

BAB IV ANALISIS PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek

1. Sejarah Toko Claire Official

Claire official merupakan sebuah brand toko fashion wanita yang didirikan oleh seorang mahasiswa universitas muria kudus yakni Khilma Isfara. Nama Claire Official diambil dari bahasa Prancis yang memiliki arti bersih. Dengan memberi nama brand tersebut diharapkan toko claire official ini sebersih dengan namanya.¹ Mulai dari strateginya, cara-cara yang dilakukan untuk mengembangkan tokonya, dan sebagainya. Membangun sebuah bisnis tentu bukanlah perkara mudah, apalagi pemilik toko masih melanjutkan studinya sebagai seorang mahasiswa. Waktu, pikiran, dan tenaga dibagi menjadi dua antara fokus dengan studinya atau dengan dunia bisnisnya.

Dengan modal yang sangat sedikit yaitu Rp. 8.000,- Khilma memulai bisnis berjualan hijab pada tahun 2019 dengan memberi brand produknya dengan nama claire official. Sebelum toko claire official ini banyak dikenal oleh konsumen, Khilma selaku pendiri toko ini awalnya hanya coba-coba berjualan hijab dengan stock yang sangat limit yaitu 40 pcs dengan berbagai macam pilihan warna dan pada saat itu dia sedang kuliah semester dua.² Dia menggunakan media online sebagai digital marketingnya, seperti promosi di akun media sosialnya seperti whatsapp, instagram, marketplace dan juga meminta bantuan kepada saudara, teman untuk mempromosikan produknya. Namun, dia sempat berhenti untuk berjualan beberapa bulan ketika dia disibukkan dengan organisasi kampusnya.

Khilma mulai aktif berjualan online lagi sejak wabah Covid-19 melanda yakni lebih tepatnya pada tahun 2020 bulan awal dimana wabah ini mengakibatkan aktivitas kampus berhenti total dan dilakukan kuliah secara daring di rumah. Karena menurutnya ini kesempatan untuk mengembangkan tokonya selama aktivitas perkuliahan dilakukan di rumah

¹ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

² Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

dimana dia dapat melakukan pekerjaan sampingannya tanpa harus mengganggu jam kuliahnya. Sejak saat itu, dia mulai mencari peluang bagaimana agar tokonya berkembang dan dapat dikenal oleh banyak orang. Khilma mulai membuat akun instagram yang diberi nama *Claire.ofc.* lalu mempromosikan produknya ke akun instagram tersebut untuk menambah followers, tujuannya untuk memikat hati konsumen melalui media instagram agar tertarik dengan produk claire official dengan cara endorse kepada selebgram dengan budget yang minim saat itu hanya Rp. 100.000,- hingga Rp. 200.000,-.³ Adanya endorse selebgram ini, toko claire official berhasil memiliki followers yang lumayan banyak dan konsumen mulai berdatangan dari berbagai kalangan.

Seiring dengan perkembangan usahanya, khilma mencoba berinovasi dengan menjual produk selain hijab seperti baju, celana kulot, outer, dan sebagainya. Diusianya yang sangat muda ini, ia berhasil mendapatkan omset dari hasil usahanya sekitar Rp. 200.000.000,- perbulan.⁴

Toko claire official bukan hanya melayani pembeli secara online, namun juga melayani pembelian di homestore dimana konsumen datang secara langsung ke homestore dan dapat memilih sepuasnya. Namun, karena pembelian online di shopee sangat membludak apalagi ketika event marketplace saat ini khilma lebih mengutamakan pembelian via online.⁵

Toko claire official ini menyatu dengan rumah pribadi khilma, lebih tepatnya berada di bagian paling depan. Khilma mempunyai 3 pegawai yang selalu siap untuk membantu handle tokonya. 2 pegawai berada di toko, sedangkan yang 1 pegawai bekerja dirumah sebagai admin toko. Homestore ini buka mulai jam 09.00-16.00 WIB sedangkan toko online di marketplacena buka 24 jam.

Untuk meningkatkan kualitas toko agar dapat menarik konsumen, maka toko claire official selalu membuat ide-ide yang baru seperti mempercantik katalog produk, membuat konten kekinian, memberikan hadiah kecil seperti berbagi

³ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

⁴ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

⁵ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

shopee pay, dan sebagainya. Dengan adanya hal ini diharapkan konsumen tertarik dan selalu memantau akun sosial media toko claire official dan dapat meningkatkan penjualan sesuai target yang diinginkan.

2. Letak Geografis Toko Claire Official

Adapun secara geografis toko claire official terletak di daerah perkampungan, yang mempunyai batasan-batasan sebagai berikut:

- a. Wilayah sebelah utara berbatasan dengan gang kecil menuju perbatasan desa Bandungrejo
- b. Wilayah sebelah selatan berbatasan dengan mushola “Roudlotul Jannah” desa Manyargading RT 05/01
- c. Wilayah sebelah barat berbatasan dengan rumah warga
- d. Wilayah sebelah timur berbatasan dengan rumah warga

3. Biodata Owner Toko Claire Official

Khilma isfara, seorang mahasiswa semester 7 di universitas muria kudus. Khilma mencapai kesuksesan lebih cepat dibandingkan orang lain. Diusianya yang bisa terbilang sangat muda ini, mampu menjadi pengusaha sukses dengan omset jutaan rupiah perbulan dari hasil usaha online shopnya yang telah ia tekuni sejak 2019 lalu. Saat ini ia tinggal di desa Manyargading, RT 05 RW 01 Kecamatan Kalinyamatan Kabupaten Jepara.

