Joglo Maqha, karena hal tersebut bertentangan dengan Maqashid Syariah yang bertujuan menjaga akal sehat dan mencegah kekeliruan. Joglo Maqha ingin setiap pelanggan merasa nyaman dan berkesan saat berkunjung ke kedai. Oleh karena itu,

²⁸ Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 10 Januari 2024

²⁹ Ahmad khosian, karyawan Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 15 Januari 2024

mereka selalu berusaha menyediakan layanan yang baik dan sesuai dengan yang ditawarkan.

Promosi yang dilakukan Joglo Maqha selalu mengedepankan informasi yang akurat dan terpercaya, sehingga pelanggan dapat membuat keputusan dengan tepat. Selain itu, mereka juga selalu berusaha memberikan pelayanan terbaik bagi para pelanggan, mulai dari menyediakan tempat yang nyaman hingga menyajikan kopi berkualitas dengan harga yang terjangkau. Bagi Joglo Maqha, kepercayaan dan kepuasan pelanggan adalah hal yang paling utama. Mereka ingin setiap pelanggan yang datang ke kedai mereka merasa senang dan mendapatkan pengalaman yang berkesan.

d) *Hifdz an-Nasl* (Pemeliharaan Keturunan)

Hifdz an-Nasl atau pemeliharaan keturunan merupakan konsep penting dalam Islam yang menekankan tanggung jawab orang tua untuk menjaga dan memelihara generasi penerus. Dalam konteks modern, konsep ini dapat diterapkan pada berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam hal pemasaran.

Dalam konteks pemasaran Kedai Kopi Joglo Maqha, konsep ini dapat diinterpretasikan sebagai upaya untuk memastikan bahwa produk dan layanan mereka tidak berdampak negatif pada kesehatan dan moral generasi muda. Seperti yang dijelaskan oleh Robbi Faqqi Muhammad pemilik kedai Joglo Maqha tersebut:³⁰

“Kedai Kopi Joglo Maqha berkomitmen untuk menghadirkan pengalaman minum kopi yang aman, nyaman, dan Islami. Joglo Maqha tidak menjual produk yang mengandung bahan berbahaya atau yang dapat merusak kesehatan seperti Alkohol. Joglo Maqha juga menciptakan suasana yang nyaman dan ramah keluarga, sehingga semua orang dapat menikmati waktu bersantai di kedai Joglo Maqha. Selain itu, Joglo Maqha menghindari promosi yang menampilkan perilaku tidak sesuai dengan nilai-nilai Islam,

³⁰ Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 10 Januari 2024

sehingga kedai Joglo Maqha dapat menjadi tempat yang positif dan bermoral bagi para pengunjung.”

Kedai Kopi Joglo Maqha dirancang untuk menyediakan lingkungan yang nyaman dan aman bagi konsumen. Promosi yang dilakukan pun menghindari hal-hal yang dapat berdampak buruk pada generasi muda. Hal ini sejalan dengan Maqashid Syariah yang bertujuan melindungi generasi penerus bangsa.

Joglo Maqha tidak hanya fokus pada bisnis, tetapi juga aktif dalam menyelenggarakan kegiatan yang bermanfaat untuk pelanggan. Kegiatan ini bertujuan untuk mengembangkan potensi dan karakter generasi muda, serta menumbuhkan nilai-nilai positif dalam diri mereka. Dengan menyediakan ruang yang nyaman dan aman, serta menyelenggarakan kegiatan bermanfaat, Kedai Kopi Joglo Maqha menjadi tempat yang ideal untuk pelanggan berkumpul dan menghabiskan waktu bersama.

e) *Hifdz al-Mal* (Pemeliharaan Harta)

Hifdz al-Mal, yang berarti pemeliharaan harta, merupakan salah satu prinsip penting dalam Islam. Prinsip ini menekankan pentingnya menjaga dan mengelola harta dengan baik dan bertanggung jawab. Dalam konteks Kedai Kopi Joglo Maqha, prinsip ini dapat diterapkan dalam strategi pemasarannya.

Pemasaran yang adil dan saling menguntungkan merupakan salah satu cara untuk menerapkan *hifdz al-Mal*. Hal ini dapat dilakukan dengan memastikan bahwa harga produk yang ditawarkan kedai kopi sepadan dengan kualitasnya, serta memberikan layanan yang baik kepada pelanggan. Selain itu, kedai kopi juga dapat menjalin kerjasama yang saling menguntungkan dengan pemasok bahan baku dan mitra bisnis lainnya. Seperti yang dijelaskan oleh Robbi Faqqi Muhammad pemilik kedai Joglo Maqha tersebut:³¹

“Kedai Kopi Joglo Maqha berkomitmen untuk menjalankan bisnis dengan menjunjung tinggi kejujuran dan transparansi. Joglo Maqha

³¹ Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 10 Januari 2024

menawarkan harga yang adil dan sesuai dengan kualitas produk yang Joglo Maqha tawarkan. Joglo Maqha menghindari praktik pemborosan atau markup harga yang berlebihan demi memastikan pelanggan mendapatkan nilai terbaik untuk uang mereka. Kejujuran dan transparansi merupakan landasan utama bagi Joglo Maqha dalam membangun kepercayaan dan hubungan jangka panjang dengan pelanggan.”

Kedai Kopi Joglo Maqha berkomitmen untuk menerapkan prinsip *hifdz al-Mal* dalam strategi pemasarannya. Prinsip ini menekankan pentingnya menjaga dan mengelola harta dengan baik, serta membangun hubungan yang positif dengan pelanggan dan mitra bisnis. Joglo Maqha percaya bahwa dengan menjalankan bisnis secara jujur dan transparan, kedai dapat membangun kepercayaan dan kepuasan pelanggan, yang merupakan prioritas utama. Dengan demikian, Joglo Maqha ingin membangun hubungan yang langgeng dengan pelanggan dan mencapai tujuan jangka panjangnya.

Dengan menerapkan prinsip-prinsip Maqashid Syariah ini dalam pemasarannya. Joglo Maqha tidak hanya bertujuan untuk menawarkan produk, tetapi juga turut berkontribusi pada kebaikan masyarakat. Joglo Maqha memahami bahwa kebutuhan dharuriyat adalah kebutuhan vital yang esensial bagi manusia. Ketidadaan kebutuhan ini akan menghancurkan kehidupan manusia secara total, baik di dunia maupun di akhirat. Oleh karena itu, Joglo Maqha memprioritaskan pemenuhan kebutuhan dharuriyat ini dalam setiap aspek bisnisnya.

2) Kebutuhan *Hajiyat* (Sekunder)

Kebutuhan *hajiyat* adalah kebutuhan yang tidak esensial, namun bila tidak terpenuhi, manusia akan mengalami kesulitan. Kebutuhan ini bertujuan untuk menghilangkan kesulitan dan meningkatkan kualitas hidup manusia dalam memelihara lima unsur pokok *dharuriyat*.

Joglo Maqha berpegang teguh pada tujuan utama syariah Islam, yaitu meningkatkan kualitas hidup manusia. Hal ini dibuktikan dengan penerapan strategi pemasaran syariah yang selaras dengan perspektif *Maqashid Syariah*

Asy-Syatibi, khususnya dalam memenuhi kebutuhan hajiyyat. Oleh karena itu, fokus Joglo Maqha tidak hanya pada keuntungan finansial, melainkan juga pada kontribusi positif bagi masyarakat. Seperti yang dipaparkan oleh Robbi Faqqi Muhammad pemilik kedai Joglo Maqha tersebut.³²

"Joglo Magha tidak hanya kedai kopi biasa, tetapi juga tempat untuk menyelenggarakan kegiatan islami dan sosial. Kami rutin mengadakan kajian agama dan seminar untuk meningkatkan pengetahuan dan keimanan para pengunjung. Contohnya, pada bulan November 2023, Joglo Magha mengadakan seminar bertajuk 'Ngobrol Santai' dengan pemateri Gus Rifki Muslim dan Ning Imaz Fatimatus Zahro. Acara ini dihadiri oleh banyak sekali orang dan mendapat respon yang positif. Pada tanggal 7 Mei 2024, Joglo Magha juga mengadakan acara 'Joglo Bersholawat' bersama KH. Syarafudin Ismail Qoimas, KH. Hafid Hakim, dan Cak Fandi. Acara ini berlangsung dengan khidmat dan penuh berkah. Kami berharap Joglo Magha dapat terus menjadi tempat yang bermanfaat bagi masyarakat, tidak hanya sebagai tempat untuk menikmati kopi, tetapi juga untuk meningkatkan iman dan taqwa."

Joglo Maqha bukan hanya kedai kopi biasa. Didirikan dengan visi untuk memenuhi kebutuhan rohani dan jasmani masyarakat, Joglo Maqha tidak hanya menyajikan kopi, tetapi juga menjadi tempat untuk menyelenggarakan kegiatan Islami dan sosial. Pemilik Joglo Maqha, Robbi Faqqi Muhammad, memiliki misi untuk menciptakan kehidupan yang sejahtera dan berkah bagi umat manusia. Hal ini tercermin dalam komitmennya untuk tidak hanya fokus pada keuntungan finansial, tetapi juga pada kontribusi positif bagi masyarakat.

Joglo Maqha secara rutin mengadakan kajian agama dan seminar untuk meningkatkan pengetahuan dan keimanan para pengunjung. Contohnya, pada bulan November 2023, Joglo Magha mengadakan seminar bertajuk "Ngobrol Santai" dengan pemateri ternama. Acara ini dihadiri oleh banyak sekali orang dan mendapat respon yang positif.

³² Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 08 Mei 2024

Lebih dari itu, Joglo Maqha juga menjadi tempat penyelenggaraan berbagai acara Islami, seperti "Joglo Bersholawat" yang menghadirkan ulama-ulama ternama acara ini selalu berlangsung dengan khidmat dan penuh berkah. Joglo Maqha berharap dapat terus menjadi tempat yang bermanfaat bagi masyarakat, tidak hanya sebagai tempat untuk menikmati kopi, tetapi juga untuk meningkatkan iman dan taqwa.