Khilma Isfara lahir di Jepara pada tanggal 30 Mei 2000. Berikut ini rincian biodata dari Khilma Isfara:⁶

- a. Nama : Khilma Isfara
- b. Nama Panggilan : Khilma
- c. Tempat/tanggal Lahir : Jepara, 30 Mei 2000
- d. Alamat : Manyargading, RT. 05/01
Kalinyamatan, Jepara
- e. Agama : Islam
- f. Jenis Kelamin : Perempuan
- g. Golongan Darah : B
- h. Berat Badan : 52 Kg
- i. Tinggi Badan : 161 Cm
- j. Status Perkawinan : Belum Kawin
- k. Pekerjaan : Mahasiswa
- l. Kewarganegaraan : Indonesia

⁶ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

Khilma isfara lahir ditengah keluarga yang berkecukupan dan merupakan anak ke dua dari empat bersaudara. Khilma mempunyai semangat yang tinggi dan memiliki impian menjadi orang yang sukses yang dapat membanggakan kedua orangtuanya. Sukses tentu bukan perkara yang mudah seperti membalikkan telapak tangan. Hingga Khilma menyadari jika potensi yang dimiliki dalam berbisnis yaitu berjualan dimana hal ini juga dilakukan oleh kedua orangtuanya.

4. Visi Misi Toko Claire Official

a. Visi toko claire official

Toko Claire Official memposisikan diri sebagai toko online yang mampu memberikan kualitas terbaik dan kesan puas dihati para konsumen sehingga toko claire official dipercaya sebagai toko online yang cocok untuk berbelanja produk yang berkualitas.⁷

b. Misi toko claire official

- 1) memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen berupa kenyamanan berbelanja dan jaminan kualitas produk dengan harga terjangkau.
- 2) Mengoptimalkan sumber daya manusia yang unggul dan jujur dengan mengoptimalkan teknologi yang ada dan menjalin kerjasama yang saling menguntungkan dan mendukung.
- 3) meningkatkan mutu produk claire official sesuai dengan tren perkembangan zaman yang diminati konsumen.
- 4) memperluas jaringan dan relasi untuk menarik konsumen agar tertarik berbelanja di toko claire official.⁸

B. Deskripsi Data

1. Strategi Pemasaran Toko Online Claire Official

Bisnis online saat ini merajalela, banyak cara dan kemampuan teknologi yang semakin berkembang. Tidak heran, saat ini seiring dengan berkembangnya teknologi bisnis online banyak yang dijalankan melalui media sosial seperti facebook,

⁷ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

⁸ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

instagram, twitter, dan sebagainya. Toko claire official adalah salah satu online shop yang menggunakan media sosial sebagai salah satu media pemasarannya. Toko claire official dapat sukses seperti ini tentunya tidak luput dari usaha seorang owner itu sendiri dengan berbagai macam strategi pemasaran yang berhasil ia gagas untuk dapat mengembangkan tokonya sehingga dapat menjadi seperti saat ini.

Untuk mendapatkan hasil yang maksimal maka seorang penjual perlu melewati beberapa tahap-tahap strategi pemasaran melalui media sosial yang harus dilakukan⁹, diantaranya:

- a. Monitoring, merupakan proses yang berkelanjutan dan harus dilakukan dengan menggunakan beberapa sistem agar tidak ada yang tertinggal, baik itu hal yang baik maupun hal yang buruk. Dengan pemantauan ini, kami dapat memverifikasi dan mengungkap masalah yang dialami konsumen dengan melihat akun toko kami dengan akun toko pesaing.
- b. Merespon, diperlukan kecepatan dalam merespon situasi yang terjadi sedini mungkin. Apabila ada komentar negatif dari konsumen, secepat mungkin kita harus bisa menyelesaikannya.
- c. Riset, sebagai penjual, kita perlu memahami siapa target pasarnya dan kemudian kita melakukan apa yang mereka butuhkan.
- d. Kampanye dan on going strategy, kerja pemasaran sosial media dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu kampanye dan on going strategy. on going strategy adalah kerja yang dilaksanakan secara rutin di blogging, tweet, instagram, mengeksposkan konten-konten yang bermanfaat kedalam forum, dan sebagainya. Hal ini dilakukan sebelum melaksanakan monitoring untuk mencari masalah yang dikeluhkan oleh pelanggan. Maksud dilakukan on going strategy adalah untuk membangun merek dan reputasi toko. Sedangkan Kampanye adalah pemasaran media sosial yang mendatangkan pengunjung dalam jumlah yang banyak, akan tetapi hanya sebentar dari situs satu ke situs

⁹ Yulianti, analisis strategi promosi melalui pemanfaatan media sosial instagram dalam meningkatkan penjualan produk online shop ditinjau dari perspektif ekonomi islam, (Skripsi UIN Raden Intan Lampung, 2019). Hal. 55-56

lain dari yang kita miliki. Kampanye ini harus dilaksanakan sesuai dengan on going strategy dan mempunyai tujuan dan jadwal yang jelas.