3) Kebutuhan Tahsiniyat (Tersier)

Kebutuhan *tahsiniyat* adalah kebutuhan pelengkap yang tidak mengancam eksistensi manusia dan tidak menimbulkan kesulitan. Kebutuhan ini bertujuan untuk memperindah dan menyempurnakan kehidupan sosial manusia. Menciptakan suasana yang nyaman dan Islami merupakan upaya untuk memenuhi kebutuhan tahsiniyat manusia terhadap lingkungan yang kondusif dan inspiratif. Kebutuhan tahsiniyat ini bersifat pelengkap, tidak mengancam eksistensi manusia, dan tidak menimbulkan kesulitan. Tujuannya adalah untuk memperindah dan menyempurnakan kehidupan sosial manusia.

Membangun hubungan yang baik dengan masyarakat merupakan upaya untuk memenuhi kebutuhan tahsiniyat manusia terhadap interaksi sosial dan rasa belonging. Kebutuhan tahsiniyat ini juga bersifat melengkapi, tidak esensial untuk kelangsungan hidup, namun memberikan nilai tambah dalam kehidupan sosial. Hal ini senada dengan yang di sampaikan oleh Robbi Faqqi Muhammad pemilik kedai Joglo Maqha tersebut.³³

"Kedai kopi Joglo Maqha menjadi tempat berkumpul bagi orang-orang dari berbagai kalangan untuk menjalin hubungan dan mempererat silaturahmi. Contohnya, kami sering mengadakan nonton bersama pertandingan sepak bola. Selain itu, kami juga mempersilahkan mahasiswa dan komunitas lain untuk membuat acara di Joglo Maqha. Lalu Bisnis Joglo Maqha membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat sekitar dengan menciptakan lapangan

³³ Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 08 Mei 2024

pekerjaan. Seperti juru parkir Joglo Maqha yang mengkeremuk Mbah Supangat dan Mbah Sukisno."

Mbah Supangat sebagai juru parkir Joglo Maqha juga menambahkan bahwa:³⁴

"Sebagai masyarakat asli yang tinggal di sekitar Kedai Joglo Maqha, merasa bersyukur atas kesempatan untuk bekerja sebagai juru parkir di sini. Pekerjaan ini tidak hanya membantu untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, tetapi juga memberikan kontribusi dalam menjaga keamanan kendaraan para pengunjung kedai."

Paparan dari Robbi Faqqi Muhammad, pemilik Kedai Joglo Maqha, dan Mbah Supangat, juru parkir Joglo Maqha, memberikan gambaran jelas tentang bagaimana Joglo Maqha memenuhi kebutuhan tahsinayat manusia. Kebutuhan tahsinayat ini didefinisikan sebagai kebutuhan pelengkap yang tidak mengancam eksistensi manusia dan tidak menimbulkan kesulitan. Tujuannya adalah untuk memperindah dan menyempurnakan kehidupan sosial manusia.

Joglo Maqha mewujudkan kebutuhan tahsinayat ini melalui berbagai upaya, termasuk:

- a) Membangun hubungan yang baik dengan masyarakat
Joglo Maqha menjadi tempat berkumpul bagi orang-orang dari berbagai kalangan untuk menjalin hubungan dan mempererat silaturahmi. Kedai ini juga sering mengadakan acara-acara yang melibatkan masyarakat sekitar, seperti nonton bareng pertandingan sepak bola dan menyediakan ruang bagi mahasiswa dan komunitas lain untuk mengadakan acara.
- b) Meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat sekitar
Joglo Maqha membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar, seperti Mbah Supangat dan Mbah Sukisno yang bekerja sebagai juru parkir.
Joglo Maqha, menghadirkan contoh nyata bagaimana konsep *Maqashid syariah* asy-Syatibi, khususnya kebutuhan

³⁴ Supangat, Juru Parkir Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 09 Mei 2024

tahsiniyat, dapat diwujudkan secara konkret dan bermanfaat bagi masyarakat. *Maqashid syariah* Asy-Syatibi merupakan kerangka pemikiran dalam Islam yang menekankan pentingnya pemenuhan kebutuhan manusia, termasuk kebutuhan tahsiniyat, yaitu kebutuhan penyempurna yang tidak esensial untuk kelangsungan hidup, namun dapat memperindah dan menyempurnakan kehidupan.

Joglo Maqha tidak hanya menawarkan tempat yang nyaman dan Islami bagi para pengunjung, tetapi juga menjadi ruang interaksi sosial yang positif dan produktif. Keberadaannya memperkaya kehidupan sosial masyarakat dengan memfasilitasi berbagai kegiatan, seperti nonton bareng pertandingan sepak bola, diskusi komunitas, dan acara-acara lainnya. Selain itu, Joglo Maqha juga membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat lokal, seperti Mbah Supangat dan Mbah Sukisno yang bekerja sebagai juru parkir. Hal ini menunjukkan bahwa kebutuhan tahsiniyat bukan hanya tentang kemewahan, tetapi juga tentang meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan kualitas hidup masyarakat.

Joglo Maqha menunjukkan bahwa bisnis yang sukses dapat dicapai dengan menerapkan nilai-nilai Islam dan *Maqashid Syariah* Asy-Syatibi. Kedai ini tidak hanya menawarkan kopi, tetapi juga menjadi tempat untuk meningkatkan kualitas hidup manusia dan membangun komunitas yang positif.

3. Relevansi Konsep *Maqashid Syariah* Asy-Syatibi dalam Meningkatkan Daya Saing dan Keberlangsungan Kedai Kopi Joglo Maqha

Pemikiran Islam kaya akan konsep-konsep berharga, salah satunya *Maqashid Syariah* yang dirumuskan oleh Asy-Syatibi. Konsep ini melampaui batasan hukum ritual ibadah dan menyelami tujuan mendasar syariah Islam, yaitu mewujudkan *kemaslahatan* (kebaikan) bagi manusia di dunia dan akhirat. Jangkauan *Maqashid Syariah* pun tak terbatas pada ranah ibadah, melainkan meluas ke berbagai aspek kehidupan, termasuk dunia bisnis.

Kedai Kopi Joglo Maqha, sebagai pelaku bisnis, dapat menemukan panduan berharga dalam *Maqashid Syariah*. Dengan berorientasi pada pencapaian kemaslahatan, Kedai Kopi Joglo Maqha tidak hanya mengejar keuntungan finansial semata. Mereka bisa mewujudkan kemaslahatan bagi pelanggan dengan menyediakan produk berkualitas dan halal, menawarkan harga

yang adil, serta menciptakan suasana yang nyaman dan ramah. Bagi karyawan, Maqashid Syariah mendorong Kedai Kopi Joglo Maqha untuk menerapkan praktik ketenagakerjaan yang adil dan manusiawi. Terakhir, kontribusi terhadap masyarakat sekitar juga menjadi bagian dari kemaslahatan. Kedai Kopi Joglo Maqha bisa terlibat dalam kegiatan sosial atau pemberdayaan masyarakat, sehingga keberadaannya tidak hanya menguntungkan bisnis, tetapi juga membawa manfaat dan keberkahan bagi lingkungan sekitarnya. Dengan demikian, penerapan Maqashid Syariah berpotensi membawa Kedai Kopi Joglo Maqha menuju kesuksesan yang holistik, seimbang antara keuntungan materi dan kontribusi positif terhadap lingkungan sosial.

Pertama, fokus pada kemaslahatan. Kedai Kopi Joglo Maqha dapat menghadirkan produk dan layanan yang berkualitas dan bermanfaat bagi pelanggan. Hal ini dapat dilakukan dengan menggunakan bahan-bahan baku yang halal dan berkualitas, menyediakan menu yang beragam dan sesuai dengan selera pasar, serta menawarkan harga yang kompetitif. Seperti yang dijelaskan oleh Robbi Faqqi Muhammad pemilik kedai Joglo Maqha tersebut:³⁵

"Kedai Kopi Joglo Maqha berkomitmen untuk menghadirkan produk dan layanan yang berkualitas dan bermanfaat bagi pelanggan. Kedai Kopi Joglo Maqha menyediakan menu yang beragam dan sesuai dengan selera pasar, serta menawarkan harga yang kompetitif. Tujuan utama Kedai Kopi Joglo Maqha adalah untuk mencapai kebaikan bagi pelanggan."

Hal ini juga dipertegas oleh Napek, salah satu pelanggan setia Kedai Kopi Joglo Maqha. Napek menuturkan bahwa:³⁶

"Kedai Kopi Joglo Maqha benar-benar memahami kebutuhan pelanggan. Mereka selalu menghadirkan produk dan layanan berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau. Menu mereka beragam dan selalu mengikuti tren, sehingga selalu ada pilihan yang

³⁵ Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 10 Januari 2024

³⁶ Napek, pelanggan Joglo Maqha, wawancara oleh peneliti pada 17 Januari 2024

sesuai dengan selera saya. Komitmen mereka untuk mencapai kemaslahatan bagi pelanggan benar-benar terasa, dan itu membuat saya ingin terus kembali ke kedai ini."

Pengalaman Napek sebagai pelanggan setia menjadi bukti nyata bahwa Kedai Kopi Joglo Maqha selalu berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik kepada para pelanggannya. Kedai Kopi Joglo Maqha bertujuan untuk mencapai kebaikan bagi pelanggannya. Hal ini dibuktikan dengan upaya mereka untuk memberikan pengalaman terbaik bagi setiap pelanggan yang datang. Kedai ini ingin menciptakan suasana nyaman, menyenangkan, dan memuaskan bagi para pelanggannya melalui produk dan layanan yang mereka tawarkan.

Kebaikan bagi pelanggan diyakini Kedai Kopi Joglo Maqha akan membawa kebaikan bagi kedai itu sendiri. Dengan memberikan produk dan layanan berkualitas, kedai ini akan mendapatkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Hal ini akan mendorong pertumbuhan dan kemajuan Kedai Kopi Joglo Maqha di masa depan.

Kedua, memperhatikan kebutuhan pelanggan. Kedai Kopi Joglo Maqha memahami bahwa kunci utama dalam memuaskan pelanggan adalah dengan memahami kebutuhan dan preferensi mereka. Oleh karena itu, kedai ini melakukan riset pasar secara berkala untuk mengetahui apa yang diinginkan pelanggan. Riset ini dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti survei, wawancara, atau analisis media sosial. Seperti yang dijelaskan oleh Robbi Faqqi Muhammad pemilik kedai Joglo Maqha tersebut:³⁷

"Kunci utama dalam memuaskan pelanggan adalah dengan memahami kebutuhan dan preferensi mereka, seperti yang dilakukan Kedai Kopi Joglo Maqha dengan memahami bahwa pelanggan adalah raja dan raja selalu ingin didengarkan. Melakukan riset pasar secara berkala untuk mengetahui apa yang diinginkan pelanggan adalah kunci untuk tetap relevan dan kompetitif."

³⁷ Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 10 Januari 2024

Hal ini juga diperkuat oleh Wafiq, salah satu karyawan Kedai Kopi Joglo Maqha. Ia menuturkan bahwa:³⁸

“Kedai Kopi Joglo Maqha juga percaya bahwa layanan yang ramah dan personal dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. karyawan di kedai ini selalu menyambut pelanggan dengan senyuman dan keramahan. Mereka juga dengan senang hati membantu pelanggan memilih kopi yang sesuai dengan selera mereka.”

Kedai Kopi Joglo Maqha juga menciptakan suasana kedai yang nyaman dan kondusif bagi para pelanggan. Kedai ini memiliki desain interior yang menarik dan instagrammable. Selain itu, kedai ini juga menyediakan Wi-Fi gratis dan colokan listrik bagi pelanggan yang ingin bekerja atau belajar di kedai.

Dengan memperhatikan kebutuhan pelanggan dengan baik, Kedai Kopi Joglo Maqha mampu memberikan pengalaman yang menyenangkan bagi para pelanggannya. Hal ini terbukti dengan banyaknya pelanggan yang kembali lagi ke kedai ini dan memberikan ulasan positif di media sosial.

Ketiga, membangun hubungan baik. Aspek krusial dalam menunjang kesuksesan Kedai Kopi Joglo Maqha adalah fokusnya pada pembangunan hubungan yang baik dengan berbagai pihak. Hal ini diwujudkan melalui komitmen kedai dalam menjalin komunikasi yang terbuka dan transparan, membangun kepercayaan dan saling menguntungkan, serta aktif dalam kegiatan sosial dan komunitas. Seperti yang dijelaskan oleh Robbi Faqqi Muhammad pemilik kedai Joglo Maqha tersebut:³⁹

"Di Kedai Kopi Joglo Maqha, Kedai Kopi Joglo Maqha meyakini bahwa komunikasi yang jelas dan terbuka adalah kunci utama dalam membangun hubungan yang solid. Kedai Kopi Joglo Maqha selalu berusaha untuk memberikan informasi yang

³⁸ M. Wafiq Abdilah, karyawan Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 15 Januari 2024

³⁹ Robbi Faqqi Muhammad, Pemilik Joglo Maqha wawancara oleh peneliti pada 10 Januari 2024

akurat dan lengkap kepada pelanggan, pemasok, dan mitra bisnis lainnya."

Kepercayaan merupakan pondasi utama dalam menjalin hubungan yang harmonis, baik dalam kehidupan pribadi maupun profesional. Kedai Kopi Joglo Maqha memahami hal ini dengan baik dan selalu berusaha untuk membangun kepercayaan dengan semua pihak yang terlibat dalam bisnisnya, termasuk pelanggan, pemasok, dan mitra bisnis lainnya.

Integritas, komitmen, dan profesionalisme menjadi landasan utama dalam setiap interaksi Kedai Kopi Joglo Maqha dengan para pemangku. Kedai ini selalu menjunjung tinggi kejujuran dan transparansi dalam setiap tindakannya, serta menunjukkan dedikasi dan tanggung jawab dalam menjalankan komitmennya. Kedai Kopi Joglo Maqha juga selalu mengedepankan profesionalisme dalam setiap aspek operasinya, mulai dari kualitas produk dan layanan hingga standar pelayanan kepada pelanggan.

Dengan menerapkan prinsip-prinsip Maqashid Syariah, Kedai Kopi Joglo Maqha tidak hanya akan meningkatkan daya saing dan keberlangsungan usahanya, tetapi juga berkontribusi pada terciptanya kemaslahatan bagi seluruh pihak yang terlibat.

Dengan menerapkan Maqashid Syariah, Kedai Kopi Joglo Maqha akan memastikan bahwa produk dan layanannya halal, higienis, dan berkualitas tinggi. Kedai ini juga akan menciptakan lingkungan kerja yang kondusif dan adil bagi karyawannya, serta menjalin hubungan yang saling menguntungkan dengan pemasok dan masyarakat sekitar.

Penerapan Maqashid Syariah di Kedai Kopi Joglo Maqha tidak hanya akan meningkatkan daya saing dan keberlangsungan usahanya, tetapi juga berkontribusi pada terciptanya kemaslahatan bagi seluruh pihak yang terlibat. Kedai ini akan menjadi contoh bagi bisnis lain dalam menunjukkan bahwa Islam dan bisnis dapat berjalan beriringan dan saling menguatkan.

C. Analisis Hasil Penelitian

1. Strategi Pemasaran Syariah yang Diterapkan Joglo Maqha

Setiap kegiatan bisnis, baik bisnis yang menjual makanan, barang maupun jasa pada dasarnya dalam aktivitas sehari-harinya tidak akan lepas dari aspek strategi. Strategi merupakan sebuah rencana yang terstruktur dan terarah untuk mencapai tujuan

tertentu. Dalam dunia bisnis, strategi sangatlah penting untuk memenangkan persaingan usaha dan mencapai kesuksesan.

Menurut Chandler mengatakan strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu organisasi, serta penggunaan terbaik dan alokasi sumber daya untuk mencapai tujuan tertentu.⁴⁰ Strategi juga mempengaruhi keberhasilan jangka panjang perusahaan, dalam konteks bisnis strategi dapat berupa berbagai macam hal, seperti strategi pemasaran, strategi produksi, strategi keuangan, dan lain sebagainya.

Pemilik kedai kopi Joglo Maqha di Kecamatan Bae, Kabupaten Kudus, telah menunjukkan contoh nyata bagaimana strategi pemasaran dapat membantu mengembangkan usahanya. Dalam pengertian modern dan global, ada definisi pemasaran yang lebih luas, di mana pemasar lebih mengutamakan pelanggan, kepuasan pelanggan, dan loyalitas pelanggan terhadap produk dan merek.⁴¹

Menurut Philip Kotler, strategi pemasaran adalah pemikiran pemasaran yang digunakan untuk mencapai tujuan pemasaran. Strategi pemasaran mencakup strategi khusus untuk target pasar, positioning, bauran pemasaran dan jumlah pengeluaran pemasaran. Strategi pemasaran adalah keseluruhan program perusahaan untuk menentukan pasar sasaran dan menciptakan kepuasan konsumen dengan menciptakan kombinasi elemen-elemen bauran pemasaran seperti produk, distribusi, promosi dan harga.⁴²

Ada empat strategi pemasaran yang dapat diterapkan dengan melihat keadaan ekonomi untuk membawa produk ke pasar sebagai berikut:⁴³

a. Strategi Profit Tinggi (*High Profite Strategy*).

Strategi yang membutuhkan harga lebih tinggi dan tawaran tinggi. Dirancang untuk harga tinggi, yaitu. untuk mendapatkan laba kotor setinggi mungkin dan aktivitas promosi yang tinggi, yaitu. tindakan promosi yang berani dalam penawaran yang ditujukan untuk meningkatkan pangsa pasar.

⁴⁰ Chandler (1962): *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise* 245.

⁴¹ H. Nana Herdiana Adbdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), 2.

⁴² Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Prihallindo: Jakarta, 1997), 3.

⁴³ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, 3.

- b. Strategi Penetrasi Preetif (*Preetif Penetration Strategy*).
Dengan strategi harga yang lebih rendah dari biaya iklan tetap, tujuannya adalah untuk memecahkan pangsa pasar yang lebih luas.
- c. Strategi Penetrasi Selektif (*Selective Penetration Strategy*).
Strategi harga tinggi, mengurangi biaya iklan.
- d. Strategi Profit Rendah (*Low Profite Strategy*).
Strategi di mana harga dan penawaran ditetapkan hanya dengan biaya rendah dan memiliki tujuan.

Berdasarkan wawancara langsung dengan pemiliknya, Kedai Kopi Joglo Maqha menerapkan Strategi Profit Rendah (*Low Profit Strategy*). Strategi ini berarti harga dan penawaran kedai kopi ini ditetapkan dengan mempertimbangkan biaya produksi dan tujuan sosial, bukan semata-mata untuk memaksimalkan keuntungan. Kedai Kopi Joglo Maqha tidak hanya ingin meraih keuntungan, tetapi juga ingin memberikan manfaat bagi masyarakat. Hal ini dibuktikan dengan partisipasi aktif kedai dalam berbagai kegiatan sosial dan kemasyarakatan.

Secara keseluruhan, Kedai Kopi Joglo Maqha menawarkan pengalaman minum dan makan yang tidak hanya lezat, tetapi juga bermoral dan berkah. Kedai ini menjadi pilihan ideal bagi para pecinta kopi yang ingin menikmati kopi dan makanan berkualitas dengan rasa autentik dan harga yang terjangkau. Kedai Kopi Joglo Maqha menargetkan pasar yang luas, mulai dari mahasiswa, santri, masyarakat umum, hingga semua orang yang ingin merasakan suasana nyaman dan Islami sambil menikmati kopi berkualitas.

Kedai Kopi Joglo Maqha didirikan dengan filosofi bisnis syariah yang berlandaskan pada tiga pilar utama: kejujuran, keadilan, dan keberkahan. Prinsip-prinsip ini memandu setiap aspek operasional kedai, mulai dari pemilihan bahan baku, proses pembuatan kopi, hingga interaksi dengan pelanggan. Menurut Hermawan Kartajaya, pemasaran syariah yaitu dimana pemasaran perusahaan harus berperilaku jujur sesuai dengan kenyataan dan dari sudut pandang pembeli, harus mendapatkan penegakan.⁴⁴

⁴⁴ Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 5-21.