Proses pemasaran toko claire official ini awalnya hanya melalui promosi dari mulut ke mulut dan kepada saudara dan teman sekitar. Namun, berhubung saat ini toko claire official sudah berkembang, teknologi pun juga sangat mendukung saat ini pemasaran dilakukan dengan cara promosi dimedia sosial seperti grup whatsapp yang didalamnya berisi para reseller dan customer, promosi melalui instagram, situs jual beli online yaitu shopee.¹⁰

Owner toko claire official menggunakan media instagram sebagai salah satu media sosial untuk memasarkan produknya. Kita tahu, jika sebelumnya instagram adalah salah satu media sosial yang diciptakan hanya untuk upload gambar atau foto dari smartphone sama halnya dengan media sosial yang lain. Namun, seiring dengan kemajuan zaman dan banyaknya bisnis yang menggunakan media sosial untuk keperluan marketing saat ini fungsinya bergeser. Banyak online shop saat ini menggunakan instagram sebagai salah satu media promosi, salah satunya toko claire official. Sebab, pengguna instagram saat ini semakin hari semakin banyak jumlahnya yang aktif.

Strategi pemasaran toko claire official melalui instagram menggunakan jasa endorsement. Endorsement adalah kerjasama antara kedua belah pihak yang saling memberi keuntungan dan biasanya terjadi antara selebgram dengan online shop.¹¹ Strategi ini sama dengan promosi yang sistemnya mempromosikan produk yang dijualnya melalui instagram, namun yang membedakan adalah terdapat selebriti instagram (selebgram) yang mempromosikan produk tersebut. Hal ini tentunya dapat berpengaruh pada angka penjualan toko karena dengan melakukan promosi melalui selebgram, banyak pengikut (*followers*) dari selebgram tersebut mengetahui dan mem-follow akun toko online claire official. Sehingga, toko

¹⁰ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

¹¹ Nuri Rahmadani, Digital Marketing selebgram @hannanadya_ dalam melakukan endorse dan paid promote pada olshop havefunstore, (Skripsi UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2021). Hal. 03

claire official akan semakin dikenal oleh konsumen jika strategi endorsement ini dilakukan.

Selebgram yang dipilih untuk mempromosikan produknya tentu harus melalui seleksi. Seleksi disini bertujuan untuk mengetahui sesuai atau tidaknya selebgram tersebut berpengaruh pada toko yang dipromosikan nanti. Untuk itu pihak owner harus pandai-pandai memilih selebgram agar berpengaruh pada penjualan produknya. Seperti pengikut (*followers*) yang dimiliki selebgram, sesuai dengan target yang disukai oleh konsumen, menarik dan kreatif saat melakukan endorse, dan sebagainya.¹²

Tinggi atau tidaknya angka penjualan yang terjadi sangat berpengaruh terhadap pemilihan selebgram untuk melakukan endorse, terutama sedikit banyaknya pengikut (*followers*) selebgram tersebut. Semakin banyak pengikutnya, maka semakin banyak pula yang tertarik dan mengetahui toko claire official melalui promosi yang telah dilakukan oleh selebgram tersebut.

2. Ciri Khas Toko Claire Official

Setiap toko tentunya memiliki ciri khas sendiri agar toko tersebut mudah dikenal, dan diminati. Baik itu mengenai produknya, harganya, keunikannya, bahannya, dan sebagainya. Toko claire official tentu juga mempunyai ciri khas yang membuat tokonya banyak diminati. Claire official banyak dikenal oleh konsumen karena harga yang ditawarkan murah dengan kualitas yang diberikan benar-benar bagus dan premium.

Target pasar toko claire official adalah para remaja sekolah hingga orang dewasa yang berusia 30 tahun.¹³ Karena itu, sebisa mungkin harga yang ditawarkan pas dikantong baik anak sekolah maupun orang dewasa yang menjadi targetnya. Owner membrandol harga murah dan kualitas yang bagus tujuannya agar semua kalangan bisa memiliki produk yang ditawarkan. Harga yang dipatok untuk setiap produknya dibawah Rp. 60.000,-.¹⁴ Dengan harga yang ramah dikantong

¹² Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

¹³ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

¹⁴ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

tersebut, tentunya konsumen mendapatkan produk yang berkualitas premium dan kekinian.

Ciri khas yang ditawarkan ini, akan semakin banyak konsumen yang tertarik dan besar kemungkinan akan menjadi langganan dari toko claire official jika mereka sudah mengetahui harga dan kualitas yang ditawarkan sangat sesuai.

3. Model Penjualan Toko Claire Official

Toko Claire official sebagai salah satu toko yang bergerak dibidang dunia fashion, toko ini berusaha memanfaatkan teknologi sebaik mungkin sebagai akses pemasaran produk-produk yang dijualnya. Model penjualan toko claire official dalam memasarkan produknya yaitu dengan cara offline dan online. Penjualan produk secara offline bisa dengan cara pembeli langsung ke homestore dan dapat memiliki produk secara langsung.¹⁵ Untuk penjualan online, toko claire official memanfaatkan sosial media sebagai marketingnya. Social media marketing memang sangat efektif pada zaman sekarang sebagai salah satu laman untuk memasarkan produk secara online.

Dalam memasarkan produknya, toko claire official menggunakan 3 akun sosial medianya, diantaranya:

a. Whatsapp

WhatsApp digunakan sebagai alat pemasaran karena dianggap banyak pelanggan yang mungkin sudah menggunakannya. Namun, dalam whatsapp tidak menyediakan ruang iklan, sehingga sebagai owner toko claire official harus mampu mempunyai inovatif dalam melakukan pemasaran produknya.