Pemasaran syariah memiliki tiga prinsip manajemen yaitu:

1) Keadilan

Keadilan berperan sebagai prinsip dasar Islam. Al-Qur'an memberitahu orang-orang untuk mendasarkan penilaian mereka pada tingkat keterbukaan dan kecenderungan untuk takwa. Dengan demikian, dapat dilihat bahwa keadilan harus diterapkan dalam hubungan antarmanusia. Dalam al-Qur'an, keadilan dijelaskan dengan istilah yang berbeda, yaitu *adl* dan *qist*, yang artinya pembagiannya sama rata, termasuk materinya. Selain itu, ada arti lain dari menempatkan sesuatu pada tempatnya.

2) Amanah dan Tanggung Jawab

Mengenai amanah dan tanggung jawab, Islam menjelaskan hal-hal berikut dalam surat An-Nahl 93:

وَلَوْ شَاءَ اللَّهُ لَجَعَلَكُمْ أُمَّةً وَاحِدَةً وَلَكِنْ يُضِلُّ مَنْ يَشَاءُ وَيَهْدِي مَنْ يَشَاءُ وَلَتَسْعُنَّ عَمَّا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya: “Serta jikalau Allah menghendaki, niscaya dia berakibat kamu satu umat (saja), namun Allah menyesatkan siapa yang dikehendaki-Nya serta memberi petunjuk kepada siapa yang dikehendaki-Nya. serta Sesungguhnya kamu akan ditanya tentang apa yang sudah engkau kerjakan.”

Melalui hal ini menunjukkan bahwa kepercayaan datang dengan kewajiban, yang merupakan tanggung jawab seseorang atau organisasi.

3) Komunikatif

Dalam setiap gerak dan tindakan manusia, ia tidak dapat menghindari komunikasi dengan orang lain, dalam administrasi bisnis, komunikasi merupakan bagian integral dari penerapan dan pengelolaan perubahan kebijakan dan keputusan untuk mencapai tujuan yang diinginkan.⁴⁵

⁴⁵ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* , (Yogyakarta:Ekonisia, 2004), 16.

Joglo Maqha bukan sekadar kedai kopi biasa. Desain tradisional Jawa yang kental, dengan joglo dan ornamen khas, mencerminkan upaya pelestarian budaya dan identitas lokal. Suasana tenang dan nyaman di Joglo Maqha, terbukti secara ilmiah, mampu meningkatkan fokus dan konsentrasi, serta menciptakan perasaan rileks dan tenang. Keunikan Joglo Maqha terletak pada multifungsinya, tidak hanya sebagai kedai kopi, tetapi juga sebagai ruang meeting, tempat acara keagamaan, dan momen santai bersama keluarga dan sahabat. Fleksibilitas dan adaptabilitas ruang ini patut diapresiasi dari sudut pandang arsitektur dan desain interior. Komitmen Joglo Maqha dalam memberikan pelayanan maksimal kepada pelanggan dibuktikan dengan fasilitas lengkap, seperti wifi, ruang meeting, dan bahkan tempat ibadah. Joglo Maqha, dengan keunikan dan komitmennya, menjadikannya tempat ideal untuk berbagai kegiatan dan kebutuhan.

Di era yang penuh persaingan ini, Kedai Kopi Joglo Maqha harus mampu beradaptasi dan membuat keputusan bisnis yang tepat untuk bertahan. Salah satu strategi yang diusung adalah konsep pemasaran syariah. Konsep ini mengutamakan nilai-nilai etika dan moral yang sesuai dengan syariat Islam, sehingga dapat menarik konsumen yang semakin besar jumlahnya. Joglo Maqha, dengan keunikan dan komitmennya, menjadikannya tempat ideal untuk berbagai kegiatan dan kebutuhan, sambil tetap mengedepankan nilai-nilai moral dan etika.

Kedai Kopi Joglo Maqha telah menuai kesuksesan dengan menerapkan strategi pemasaran syariah yang kreatif dan inovatif. Strategi ini terbukti meningkatkan volume penjualan dan membangun hubungan yang kuat dengan konsumen dan komunitas. Kedai ini dirancang untuk memberikan keuntungan dan dampak positif bagi bisnis. Tujuan utamanya adalah meningkatkan volume penjualan, yang dicapai dengan menawarkan produk berkualitas dan halal, pelayanan ramah dan bersahabat, serta membangun komunitas konsumen yang kuat. Kreativitas menjadi kunci dalam memasarkan produk Kedai Kopi Joglo Maqha. Mereka memanfaatkan media sosial, influencer marketing, dan program promo menarik untuk menjangkau pelanggan. Berikut beberapa strategi yang diterapkan:

a. Produk Halal dan Berkualitas

Kedai Kopi Joglo Maqha berkomitmen untuk menghadirkan pengalaman kuliner yang aman dan nyaman bagi semua pelanggan. Hal ini dibuktikan dengan

penggunaan bahan baku kopi dan makanan yang halal dan berkualitas tinggi. Seluruh bahan baku bersertifikat halal dari lembaga terpercaya, bebas dari bahan haram seperti alkohol dan daging babi. Selain itu, proses pengolahan dan penyajiannya pun dilakukan dengan menjaga kebersihan dan ke higienisan.

Komitmen Kedai Kopi Joglo Maqha terhadap bahan baku halal dan berkualitas tinggi, serta proses pengolahan dan penyajian yang higienis, menghasilkan pengalaman kuliner yang aman dan nyaman bagi semua pelanggan. Pelanggan dapat menikmati hidangan dengan tenang dan nyaman tanpa khawatir tentang kehalalan dan kualitas bahan baku.

b. Suasana Islami yang Nyaman

Joglo Maqha bukan sekadar kedai kopi biasa. Kedai ini menawarkan suasana Islami yang nyaman dan ramah keluarga, dilengkapi dengan tempat ibadah yang bersih dan nyaman bagi para pengunjungnya. Hal ini menjadikannya pilihan ideal bagi keluarga yang ingin menghabiskan waktu bersama sambil menikmati kopi dan hidangan lezat.

Pemilik kedai, Robbi Faqqi Muhammad, menjelaskan bahwa Joglo Maqha berkomitmen untuk mendukung nilai-nilai religius dan memfasilitasi kebutuhan spiritual para pengunjungnya. Keberadaan tempat ibadah dan larangan aktivitas seperti judi, mabuk-mabukan, dan khalwat menciptakan lingkungan yang aman dan kondusif bagi seluruh pengunjung. Hana, salah satu pelanggan setia Joglo Maqha, mengatakan bahwa kedai ini menghadirkan pengalaman berkesan dengan cita rasa kopi istimewa, suasana nyaman dan tenang, serta tempat ibadah yang bersih. Hana juga mengapresiasi komitmen Joglo Maqha dalam menjunjung tinggi nilai-nilai moral dan syariat Islam, yang menciptakan lingkungan yang aman dan kondusif.

Joglo Maqha, dengan demikian, menjadi tempat yang mendukung nilai-nilai religius dan moral, serta memberikan ruang bagi para pengunjungnya untuk menemukan ketenangan dan kedamaian di tengah kesibukan mereka. Joglo Maqha menjadi pilihan ideal bagi keluarga yang ingin menghabiskan waktu bersama sambil menikmati kopi dan hidangan lezat. Kedai ini juga menjadi tempat yang mendukung nilai-nilai religius dan moral, serta memberikan

ruang bagi para pengunjungnya untuk menemukan ketenangan dan kedamaian di tengah kesibukan mereka.

c. Menjalankan prinsip-prinsip syariah dalam bisnis

Joglo Maqha, sebuah kedai kopi di Kudus, berkomitmen untuk menjalankan bisnisnya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Hal ini tercermin dalam tiga aspek utama:

1) Kejujuran dan Transparansi

Joglo Maqha menjunjung tinggi nilai kejujuran dan transparansi dalam semua aspek bisnisnya. Hal ini terlihat dari harga yang tertera di menu, yang merupakan harga final tanpa biaya tambahan tersembunyi. Joglo Maqha percaya bahwa pelanggan berhak mengetahui apa yang mereka bayar dan ingin membangun kepercayaan dengan pelanggan.

2) Keadilan dan Kesenjangan

Joglo Maqha menjunjung tinggi nilai kesetaraan dan inklusivitas. Bagi mereka, semua pelanggan adalah istimewa dan berhak mendapatkan pelayanan terbaik. Tak peduli apa pun agama, ras, atau suku, setiap orang yang datang ke Joglo Maqha akan disambut dengan hangat dan keramahan. Joglo Maqha ingin menciptakan ruang yang nyaman dan inklusif bagi semua orang untuk menikmati kopi dan bersantai.

3) Larangan Riba dan Gharar

Joglo Maqha berkomitmen terhadap etika dan tanggung jawab dalam menjalankan bisnisnya. Hal ini tercermin dalam sistem bisnis yang bebas riba dalam skema kredit atau pinjaman. Joglo Maqha menghindari transaksi yang mengandung unsur gharar, atau ketidakjelasan, demi memastikan semua transaksi berlangsung adil dan transparan.

Dengan menjalankan prinsip-prinsip syariah ini, Joglo Maqha ingin membangun bisnis yang berkelanjutan dan memberikan dampak positif bagi masyarakat. Joglo Maqha ingin menjadi contoh bagi pengusaha lain bahwa bisnis yang berlandaskan syariah dapat sukses dan memberikan manfaat bagi semua pihak.

d. Menyelenggarakan kegiatan syariah

Kedai Kopi Joglo Maqha berkomitmen untuk menjadi wadah bagi pelanggan dan masyarakat umum dalam memperdalam ilmu agama. Komitmen ini diwujudkan

melalui program rutinan pengajian, sholawatan, dan perayaan hari besar Islam seperti Maulid Nabi dan Isra Miraj.

Program-program ini dirancang untuk membangun komunitas yang religius dan inklusif, di mana semua orang dapat belajar dan berbagi ilmu agama dengan nyaman. Pengajian diadakan secara rutin dengan menghadirkan narasumber yang kompeten di bidangnya. Sholawatan diadakan untuk menumbuhkan kecintaan kepada Nabi Muhammad SAW dan mempererat tali persaudaraan antar umat Islam. Perayaan hari besar Islam juga diadakan untuk mengenang peristiwa penting dalam sejarah Islam dan meningkatkan keimanan.

Upaya Joglo Maqha dalam membangun komunitas religius dan inklusif diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua orang yang terlibat. Bagi pelanggan, program-program ini dapat menjadi sarana untuk meningkatkan ilmu agama dan mempererat tali persaudaraan. Bagi masyarakat umum, program-program ini dapat menjadi wadah untuk belajar dan berbagi ilmu agama dengan nyaman.

e. Menjalin Kerjasama dengan Lembaga Keagamaan

Kerjasama antara bisnis dan lembaga keagamaan dapat memberikan manfaat bagi kedua belah pihak. Kedai Kopi Joglo Maqha berkomitmen menghadirkan ruang publik bernuansa Islami dan mendukung kegiatan keagamaan. Kerjasama dengan lembaga dan komunitas keagamaan akan memperkuat komitmen ini, membangun sinergi positif, dan membuka peluang baru untuk pengembangan bisnis.

Kedai Kopi Joglo Maqha dapat menjadi wadah bagi berbagai kegiatan keagamaan, seperti seminar, workshop, kajian keagamaan, pengajian rutin, tahfidz Quran, dan lain sebagainya. Ruang kedai yang nyaman dan inspiratif dapat difungsikan untuk kegiatan keagamaan tersebut. Kolaborasi ini akan menciptakan sinergi positif antara kedai kopi dan komunitas keagamaan, sekaligus memperkaya khazanah pengetahuan dan spiritual para pengunjung. Joglo Maqha tak hanya memanjakan lidah dengan kopi lezat, tetapi juga menghadirkan atmosfer religius yang menenangkan jiwa.

Kerjasama dengan lembaga dan komunitas keagamaan dapat memberikan berbagai manfaat bagi Kedai Kopi Joglo Maqha. Antara lain:

1) Meningkatkan *brand awareness*

Kerjasama dengan lembaga dan komunitas keagamaan akan membantu meningkatkan *brand awareness* Kedai Kopi Joglo Maqha di kalangan masyarakat.

2) Memperkuat citra positif

Kerjasama dengan lembaga dan komunitas keagamaan akan memperkuat citra positif Kedai Kopi Joglo Maqha sebagai tempat yang bernuansa Islami dan mendukung kegiatan keagamaan.

3) Meningkatkan loyalitas pelanggan

Kerjasama dengan lembaga dan komunitas keagamaan dapat membantu meningkatkan loyalitas pelanggan, khususnya bagi mereka yang religius.

4) Meningkatkan keuntungan bisnis

Kerjasama dengan lembaga dan komunitas keagamaan dapat membantu meningkatkan keuntungan bisnis melalui peningkatan penjualan dan pengembangan produk dan layanan baru.

Selain itu, kerjasama dengan lembaga dan komunitas keagamaan juga dapat memberikan manfaat bagi lembaga dan komunitas tersebut. Kerjasama ini dapat membantu lembaga dan komunitas keagamaan untuk mendapatkan dana tambahan untuk kegiatan mereka. Selain itu, kerjasama ini juga dapat membantu lembaga dan komunitas keagamaan untuk menjangkau lebih banyak orang dan menyebarkan pesan mereka.

Menurut Hermawan Kertajaya dan Syakir Sula, pemasaran syariah (syariah *marketing*) memiliki empat karakteristik yang dapat digunakan pemasar (*marketer*) sebagai pedoman dalam kegiatan pemasarannya. Dan apa yang membedakannya dengan konsep pemasaran tradisional.

Pertama, teistik (*rabaniyyah*), ciri teistik (*rabaniyyah*) merupakan ciri pemasaran syariah yang tidak terdapat dalam sistem pemasaran tradisional yang dikenal bersifat religius (*diniyyah*). Pemasaran syariah percaya bahwa hukum-hukum ketuhanan adalah hukum yang paling ideal, sempurna, paling tepat untuk semua kebaikan dan paling mampu mencegah semua bahaya.⁴⁶

⁴⁶ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 22.

Kedua, etika (*akhlaqiyyah*), dalam konteks etika (*akhlaqiyyah*) ini, pemasaran syariah (*syariah marketing*) merupakan konsep pemasaran yang mengedepankan nilai-nilai moral dan etika tanpa memandang agama, karena nilai etika dan moral merupakan nilai universal, diajarkan oleh semua agama.⁴⁷ Pemasaran Syariah harus mengedepankan etika dan moralitas dalam kegiatan pemasaran Syariahnya.

Ketiga, realistik (*al-waqi'iyah*) dengan ciri-cirinya yang realistik (*al-waqi'iyah*), pemasaran syariah (*syariah marketing*) bukanlah konsep yang eksklusif, fanatik, anti modern dan kaku, melainkan konsep pemasaran yang luwes, sebagaimana keluasaan dan keluwesan yang mendasari Syariah Islam juga berarti pemasar harus profesional, sopan, santun, berpenampilan rapi dan tidak kaku dalam bertransaksi.⁴⁸

Keempat, humanistik (*insaniyyah*), konsep humanistik adalah Syariat Islam diciptakan agar manusia dapat mengangkat derajatnya, sifat kemanusiannya terangkat, sifat kemanusiannya terjaga dan terpelihara, serta sifat-sifat kehewanannya dapat terkekang dengan panduan syariah. Dapat diartikan bahwa seorang pemasar syariah harus menjaga keseimbangan, memiliki kehormatan dan martabat, menjaga fitrah manusia, menghilangkan nafsu hewani, tidak serakah dan peduli terhadap kondisi sosial.⁴⁹

Berdasarkan empat karakteristik pemasaran syariah yang dipaparkan Hermawan Kertajaya dan Syakir Sula, berikut adalah penerapannya di Kedai Kopi Joglo Maqha:

a. Teistik (*Rabbaniyah*)

1) Menyajikan makanan dan minuman halal

Kedai Kopi Joglo Maqha hanya menyajikan menu yang halal dan terbebas dari bahan-bahan haram seperti babi, alkohol, dan zat-zat terlarang lainnya.

2) Menjalankan syariat Islam

Kedai Kopi Joglo Maqha menerapkan syariat Islam dalam operasionalnya, seperti

a) Menyediakan ruang sholat yang bersih dan nyaman.

⁴⁷ Herma wan kertajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Marketing Syariah*, (Bandung: Mizan Pustaka, 2006) 68.

⁴⁸ Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), 17.

⁴⁹ Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, 17.

- b) Meniadakan minuman beralkohol.
 - c) Mengenakan pakaian yang sopan bagi karyawan.
 - d) Menghargai privasi pelanggan (misalnya tidak memutar musik terlalu keras).
- 3) Mendoakan keberkahan
- Kedai Kopi Joglo Maqha selalu mendoakan keberkahan atas makanan dan minuman yang disajikan, serta mendoakan kelancaran usaha dan kesejahteraan pelanggan.
- b. Etika (*Akhlaqiyah*)
- 1) Menyediakan layanan yang ramah dan sopan
- Keramahan dan kesopanan ini bukan hanya sekadar slogan, tetapi nilai-nilai yang dipegang teguh oleh Joglo Maqha. Hal ini dibuktikan dengan pelatihan yang diberikan secara berkala kepada para karyawan, agar mereka selalu dapat memberikan pelayanan terbaik bagi para pelanggan. Joglo Maqha membuktikan bahwa keramahan dan kesopanan bukan hanya kata-kata, tetapi dapat diwujudkan dalam tindakan. Kedai kopi ini bukan hanya menawarkan secangkir kopi yang nikmat, tetapi juga pengalaman yang hangat dan berkesan bagi para pelanggannya. Hal ini terbukti dengan pelanggan yang loyal kembali ke kedai dan terbukti dari pendapatan yang semakin meningkat.
- 2) Menjaga kebersihan dan kenyamanan
- menjaga kebersihan dan kenyamanan tempatnya, Joglo Maqha ingin memberikan pengalaman terbaik bagi para pelanggan. Pelanggan diharapkan dapat menikmati kopi mereka dengan nyaman dan senang, dan kembali lagi ke Joglo Maqha di lain waktu. Hal ini dengan pemenuhan sarana keamanan seperti terpasangnya CCTV 24 jam dan tugas keamanan di depan kedai berdekatan dengan parkir kendaraan.
- c. Realistik (*Al-Waqi'iyah*)
- 1) Menyesuaikan dengan budaya local
- Kedai Kopi Joglo Maqha menyesuaikan dengan budaya lokal dalam desain interior, menu makanan, dan layanannya. Bukan hanya menyesuaikan dengan budaya local tapi joglo maqha juga menyesuaikan kebutuhan pelanggan seperti member ruang untuk

mengerjakan tugas, pelanggan Joglo Maqha kebanyakan dari mahasiswa..

2) Menawarkan harga yang kompetitif

Kedai Kopi Joglo Maqha tidak hanya menawarkan suasana yang nyaman dan layanan yang ramah, tetapi juga harga yang kompetitif dan terjangkau bagi semua kalangan. Hal ini menjadi salah satu daya tarik utama Joglo Maqha, sehingga menjadikannya tempat favorit bagi banyak orang, baik mahasiswa, pekerja kantoran, maupun masyarakat umum. Harga menu di Joglo Maqha dibandingkan dengan kedai kopi lain di Kudus tergolong standar tidak mahal atau pun tidak murah. Hal ini memungkinkan para pelanggan untuk menikmati pesannya tanpa harus mengeluarkan banyak uang. Menu makanan dan minuman di Joglo Maqha juga memiliki variasi yang cukup banyak, sehingga para pelanggan dapat memilih menu yang sesuai dengan selera dan kebutuhan mereka.

d. Humanis (Insaniyah)

Di Joglo Maqha, nilai-nilai positif seperti persahabatan, kekeluargaan, dan komunitas selalu dijunjung tinggi. Berbagai kegiatan positif sering diadakan di sini, seperti Pengajian Sholawat, dan seminar. Hal ini menjadikan Joglo Maqha sebagai tempat edukatif bagi para pengunjungnya untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan. Joglo Maqha telah berhasil menciptakan ruang yang positif dan edukatif bagi masyarakat, menjadikannya tempat yang ideal untuk menghabiskan waktu bersama teman, belajar, dan berkarya.

Kedai Kopi Joglo Maqha menghadirkan contoh cemerlang dalam membangun brand image yang syariah. Konsep ini tidak hanya menitikberatkan pada produk halal, tetapi juga menjunjung tinggi nilai-nilai Islam dalam seluruh aspek operasionalnya. Hal ini terlihat dari penggunaan logo dan nama yang bernuansa Islami, aktif dalam kegiatan syariah, dan menjalin kerjasama dengan influencer Muslim.