Ada tips yang perlu dilakukan dalam menjalankan whatsapp marketing dengan lancar, diantaranya:¹⁶

- 1) Mengumpulkan kontak calon pelanggan sebanyak-banyaknya
- 2) Meminta calon pelanggan untuk menyimpan nomor whatsapp toko
- 3) Broadcast menarik kepada calon pelanggan secara berkala
- 4) Membuat grup khusus reseller

¹⁵ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

¹⁶ <https://accurate.id/marketing-manajemen/whatsapp-marketing/> diakses pada 29 januari 2021 pukul 20.38 WIB

Pemasaran produk melalui whatsapp dilakukan dengan cara mengunggah katalog produk yang akan dijual di story whatsapp milik toko claire official dan mengupload produk di grup whatsapp yang didalamnya terdapat banyak reseller yang akan membantu menjual produknya. Reseller diberi edukasi secara langsung mengenai sistem penjualan produk dan kemampuan mereka dalam menjual produk agar lebih bisa mahir dan membantu menjualkan produk-produk toko.

Reseller yang bergabung didalam grup tersebut menjual kembali ke konsumen dengan mengambil keuntungan sesuai yang diinginkan. Dengan adanya reseller claire official, produk akan cepat terjual dan mudah dikenal oleh banyak orang.

Untuk proses transaksi penjualan melalui whatsapp dilakukan secara manual mengikuti panduan yang telah disiapkan oleh toko claire official.

b. Instagram

Instagram adalah aplikasi berbagi gambar dan video yang memungkinkan pengguna untuk mengambil foto, merekam video, menerapkan filter digital, dan membagikannya ke banyak layanan jejaring sosial lainnya. Instagram merupakan salah satu media sosial yang digunakan untuk mempromosikan produk atau jasa.¹⁷

Instagram digunakan sebagai salah satu media pemasaran produk toko claire official karena dianggap dapat berpengaruh pada tingkat penjualan. Melalui instagram, banyak konsumen yang melihat dan tertarik dengan produk-produk yang telah di tawarkan melalui akun instagram toko claire official. Akun yang diberi nama claire.ofc ini menawarkan berbagai produk dengan menampilkan katalog produk yang cantik dan kreatif untuk dapat menarik minat pembeli.

Pembelian produk melalui instagram sangat mudah dilakukan oleh konsumen. Untuk dapat membeli produk claire official melalui instagram, konsumen diarahkan ke link pemesanan yang ada di bio instagram claire.ofc. otomatis akan langsung diarahkan pada kontak whatsapp

¹⁷ Yulianti, analisis strategi promosi melalui pemanfaatan media sosial instagram dalam meningkatkan penjualan produk online shop ditinjau dari perspektif ekonomi islam, (Skripsi UIN Raden Intan Lampung, 2019). Hal. 54

untuk selanjutnya konsumen dapat memesan produk tersebut. Cukup dengan mengirim gambar produk yang akan dipesan kemudian diarahkan pada proses transaksi manual melalui media transfer bank.¹⁸

c. Shopee

Penjualan melalui sosial media shopee memberikan pengaruh yang paling tinggi dalam penjualan produk toko claire official. Saat ini shopee banyak dijadikan sebagai ladang usaha bagi semua masyarakat indonesia. Tak terkecuali owner claire official sendiri. Jangkauan penjualan melalui shopee sangat meluas, bukan hanya konsumen dari indonesia saja melainkan dari luar negeri seperti china, malaysia, hongkong, dan sebagainya dapat melihat produk yang kita jual.

Toko claire official memiliki akun shopee yang bernama claire official yang saat ini memiliki sebanyak 9.8 ribu jumlah pengikut. Tentu bukan perkara mudah untuk mendapatkan pengikut sebanyak itu. Usaha yang selama ini dilakukan seperti endorse melalui selebgram, memberi gift kecil-kecilan sebagai apresiasi konsumen, dan sebagainya sangat mudah untuk menarik minat pengikut dan pembeli.

Dengan banyaknya pengikut ini tentu mempengaruhi penjualan produk claire official di sosial media shopee. Apalagi saat event shopee seperti 12.12 bulan lalu, toko claire official menerima pesanan hingga 700++ dimana hal ini merupakan pesanan yang terbanyak selama event shopee. Namun, pada hari biasa, pesanan juga tidak kalah banyak, bisa mencapai 200-300 buah pesanan per harinya.¹⁹

Model penjualan melalui shopee menggunakan transaksi otomatis dimana prosesnya lebih mudah dan cepat. Konsumen hanya perlu memilih barang yang akan dibeli, lalu di check out sesuai alur yang telah disediakan pihak shopee.

4. Entrepreneurship Islami pada Toko Online Claire Official

Mengkaji entrepreneurship dalam perspektif Islam melalui sudut pandang sejarah Islam, mengingatkan seseorang

¹⁸ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

¹⁹ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

untuk kembali menelaah sejarah nabi Muhammad SAW. Sejarah kehidupan beliau yang sangat kental dengan nilai-nilai dan perilaku entrepreneurship yang layak untuk dijadikan acuan.

Menurut Syafi'i Antonio, jiwa entrepreneurship dalam diri nabi Muhammad SAW. tidak tertanam begitu saja, namun hal itu tentunya hasil dari proses panjang sejak beliau masih kecil. Sebelum diangkat menjadi Nabi dan Rosul, beliau sudah dikenal sebagai seorang pedagang. Kesungguhannya dalam dunia bisnis sudah tertanam sejak masih kecil. Beliau mulai merintis karir dibidang bisnis saat berusia 12 tahun dan mulai usahanya sendiri ketika berusia 17 tahun. Saat itu, Nabi Muhammad SAW mulai berdagang kecil-kecilan dikota Makkah.²⁰

Dalam menjalankan bisnisnya, nabi Muhammad menghiasi dirinya dengan kedisiplinan, keteguhan memegang janji, amanah, cerdas dalam berbisnis, gigih dan sifat-sifat mulia yang lainnya. Sehingga masyarakat mempercayainya dan memberinya gelar "Al-amin".