Kedai Kopi Joglo Maqha berkomitmen untuk membangun loyalitas pelanggan. Mereka menawarkan pengalaman minum kopi yang berbeda dan berkesan, dengan suasana kedai yang nyaman dan ramah, serta pelayanan yang baik dan profesional.

Kedai ini juga aktif mengadakan berbagai acara dan promo menarik untuk pelanggan setia.

Strategi branding Joglo Maqha yang menonjolkan nilai-nilai Islami telah sukses menarik minat para pecinta kopi yang mencari pengalaman minum kopi yang berbeda dan berkesan. Kedai ini menawarkan suasana yang nyaman dan ramah, dengan dekorasi yang kental dengan budaya lokal. Hal ini menciptakan rasa familiar dan hangat bagi para pelanggan.

Selain itu, Joglo Maqha juga fokus pada kepuasan pelanggan. Mereka menyediakan kopi berkualitas tinggi, pelayanan yang ramah, dan menu makanan dan minuman yang lezat. Hal ini membuat para pelanggan merasa dihargai dan dilayani dengan baik, sehingga mereka ingin kembali lagi dan lagi.

Upaya Joglo Maqha dalam memuaskan pelanggan terbukti membuahkan hasil. Pendapatan Joglo Maqha selama 2 tahun menunjukkan pola yang menarik, dengan fluktuasi yang signifikan tergantung pada tingkat keramaian dan kalender akademik. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran Joglo Maqha untuk meningkatkan pendapatan dan menarik pelanggan terbukti efektif.

Terlihat jelas bahwa selama 2 tahun ini kenaikan pemasukan kedai Maqha semakin naik, menandakan bahwa strategi pemasaran di Joglo Maqha untuk meningkatkan pendapatan dan menarik pelanggan terbukti efektif. Kenaikan ini tidak hanya meningkatkan keuntungan finansial, tetapi juga membuktikan bahwa Joglo Maqha telah diterima dengan baik oleh masyarakat.

Kesuksesan Joglo Maqha merupakan bukti nyata bahwa dengan strategi yang tepat dan fokus pada kepuasan pelanggan, bisnis dapat berkembang pesat. Joglo Maqha telah menjadi inspirasi bagi banyak pengusaha untuk menggabungkan budaya lokal dengan strategi bisnis modern.

2. Strategi Pemasaran Syariah yang diterapkan di Joglo Maqha dalam perspektif *Maqashid Syariah* Asy-Syatibi

Hukum syariah menjadi pedoman utama dalam kegiatan pemasaran Kedai Kopi Joglo Maqha. Hal ini mengantarkan pada pemasaran yang berlandaskan ibadah kepada Allah dan melayani kemaslahatan umum, bukan hanya kepentingan individu atau kelompok. Islam telah menetapkan dasar dan prinsip yang jelas bagi setiap aktivitas umatnya, termasuk ilmu pemasaran, menunjukkan kelengkapan dan kesistematikannya. Melalui perdagangan, Rasulullah SAW mengajarkan umatnya untuk

menjunjung tinggi akhlak Islam. Umat Islam diharamkan melakukan perilaku ekonomi yang buruk, dan diharuskan melakukan kegiatan ekonomi yang saling menguntungkan. Pemasaran yang sah, dengan tujuan semata-mata keridhaan Allah, akan menjadi ibadah di hadapan-Nya. Keunikan, perbedaan, dan daya tariknya tak tertandingi.

Maqashid Syariah adalah konsep penting dalam memahami tujuan sebenarnya dari ajaran Islam. Al-Quran sebagai pedoman hidup tidak hanya berisi aturan-aturan, tetapi juga menjelaskan tentang alam semesta beserta manfaatnya. Islam melalui Al-Quran ingin memberikan petunjuk bagaimana manusia bisa memanfaatkan alam dengan baik dan menghindari kerusakan. Konsep Maqashid Syariah yang berarti tujuan penetapan hukum ini dikembangkan oleh Imam Asy-Syatibi. Sejak dipublikasikannya dalam kitab Al-Muwafaqat, konsep ini menjadi acuan dalam memahami ilmu ushul fiqh, yang membahas metodologi penetapan hukum Islam. Dengan kata lain, Maqashid Syariah memfokuskan pada tujuan akhir dari penetapan hukum Islam, yaitu menjaga kemaslahatan manusia.⁵⁰

Maqashid Syariah, menurut Asy-Syatibi, Maqashid Syariah terbagi menjadi tiga tingkatan kebutuhan manusia, yaitu:

1) Kebutuhan *Dharuriyat* (Primer)

Kebutuhan dharuriyat adalah kebutuhan vital yang esensial bagi manusia. Ketiadaan kebutuhan ini akan menghancurkan kehidupan manusia secara total, baik di dunia maupun di akhirat. Ada lima hal yang termasuk dalam kategori ini:⁵¹

a) *Hifdz Din* (Menjaga Agama): Melindungi norma agama dari penyimpangan akidah dan ritual.

Joglo Maqha, sebuah kedai kopi di Jogja, menerapkan prinsip *Hifdz Din* (Pemeliharaan Agama) dalam strategi pemasarannya. Hal ini berarti bahwa kedai ini berkomitmen untuk menjaga nilai-nilai Islam dalam setiap aspek usahanya. Hal ini dibuktikan dengan berbagai hal, seperti:

⁵⁰ Kasim and Sahib, "KONSEP MAQASHID AI-SYATIBI TENTANG KEBUTUHAN DAN RELEVANSINYA TERHADAP PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH."

⁵¹ Kasdi and Kudus, "Maqasyid Syari ' Ah Perspektif Pemikiran Imam Syatibi Dalam Kitab."

- (1) Menjual produk halal dan *thoyyiban* (baik)
- (2) Menyediakan mushola bersih dan nyaman untuk beribadah
- (3) Menghindari hal-hal yang dilarang agama, seperti promosi berlebihan atau menampilkan konten yang tidak Islami
- (4) Menyelenggarakan kajian atau diskusi keagamaan secara rutin

Dengan menjalankan prinsip-prinsip ini, Joglo Maqha yakin bahwa mereka tidak hanya akan mendapatkan keuntungan duniawi, tetapi juga pahala di akhirat. Joglo Maqha ingin menjadi contoh bagi kedai kopi lainnya bahwa bisnis yang sukses tidak harus mengorbankan nilai-nilai agama. Keberhasilan Joglo Maqha menunjukkan bahwa Islam dan bisnis dapat berjalan beriringan dan saling melengkapi.

- b) *Hifdz Nafs* (Menjaga Jiwa): Melindungi hak hidup individu dan masyarakat, termasuk pemberantasan penyakit dan penegakan hukum.

Kedai Kopi Joglo Maqha menjunjung tinggi nilai *Hifdz an-Nafs*, yaitu pemeliharaan jiwa, dalam strategi pemasarannya. Hal ini sejalan dengan prinsip Maqashid Syariah yang bertujuan untuk menjaga kesehatan dan keselamatan jiwa pelanggan.

Komitmen ini diwujudkan dalam berbagai aspek, mulai dari menjaga kesehatan dan kebersihan produk. Kedai kopi ini menggunakan bahan-bahan segar dan berkualitas, diolah dengan peralatan yang bersih dan terawat. Kebersihan tempat pun selalu dijaga, mulai dari area dapur hingga toilet. Hal ini memberikan rasa aman dan nyaman bagi para pelanggan saat menikmati hidangan.

Lebih dari itu, Kedai Kopi Joglo Maqha juga memastikan keamanan dan kenyamanan pengunjung dengan menerapkan prinsip *Hifdz an-Nafs*. Area kedai kopi diawasi dengan CCTV 24/7 untuk mencegah dan menangkalkan tindakan kriminal. Staf keamanan juga selalu sigap

membantu pengunjung dengan memandu parkir kendaraan dan memastikan keamanan kendaraan selama berada di area kedai.

Dengan menerapkan nilai *Hifdz an-Nafs*, Kedai Kopi Joglo Maqha berkomitmen untuk memberikan pengalaman terbaik bagi para pelanggannya. Pengalaman yang aman, nyaman, dan menyehatkan, sesuai dengan prinsip Maqashid Syariah.

- c) *Hifdz Aql* (Menjaga Akal): Mencegah kerusakan akal yang mengganggu daya pikir dan kreativitas, seperti larangan minuman keras dan narkoba.

Hifdz al-Aql (Pemeliharaan Akal) tidak hanya tentang menghindari zat-zat yang merusak akal seperti minuman keras dan narkoba, tetapi juga tentang menjaga kesehatan mental dan moral. Hal ini sejalan dengan komitmen Kedai Kopi Joglo Maqha dalam menjalankan bisnisnya.

Joglo Maqha menjunjung tinggi prinsip promosi yang jujur dan transparan, sesuai dengan Maqashid Syariah yang bertujuan menjaga akal sehat dan mencegah kekeliruan. Mereka berkomitmen untuk menghadirkan informasi produk yang akurat, tidak melebih-lebihkan, dan membangun kepercayaan pelanggan dengan pelayanan terbaik.

Seperti yang ditegaskan oleh Robbi Faqqi Muhammad, pemilik kedai, Joglo Maqha selalu menyampaikan informasi produk dengan jelas, tanpa iklan menyesatkan, dan selalu mengedepankan kualitas rasa kopi dengan harga yang terjangkau. Hal ini diamini oleh Ahmad Khosian, karyawan Joglo Maqha, yang menambahkan bahwa keramahan dan kenyamanan pelanggan menjadi prioritas utama.

Lebih dari sekadar menyajikan kopi, Joglo Maqha ingin menghadirkan pengalaman yang berkesan bagi para pelanggan. Dengan promosi yang jujur, transparan, dan pelayanan terbaik, Joglo Maqha tidak hanya menjaga akal sehat pelanggan, tetapi juga membangun kepercayaan dan loyalitas mereka.

- d) *Hifdz Nasl* (Menjaga Keturunan): Melestarikan generasi dengan memudahkan pernikahan dan mencegah tindakan yang memutus kelangsungan hidup.