Entrepreneur bukanlah semata-mata perihal bakat (meskipun bakat merupakan faktor yang sangat penting), akan tetapi entrepreneur juga mengenai motivasi, perjuangan, dan tekad yang kuat untuk mewujudkannya. Karakteristik yang dimiliki oleh seorang wirausaha adalah sikap merdeka, bebas, dan percaya pada diri sendiri. Dalam berbisnis apapun, kejujuran, mental, dan keberanian lah yang sangat penting dalam memulai melakukan usaha.

Pemilik toko *claire official* juga menerapkan karakteristik semangat entrepreneurship Islam yang ada pada dirinya. Hal ini tentunya berkaitan juga dengan teori Meredith yang dipakai oleh penulis dalam melakukan penelitian ini. Diantara karakteristik yang sesuai diterapkan pada toko *claire official* yaitu:

a. Kalkulatif

Dalam teori berbisnis, kalkulatif sering disebut juga dengan berani mengambil resiko. Resiko adalah suatu hal yang sangat melekat pada aktivitas bisnis. Bagi entrepreneur, resiko bukanlah suatu hambatan untuk

²⁰ Mohammad Darwis, Entrepreneurship dalam Perspektif Islam; meneguhkan paradigma pertautan agama dan ekonomi, Iqtishodunat, Vol. 6 No. 1, 2017. Hal: 211.

meraih kesuksesan, akan tetapi hal itu harus dijadikan sebagai tantangan yang akan dihadapi dikemudian hari.

Pengusaha suka mengambil risiko yang realistis karena mereka ingin sukses. Mereka memperoleh kepuasan besar dari menyelesaikan tugas-tugas yang sulit tetapi realistis dengan menerapkan keterampilan mereka. Singkatnya, seorang wirausahawan menikmati tantangan yang sulit tetapi dapat dicapai.²¹

Percaya diri merupakan salah satu hal yang erat kaitannya dengan mengambil resiko. Semakin besar keyakinan seseorang pada kemampuannya, maka akan semakin besar pula keyakinannya dalam mempengaruhi hasil dan keputusannya. Selain itu juga akan semakin siap mencoba sesuatu yang menurut orang lain akan beresiko tinggi.²² Wawancara dengan khilma isfara sebagai owner toko claire official mengenai keberaniannya membuka bisnis online di saat dia masih menempuh pendidikan dibangku kuliah.

“Awalnya, ketika pertama kali mulai jualan hijab saya takut apabila produk yang saya jual tidak mendapat respon yang baik untuk konsumen, dan sampai berpikiran bagaimana jika tidak laku, apalagi aku juga masih kuliah takut banget mengganggu jam kuliahku berantakan. Namun, akhirnya aku berfikir jika kita tidak berani menghadapi semua itu, kapan usaha kita berkembang? Kapan usaha kita bisa dikenal banyak orang?. Hingga akhirnya aku promosi kesana kesini dan berhasil menjual ratusan pcs hijab dan toko semakin dikenal oleh banyak konsumen.”²³

Selain resiko yang akan diterima oleh toko online claire official mengenai produk yang dijual tidak mendapat respon dari konsumen, resiko yang kemungkinan terjadi

²¹ Geoffrey G. Meredith, kewirausahaan teori dan praktek, terj. Andre (Jakarta: LPPM dan PT. Pustaka Binaman Pressindo, 2001), Hal. 37

²² Geoffrey G. Meredith, kewirausahaan teori dan praktek, terj. Andre (Jakarta: LPPM dan PT. Pustaka Binaman Pressindo, 2001), Hal. 39

²³ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

adalah bagaimana jika produk yang telah sampai ketangan konsumen namun barang yang diterima terdapat kekurangan atau bahkan kecacatan. sehingga konsumen komplain. Wawancara dengan Khilma Isfara selaku owner toko claire official menyatakan:

“Toko kita sebaik mungkin memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen, terutama dalam hal pengemasan dan kualitas produk. Dalam pengemasan barang, kita selalu cek terlebih dahulu ya sebelum proses pengiriman. Apakah barang yang dikemas sudah sesuai permintaan atau belum. Jangan sampai ada yang salah ataupun kurang. Sedangkan mengenai kualitas produk, semua barang yang ada dietalase toko claire official di sortir terlebih dahulu, dicek sampai benar-benar lolos dari segala kecacatan barang. Jika memang barang yang telah sampai ketangan konsumen ada kecacatan barang atau kekiliruan warna, dan sebagainya mungkin itu kurangnya ketelitian dari pihak kita ya.”²⁴

Wawancara dengan Ayu Agustina selaku pegawai toko Claire Official mengenai bagaimana mengatasi pesanan agar dalam proses packing tidak ada kekeliruan dan kekurangan

“Terkadang ketika permintaan konsumen membludak seperti pada saat event shopee ditanggal kembar kita usahakan memberikan pelayanan yang sebaik mungkin. Saya sebagai pegawai yang mengurus di per packingan tentu harus teliti agar semua pesanan pelanggan sesuai dan aman. Meskipun begitu terkadang tetap saja ada barang yang kurang karena mungkin efek kelelahan atau kurang ketelitian dari saya.”²⁵

²⁴ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 2 Februari 2022

²⁵ Hasil wawancara dengan Ayu Agustina selaku pegawai Toko Claire Official pada 2 Februari 2022

Pernyataan tersebut diperkuat oleh wawancara dengan Khilma Isfara selaku owner toko claire official:

“Namanya juga manusia ya, terkadang tidak luput dari kesalahan, dan hal tersebut menjadi resiko kami karena kurangnya ketelitian. namun kekeliruan tersebut bisa diproses dengan pengembalian barang jika memang benar-benar ada bukti yaa. Untuk pengembalian barang melalui Shopee misalnya, sudah ada bagaimana rules pengembalian barangnya dengan memberikan bukti vidio unboxing sehingga nanti proses pengembalian barang dapat diterima.”²⁶

b. Kreatif dan Inovatif

Karakteristik dari wirausahawan yang memiliki pendapat sendiri dan tidak mengekor dari pendapat orang lain dengan dicerminkan oleh sikapnya yang kreatif, inovatif dan fleksibel dengan diukur dari sikap yang tidak akan pernah puas.²⁷

Seorang entrepreneur harus memiliki kemampuan untuk terus kreatif dan inovatif. Kreatif dan inovatif menjadi salah satu kunci kesuksesan untuk menjalankan bisnis agar memenangkan persaingan pasar. Menciptakan hal baru dan berbeda dengan produk yang lain akan menjadi nilai plus dibandingkan dengan produk lainnya.

Seorang entrepreneur tidak dapat bertahan lama apabila pelaku usahanya tidak memiliki kreativitas dan inovasi yang tinggi dalam menjalankan bisnisnya. Dengan demikian, seorang entrepreneur dituntut untuk selalu kreatif dan mempunyai ide-ide baru dalam setiap situasi dan berani menghadapi semua tantangan dengan caranya sendiri.

Dalam mengelola tokonya, khilma selalu memunculkan produk-produk baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Sebisa mungkin dia menghasilkan produk

²⁶ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 2 Februari 2022

²⁷ Geoffrey G. Meredith, kewirausahaan teori dan praktek, terj. Andre (Jakarta: LPPM dan PT. Pustaka Binaman Pressindo, 2001), Hal. 6

dimana toko lain belum mempunyai produk tersebut.²⁸ Sebagai seorang entrepreneur muda, Khilma yaitu owner toko online claire official selalu berusaha untuk menciptakan gaya fashion terbaru untuk katalog tokonya. hal ini dilakukan setiap bulannya agar toko claire official selalu update mengenai target pasar dan mendapat respon yang baik bagi para konsumennya. Wawancara dengan Khilma Isfara selaku owner toko claire official menyatakan:

“Untuk menciptakan suatu produk yang baru, aku selalu melihat peristiwa yang saat ini sedang tren dikalangan remaja dan seusianya. Sehingga ketika saya meluncurkan produk baru harapan saya dapat memenuhi target pasar dan mendapat banyak respon serta minat konsumen untuk membelinya.”²⁹

Wawancara dengan Elyatun Najah sebagai Reseller Toko claire official menyatakan:

“Saya sangat senang menjadi reseller claire official, selain produknya yang cocok untuk kalangan remaja dan selalu mengikuti perkembangan tren fashion, claire official selalu mengupdate catalog produknya. Sehingga akan semakin menarik dan membuat para konsumen saya menyukainya.”³⁰

Selain itu, untuk menarik banyak konsumen khilma juga memberikan challenge yang menarik di salah satu akun online shopnya dengan memberikan hadiah shopee pay ataupun gift lainnya. Ketika penulis mewawancarai khilma mengatakan:

“Toko kita setiap bulannya akan memberikan hadiah shopee pay secara random untuk pembeli

²⁸ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

²⁹ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 2 Februari 2022

³⁰ Hasil wawancara dengan Elyatun Najah selaku reseller Toko Claire Official pada 8 Februari 2022

sebagai bentuk terimakasih kita karena telah banyak yang percaya dengan toko kita. Selain itu juga untuk menarik konsumen semakin banyak toko kita mengadakan give away dalam bentuk challenge game tebak-tebak an, mengupload outfit yang dipakai hasil beli di toko kita, dan sebagainya.”³¹

Tidak hanya meningkatkan kreatifitas dan inovasi, seorang entrepreneur apalagi dalam bidang bisnis jual beli online, khilma selalu berusaha memberikan pelayanan yang terbaik dan mengutamakan kebutuhan konsumen agar selalu terpenuhi.

c. Kejujuran

Seorang entrepreneur harus memiliki sikap jujur dan tekun, baik dalam berbicara ataupun bertindak. Jujur sangat diperlukan supaya pihak yang terkait dapat percaya terhadap apa yang akan dilakukan. Jujur dalam segala kegiatan bisnis, menimbang, berjanji, membayar hutang, mengukur, dan sebagainya akan membuat ketenangan lahir dan batin. Tanpa kejujuran, usaha bisnis tidak akan maju, dan akan sulit untuk mendapat kepercayaan konsumen dan pelanggan.