Hifdz Nasl atau pemeliharaan keturunan merupakan konsep penting dalam Islam yang menekankan tanggung jawab orang tua untuk menjaga dan memelihara generasi penerus. Konsep ini juga dianut oleh Kedai Kopi Joglo Maqha, yang berkomitmen untuk menghadirkan pengalaman minum kopi yang aman, nyaman, dan Islami.

Joglo Maqha tidak hanya fokus pada bisnis, tetapi juga aktif dalam menyelenggarakan kegiatan bermanfaat untuk pelanggan, terutama generasi muda. Kegiatan ini bertujuan untuk mengembangkan potensi dan karakter generasi muda, serta menumbuhkan nilai-nilai positif dalam diri mereka. Dengan menyediakan ruang yang nyaman dan aman, serta menyelenggarakan kegiatan bermanfaat, Kedai Kopi Joglo Maqha menjadi tempat yang ideal untuk pelanggan berkumpul dan menghabiskan waktu bersama.

Komitmen Joglo Maqha terhadap *Hifdz Nasl* terlihat dari beberapa hal:

- (1) Produk dan layanan yang aman dan sehat: Joglo Maqha tidak menjual produk yang mengandung bahan berbahaya atau yang dapat merusak kesehatan seperti alkohol.
- (2) Suasana yang nyaman dan ramah keluarga: Joglo Maqha menciptakan suasana yang nyaman dan ramah keluarga, sehingga semua orang dapat menikmati waktu bersantai di kedai Joglo Maqha.
- (3) Promosi yang positif dan bermoral: Joglo Maqha menghindari promosi yang menampilkan perilaku tidak sesuai dengan nilai-nilai Islam, sehingga kedai Joglo Maqha dapat menjadi tempat yang positif dan bermoral bagi para pengunjung.
- (4) Kegiatan yang bermanfaat untuk generasi muda: Joglo Maqha menyelenggarakan

kegiatan yang bermanfaat untuk pelanggan, terutama generasi muda, seperti seminar, workshop, dan diskusi.

Dengan komitmennya terhadap *Hifdz Nasl*, Kedai Kopi Joglo Maqha menjadi tempat yang ideal bagi generasi muda untuk berkumpul, belajar, dan berkembang.

- e) *Hifdz Mal* (Menjaga Harta): Mengembangkan sumber ekonomi rakyat, menjamin hak milik pribadi, dan menjaga keamanan harta.

Prinsip *Hifdz al-Mal*, yang berarti pemeliharaan harta, menjadi landasan penting bagi Kedai Kopi Joglo Maqha dalam menjalankan strategi pemasarannya. Prinsip ini menekankan pentingnya menjaga dan mengelola harta dengan baik dan bertanggung jawab, serta membangun hubungan positif dengan pelanggan dan mitra bisnis. Penerapan *Hifdz al-Mal* dalam strategi pemasaran Joglo Maqha mewujudkan dalam beberapa aspek:

- (1) Pemasaran yang adil dan saling menguntungkan: Joglo Maqha memastikan harga produk sepadan dengan kualitasnya, memberikan layanan terbaik, dan menjalin kerjasama yang saling menguntungkan dengan pemasok dan mitra bisnis.
- (2) Kejujuran dan transparansi: Joglo Maqha berkomitmen untuk menjalankan bisnis dengan jujur dan transparan, menghindari praktik pemborosan dan markup harga berlebihan. Hal ini dilakukan untuk membangun kepercayaan dan hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

Komitmen Joglo Maqha terhadap *Hifdz al-Mal* ini bukan hanya tentang menjaga keuntungan, tetapi juga tentang membangun hubungan yang langgeng dengan pelanggan dan mencapai tujuan jangka panjang. Dengan menjalankan bisnis secara jujur dan transparan, Joglo Maqha ingin memberikan nilai terbaik bagi pelanggan dan mencapai kesuksesan yang berkelanjutan.

2) Kebutuhan *Hajiyyat* (Sekunder)

Kebutuhan *hajiyyat* adalah kebutuhan sekunder yang menunjang kelangsungan hidup manusia. Meskipun tidak mewajibkan, Islam memberikan keringanan (*Rukhshah*) dalam memenuhinya jika terdapat kesulitan. Hal ini menunjukkan kepedulian syariat Islam terhadap kemudahan umatnya.⁵²

Kebutuhan hajiyyat, meskipun tidak esensial, berperan penting dalam meningkatkan kualitas hidup manusia. Kebutuhan ini bertujuan untuk menghilangkan kesulitan dan menyempurnakan pemenuhan lima unsur pokok dharuriyat. Kedai Kopi Joglo Maqha, dalam menjalankan usahanya, menerapkan Maqashid Syariah dengan berbagai cara.

Joglo Maqha berdiri bukan sebagai kedai kopi biasa, namun sebagai perwujudan komitmen untuk memenuhi kebutuhan rohani dan jasmani masyarakat. Didirikan dengan visi mulia, Joglo Maqha tak hanya menyajikan kopi berkualitas, tetapi juga menjadi ruang untuk menyelenggarakan kegiatan Islami dan sosial.

Berlandaskan prinsip Islam, Joglo Maqha menerapkan strategi pemasaran syariah yang selaras dengan perspektif MAQASHID Syariah Asy-Syatibi. Hal ini terlihat dalam komitmennya untuk memenuhi kebutuhan hajiyyat (kebutuhan sekunder) manusia, seperti:

a) Memfasilitasi ibadah

Joglo Maqha menyediakan tempat yang nyaman untuk beribadah, termasuk kajian agama dan seminar untuk meningkatkan pengetahuan dan keimanan para pengunjung.

b) Memberikan kemudahan muamalah

Joglo Maqha menerapkan akad dan jenis perniagaan yang sesuai syariah, serta menawarkan berbagai program dan layanan yang bermanfaat bagi masyarakat.

⁵² Kurniawan and Hudafi, “Konsep Maqashid Syariah Imam Asy-Syatibi Dalam Kitab Al-Muwafaqat.”

c) Menyelenggarakan kegiatan sosial

Joglo Maqha aktif dalam kegiatan sosial, seperti membantu masyarakat kurang mampu dan mengadakan acara-acara yang bermanfaat bagi komunitas.

Lebih dari sekadar keuntungan finansial, Joglo Maqha fokus pada kontribusi positif bagi masyarakat. Hal ini dibuktikan dengan berbagai kegiatan dan program yang dijalankan, seperti:

- a) Seminar "Ngobrol Santai" yang menghadirkan pemateri ternama dan mendapat respon positif dari para pengunjung.
- b) Acara "Joglo Bersholawat" yang menghadirkan ulama-ulama ternama dan berlangsung dengan khidmat dan penuh berkah.
- c) Berbagai kegiatan Islami lainnya yang bertujuan untuk meningkatkan iman dan taqwa masyarakat.

Pemilik Joglo Maqha, Robbi Faqqi Muhammad, tak hanya bercita-cita membangun kedai kopi biasa. Visi mulianya melampaui batas duniawi, yaitu menciptakan kehidupan yang sejahtera dan berkah bagi umat manusia. Misi mulia ini terpancar dalam setiap aspek operasional Joglo Maqha, menjadikannya oase di tengah hiruk pikuk kehidupan yang tak hanya menawarkan secangkir kopi nikmat, tetapi juga menumbuhkan keimanan dan ketaqwaan.

Lebih dari sekadar tempat untuk bersantai dan menikmati kopi, Joglo Maqha menjadi wadah bagi para pengunjungnya untuk merenungkan makna hidup, memperkuat keimanan, dan menjalin hubungan spiritual yang lebih erat dengan Sang Pencipta. Di sini, nilai-nilai Islam diintegrasikan dengan harmonis dalam setiap aspek bisnis, mulai dari filosofi perusahaan hingga interaksi dengan pelanggan.

Joglo Maqha bukan hanya kedai kopi, tetapi juga bukti nyata bahwa bisnis dapat dijalankan dengan berlandaskan nilai-nilai Islam dan membawa manfaat bagi banyak orang. Kehadirannya menjadi inspirasi bagi para pengusaha dan individu lain untuk menggabungkan nilai-nilai spiritual dalam aktivitas mereka, menunjukkan bahwa kesuksesan dan

kebahagiaan sejati dapat diraih dengan menyeimbangkan kebutuhan duniawi dan rohani.

3) Kebutuhan *Tahsiniyat* (Tersier)

Tahsiniyyat tidak mencapai tingkat *Dharuriyat* dan *hajiyyah*. Tingkat kebutuhan ini hanya bersifat pelengkap. Hal-hal yang kepatutan menurut adat, menghindari hal-hal yang tidak sedap dipandang mata dan dihias dengan keindahan sesuai dengan tuntutan norma dan moral. Allah telah mengatur segala sesuatu yang berhubungan dengan kebutuhan *tahsiniyyah* dalam berbagai bidang kehidupan, seperti ibadah, *muamalah* dan *uqubah*.⁵³

Manusia sebagai makhluk sosial memiliki kebutuhan fundamental untuk berinteraksi dan menjalin hubungan dengan sesama. Kebutuhan ini tidak hanya berkutat pada pemenuhan kebutuhan esensial, tetapi juga kebutuhan pelengkap yang disebut kebutuhan *tahsiniyat*. Kebutuhan *tahsiniyat* ini tidak esensial untuk kelangsungan hidup, namun memberikan nilai tambah dalam kehidupan sosial. Kedai Joglo Maqha menjadi ruang berkumpul bagi orang-orang dari berbagai kalangan untuk menjalin hubungan dan mempererat silaturahmi. Joglo Maqha juga sering mengadakan acara-acara yang melibatkan masyarakat sekitar, seperti nonton bareng pertandingan sepak bola dan menyediakan ruang bagi mahasiswa dan komunitas lain untuk mengadakan acara.

Interaksi sosial di Joglo Maqha tidak hanya memperkuat rasa belonging dan hubungan antar individu, tetapi juga memberikan manfaat lain, seperti:

a) Membangun Hubungan dan Memperkuat Silaturahmi

Joglo Maqha menjadi tempat berkumpul bagi orang-orang dari berbagai kalangan, lintas usia, dan latar belakang. Kedai ini sering mengadakan acara-acara yang melibatkan masyarakat sekitar, seperti nonton bareng pertandingan sepak bola,

⁵³ Kurniawan and Hudafi, "Konsep Maqashid Syariah Imam Asy-Syatibi Dalam Kitab Al-Muwafaqat."

diskusi komunitas, dan kegiatan keagamaan. Hal ini mendorong terjalinnya hubungan yang baik antar individu dan memperkuat silaturahmi.

b) Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat

Meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat sekitar: Joglo Maqha membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar, seperti Mbah Supangat dan Mbah Sukisno yang bekerja sebagai juru parkir.