Seorang entrepreneur berlaku jujur dilandasi keinginan agar orang lain mendapat kebaikan dan kebahagiaan sebagaimana ia menginginkannya. Dalam bisnis jual beli misalnya dapat dilakukan dengan cara menjelaskan cacatnya barang dagangannya yang dia ketahui dan kemungkinan tidak terlihat oleh pembeli.

Namun, saat ini transaksi jual beli menjadi salah satu hal yang banyak diperdebatkan sah atau tidaknya jual beli tersebut. Salah satunya adalah transaksi jual beli online. Jual beli secara online adalah proses transaksi jual beli dimana dilakukan melalui internet atau via online yang dilakukan oleh 2 orang yaitu penjual atau pembeli yang telah melakukan kesepakatan jual beli melalui internet.³²

³¹ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

³² Tira Nur Fitria, Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) dalam hukum Islam dan Hukum Negara, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 3 No. 1, 2017. Hal: 55

Seiring dengan perkembangan zaman saat ini, zaman telah dipenuhi dengan berbagai macam teknologi yang super canggih dimana dapat memudahkan seseorang untuk melakukan segala sesuatunya secara instan dan mudah. Transaksi jual beli yang telah melekat pada kalangan masyarakat sejak lama hingga saat ini yang merupakan prioritas utama untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Saat ini, hal tersebut bisa dilakukan secara online dengan mudah dan lebih praktis tanpa harus mengunjungi ke berbagai toko untuk membeli sesuatu yang berbeda untuk memilih barang yang berbeda-beda..

Namun, jual beli online ini ada yang membolehkan dan ada juga yang melarangnya. Dilarang karena dianggap proses jual belinya tidak dilakukan secara langsung (penjual dan pembeli tidak bertemu secara langsung). Jual beli yang dilarang yang didalamnya ada unsur penipuan.

وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَّ عَلَى صَبْرَةِ طَعَامٍ، فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا، فَتَأَلَّتْ أَصَابِعُهُ بَلَلًا، فَقَالَ: مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ؟ قَالَ: أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ. فَقَالَ: أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ؛ كَيْ يَرَاهُ النَّاسُ؟ مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي. (رَوَاهُ مُسْلِمٌ)

Artinya: "Dari Abu Hurairah Radliyallaahu 'anhu bahwa Rasulullah saw. pernah melewati sebuah tumpukan makanan. Lalu beliau memasukkan tangannya ke dalam tumpukan tersebut dan jarinya basah. Maka beliau bertanya: "Apa ini wahai penjual makanan?". Ia menjawab: Terkena hujan wahai Rasulullah. Beliau bersabda: "Mengapa tidak engkau letakkan di bagian atas makanan agar orang-orang dapat melihatnya? Barang siapa menipu maka ia bukan termasuk golonganku."³³ (H.R.Muslim No. 45)

Dalam hadits ini menjelaskan bahwa perbuatan menipu dilarang keras oleh Nabi SAW, siapa saja yang melakukannya berarti dianggap bukan sebagian dari

³³ Abul Hassan Muslim Ibnul Hajjaj, Shahih Muslim: Kitab Jual Beli, No.45 (Kairo: Darul Ihyaul Kotob al-Arobiyah, 1374 H), Juz I, h.64

ummat nabi Muhammad SAW. pesan ini bukan hanya berlaku untuk jual beli saja, akan tetapi berlaku dalam keadaan apa pun dan bagaimanapun, menipu adalah mutlaq haram.³⁴ Dalam Islam, bahwa hubungan antara kejujuran dan keberhasilan kegiatan ekonomi menunjukkan hal yang positif. Karena setiap bisnis yang didasarkan pada kejujuran akan mendapat kepercayaan dari pihak lain dan itu akan membawa keuntungan kepada kita. Wawancara dengan Khilma Isfara selaku owner toko claire official menyatakan:

“Sebagai seorang pebisnis yang bergerak dibidang jual beli, saya berusaha semaksimal mungkin untuk menerapkan sifat kejujuran, apalagi bidang yang saya tekuni mengarah pada jual beli online dimana pembeli dan penjual tidak dapat bertemu secara langsung, hanya bermodal kepercayaan saja. Selalu jujur dalam proses transaksi, jujur dalam memberikan katalog produk yang sesuai, dan jujur dalam proses pengemasan barang.”³⁵

Prinsip kejujuran sangat penting bagi muamalah (ekonomi), selain sebagai alat untuk menguji ketakwaan kita sebagai umat Islam, jika prinsip kejujuran dapat diwujudkan secara tidak langsung, prinsip ekonomi lainnya secara otomatis dapat diterapkan.

Dalam praktik jual beli online kemungkinan besar akan terjadi unsur penipuan. Karena jual beli ini pembeli tidak dapat melihat barang yang dijual secara langsung. Penjual dan pembeli hanya berkomunikasi melalui sosial media dengan memperlihatkan gambar atau video barang tersebut.