Keberhasilan Joglo Maqha dalam memenuhi kebutuhan tahsinayat manusia menunjukkan bahwa konsep *Maqashid syariah* asy-Syatibi, khususnya kebutuhan tahsinayat, dapat diwujudkan secara konkret dan bermanfaat bagi masyarakat. *Maqashid syariah* Asy-Syatibi merupakan kerangka pemikiran dalam Islam yang menekankan pentingnya pemenuhan kebutuhan manusia, termasuk kebutuhan tahsinayat.

3. Relevansi Konsep *Maqashid Syariah* Asy-Syatibi dalam Meningkatkan Daya Saing dan Keberlangsungan Kedai Kopi Joglo Maqha

Pemikiran Islam kaya akan konsep-konsep berharga, salah satunya *Maqashid Syariah* yang dirumuskan oleh Asy-Syatibi. Konsep ini melampaui batasan hukum ritual ibadah dan menyelami tujuan mendasar syariah Islam, yaitu mewujudkan *kemaslahatan* (kebaikan) bagi manusia di dunia dan akhirat. Jangkauan *Maqashid Syariah* pun tak terbatas pada ranah ibadah, melainkan meluas ke berbagai aspek kehidupan, termasuk dunia bisnis.⁵⁴

Bagi Kedai Kopi Joglo Maqha, *Maqashid Syariah* menjadi panduan berharga dalam menjalankan bisnis. Dengan berorientasi pada pencapaian kemaslahatan, Kedai Kopi Joglo Maqha tidak hanya mengejar keuntungan finansial semata. Hal ini diwujudkan melalui berbagai langkah, seperti:

a. Menyediakan produk berkualitas dan halal

Kedai Kopi Joglo Maqha berkomitmen untuk menyajikan produk berkualitas tinggi yang terbuat dari

⁵⁴ Kasim and Sahib, "KONSEP MAQASHID AI-SYATIBI TENTANG KEBUTUHAN DAN RELEVANSINYA TERHADAP PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH."

bahan-bahan halal dan aman bagi konsumen. Hal ini sejalan dengan prinsip Maqashid Syariah yang menjunjung tinggi nilai-nilai kebaikan dan kesehatan.

b. Menawarkan harga yang adil

Penetapan harga yang adil dan wajar menjadi fokus utama Kedai Kopi Joglo Maqha. Hal ini mencerminkan prinsip keadilan yang ditekankan dalam Maqashid Syariah, di mana tidak ada pihak yang dirugikan dalam proses jual beli.

c. Menciptakan suasana yang nyaman dan ramah

Kedai Kopi Joglo Maqha berupaya menciptakan suasana kedai yang nyaman dan ramah bagi para pelanggan. Hal ini sejalan dengan Maqashid Syariah yang mendorong terciptanya interaksi sosial yang positif dan saling menghormati.

d. Menerapkan praktik ketenagakerjaan yang adil dan manusiawi

Kedai Kopi Joglo Maqha berkomitmen untuk memperlakukan karyawan dengan adil dan manusiawi. Hal ini meliputi pemberian gaji yang layak, jam kerja yang wajar, dan lingkungan kerja yang aman dan nyaman. Penerapan praktik ketenagakerjaan yang adil ini selaras dengan Maqashid Syariah yang menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan dan keadilan.

e. Berkontribusi terhadap masyarakat sekitar

Kedai Kopi Joglo Maqha tidak hanya berfokus pada keuntungan bisnis, tetapi juga berkomitmen untuk berkontribusi terhadap masyarakat sekitar. Hal ini dapat dilakukan melalui berbagai kegiatan sosial, seperti mengadakan program pelatihan untuk UMKM lokal atau memberikan bantuan kepada masyarakat yang membutuhkan. Kontribusi terhadap masyarakat ini merupakan wujud nyata dari Maqashid Syariah yang mendorong terciptanya kemaslahatan bagi seluruh umat manusia.

Penerapan Maqashid Syariah dalam strategi bisnis Kedai Kopi Joglo Maqha berpotensi membawa mereka menuju kesuksesan yang holistik. Kesuksesan ini tidak hanya diukur dari keuntungan finansial, tetapi juga dari kontribusi positif yang diberikan terhadap lingkungan sosial dan kemanusiaan. Hal ini sejalan dengan pemikiran Philip Kotler tentang strategi pemasaran yang menekankan pada pencapaian tujuan pemasaran

melalui penciptaan kepuasan konsumen dan kontribusi positif bagi masyarakat.⁵⁵

Kedai Kopi Joglo Maqha telah menunjukkan komitmennya dalam menerapkan prinsip-prinsip Maqashid Syariah, sebuah konsep hukum Islam yang menekankan pada pencapaian kemaslahatan umat manusia. Konsep ini, yang digagas oleh Imam Asy-Syatibi, menawarkan kerangka kerja yang relevan untuk meningkatkan daya saing dan keberlangsungan Kedai Kopi Joglo Maqha di tengah persaingan bisnis yang ketat. Konsep ini menekankan pada pencapaian kemaslahatan umat manusia, yang sejalan dengan visi dan misi Kedai Kopi Joglo Maqha untuk memberikan produk dan layanan berkualitas dan bermanfaat bagi pelanggan.

a. Fokus pada kemaslahatan

Kedai Kopi Joglo Maqha menghadirkan produk dan layanan berkualitas dengan menggunakan bahan baku halal, menyediakan menu beragam dan sesuai selera pasar, serta menawarkan harga kompetitif. Hal ini sesuai dengan konsep Maqashid Syariah yang bertujuan untuk menjaga agama (دين), jiwa (نفس), akal (عقل), keturunan (نسل), dan harta (مال).

b. Memperhatikan kebutuhan pelanggan

Kedai Kopi Joglo Maqha melakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan, serta menyediakan layanan ramah dan personal. Upaya ini sejalan dengan konsep Maqashid Syariah yang menekankan pada pentingnya menjaga hak dan kehormatan manusia (إزالة الحرج).

c. Membangun Hubungan Baik

Kedai Kopi Joglo Maqha menjalin komunikasi terbuka dan transparan, membangun kepercayaan dan saling menguntungkan, serta aktif dalam kegiatan sosial dan komunitas. Hal ini sesuai dengan konsep Maqashid Syariah yang menitikberatkan pada pentingnya kerjasama dan saling membantu (التعاون).

Penerapan konsep Maqashid Syariah ini telah membawa manfaat bagi Kedai Kopi Joglo Maqha, seperti:

a. Meningkatkan kepercayaan pelanggan

Pelanggan merasa yakin bahwa Kedai Kopi Joglo Maqha berkomitmen untuk memberikan produk dan layanan terbaik dengan cara yang etis dan bertanggung jawab.

⁵⁵ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Prihallindo: Jakarta, 1997), 3.

b. Meningkatkan loyalitas pelanggan

Pelanggan yang merasa puas dengan produk dan layanan Kedai Kopi Joglo Maqha cenderung akan kembali lagi dan merekomendasikan kedai ini kepada orang lain.

c. Meningkatkan citra perusahaan

Kedai Kopi Joglo Maqha dikenal sebagai kedai kopi yang memiliki komitmen terhadap nilai-nilai moral dan sosial, sehingga meningkatkan citra perusahaan di mata masyarakat.

Kedai Kopi Joglo Maqha menunjukkan bagaimana penerapan Maqashid Syariah, sebagaimana diuraikan oleh Imam Asy-Syatibi, dapat meningkatkan daya saing dan keberlangsungan usaha. Prinsip-prinsip Maqashid Syariah, seperti menjaga halal, higienis, dan kualitas produk, menciptakan lingkungan kerja yang kondusif dan adil, serta menjalin hubungan yang saling menguntungkan dengan mitra usaha, menjadi landasan bagi Joglo Maqha untuk mencapai kesuksesan yang berkelanjutan.

Penerapan Maqashid Syariah di Kedai Kopi Joglo Maqha bukan hanya menguntungkan kedai kopi itu sendiri, tetapi juga membawa manfaat bagi seluruh pihak yang terlibat. Hal ini menjadikannya contoh nyata bagaimana Islam dan bisnis dapat berjalan beriringan dan saling menguatkan.

Pelanggan di Joglo Maqha mendapat jaminan produk dan layanan yang berkualitas dan halal. Hal ini meningkatkan kepercayaan dan kepuasan mereka, sehingga mereka menjadi pelanggan setia dan merekomendasikan Joglo Maqha kepada orang lain. Karyawan di Joglo Maqha menikmati lingkungan kerja yang adil dan kondusif. Hal ini meningkatkan motivasi dan kinerja mereka, sehingga mereka memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.

Penerapan Maqashid Syariah di Joglo Maqha menunjukkan bahwa bisnis yang berlandaskan nilai-nilai Islam dapat mencapai kesuksesan dan membawa manfaat bagi semua pihak. Hal ini berbeda dengan bisnis konvensional yang sering kali hanya fokus pada keuntungan finansial dan mengabaikan nilai-nilai moral dan etika.

Kesuksesan Joglo Maqha terbukti dengan peningkatan pemasukan yang signifikan selama 2 tahun terakhir. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran Joglo Maqha untuk meningkatkan pendapatan dan menarik pelanggan terbukti efektif. Kenaikan ini tidak hanya meningkatkan keuntungan

finansial, tetapi juga membuktikan bahwa Joglo Maqha telah diterima dengan baik oleh masyarakat.

Kesuksesan Joglo Maqha merupakan bukti nyata bahwa dengan strategi yang tepat dan fokus pada kepuasan pelanggan, bisnis dapat berkembang pesat. Joglo Maqha telah menjadi inspirasi bagi banyak pengusaha untuk menggabungkan budaya lokal dengan strategi bisnis modern. Dengan cara ini, bisnis dapat mencapai kesuksesan yang berkelanjutan dan bermanfaat bagi semua pihak.