Jual beli online disosial media tentu harus benar-benar teliti. Biasanya, keterangan barang yang disampaikan dalam sosial media kurang spesifik sehingga terkadang ada pembeli yang kecewa dan merasa ditipu. Untuk

³⁴ Amirullah Syarbani, J Haryadi, Muhammad Sebagai Bisnisan Ulung, (PT Elex Media Komputindo, Cet I), Hal. 91

³⁵ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 2 Desember 2021

menghindari kejadian tersebut, pembeli dapat menanyakan terlebih dahulu kepada pihak penjual melalui chat pribadi untuk mengetahui keterangan barang yang lebih detail.

d. Berjiwa Pemimpin

Kepemimpinan adalah kemampuan seseorang untuk mempengaruhi orang lain agar bekerja sama menurut suatu rencana untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Kepemimpinan yang baik adalah kepemimpinan yang dihargai oleh bawahan dan dapat mempengaruhi pandangan bawahan secara positif terhadap pekerjaan yang dilakukannya.³⁶

Seorang pemimpin mampu memberi arahan kepada tim dengan baik mengenai pekerjaan yang menjadi tanggungjawabnya. Dalam memimpin perusahaan seorang pemimpin harus memiliki karakteristik minimal kreatif dan inovatif, bertanggungjawab, mampu mengeksplorasi peluang, berani mengambil resiko, percaya diri, pekerja keras, dan ramah terhadap pegawainya.³⁷

Sebagai seorang owner dari toko online *claire official*, Khilma tentu berusaha semaksimal mungkin untuk menjadi pemimpin yang baik dan bertanggungjawab untuk toko *claire official* dan para pegawainya. Khilma memberi edukasi kepada pegawainya mengenai proses pengemasan yang harus teliti dan jujur. Selain itu, sebagai seorang pemimpin dalam bisnisnya, khilma juga mampu berkomunikasi dengan baik pada para pegawainya. Hal ini dilakukan untuk mencapai tujuan dan arah yang sama dalam mengelola toko *claire official*. Wawancara dengan Khilma Isfara selaku owner toko *claire official* menyatakan:

“Dalam proses packing saya paling tekannya ya kepada pegawai saya, jangan sampai ada barang yang salah ataupun kurang. Diusahakan semaksimal mungkin untuk teliti. Namun namanya juga manusia kadang mempunyai kesalahan ya, mereka akan saya marahi juga jika ada kesalahan

³⁶ Ermita, Kepemimpinan Guru Dalam Pelaksanaan Tugasnya diKelas. *Pedagogi, Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, Vol. 2, 2015

³⁷ Syaiful Sagala, *Menumbuhkembangkan Kepemimpinan Wirausaha dalam Sistem Manajemen Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2008), Hal. 165-171

dan akan saya beri edukasi kembali mengenai proses packing barang. Namun marah dalam hal ini diartikan supaya mereka mendapat pelajaran ya supaya lebih teliti lagi dan tidak mengulangi kesalahan yang sama lagi.”³⁸

C. Analisis Data

Berdasarkan uraian penulis tentang data yang disajikan di atas, penulis akan menganalisis data yang diperoleh selama penelitian melalui teknik pengumpulan data observasi dan wawancara. Berikut hasil analisis data yang diperoleh penulis pada Toko Online Claire Official dalam mengelola bisnisnya:

1. Konsep bisnis pada Toko Online Claire Official

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa Toko Online Claire Official ini merupakan salah satu toko yang berada di desa Manyargading Rt. 05 Rw. 01 Kalinyamatan Jepara. Toko ini bergerak dibidang fashion wanita khususnya jilbab, baju, dan celana kulot. Toko ini dirintis sejak tahun 2019 oleh seorang mahasiswa Universitas Muria Kudus yaitu Khilma Isfara.

Dalam menjalankan bisnisnya, Khilma selaku owner Toko Online Claire Official memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produknya. Dalam mempromosikan produknya Toko Online Claire Official melalui Whatsapp, Instagram, dan Shopee. Promosi dilakukan secara terus menerus supaya konsumen semakin tertarik dan muncullah daya minat mereka untuk membeli produk Toko Online Claire Official.

Toko online Claire Official selalu berhati-hati ketika melaksanakan pemasaran terutama mengenai moral dan etika. Karena moral dan etika berkaitan dengan kunci kesuksesan dalam berbisnis Islam. dalam melaksanakan promosi pun Toko Online Claire Official selalu mengedepankan prinsip-prinsip berbisnis sesuai dengan syariat. Hal ini dibuktikan dengan penggunaan asas kejujuran dan keadilan yang diterapkan dalam mempromosikan produknya. Dalam melakukan promosi Toko Online Claire Official mendeskripsikan produk-produknya sesuai dengan detail produk tersebut dan memberikan sebuah

³⁸ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 2 Februari 2022

video atau katalog foto untuk memberikan kesan percaya pada konsumen.

Selain kejujuran dalam mempromosikan produk-produknya, konsumen Toko Online Claire Official dalam bertransaksi online diberikan arahan secara detail sesuai dengan pembelian melalui media sosial yang mereka pilih yaitu melalui whatsApp, Instagram atau Shopee. Toko Online Claire Official memberikan pelayanan sebaik mungkin kepada para konsumen supaya mereka dapat berbelanja dengan nyaman. Pelayanan ini dapat kita lihat pada keramahannya kepada konsumen dalam membalas pesan dari konsumen yang mempunyai keluhan dalam berbelanja seperti keterlambatan pengiriman, penerimaan barang yang kurang tepat, dan sebagainya.

Toko Online Claire Official menjual semua produknya dengan bandrol harga dibawah Rp. 60.000,-. Hal ini dilakukan agar para konsumen mulai dari pelajar sampai dewasa dapat menjangkaunya tanpa menguras kantong yang tidak terlalu banyak. Meskipun dengan harga yang murah, Toko Claire Official memberikan kualitas produk yang bagus dan premium.

2. Strategi pemasaran toko online claire official melalui media sosial

Toko Online Claire Official ketika merintis toko pertama kali hanya memasarkan produknya dari mulut ke mulut atau *door to the door* yaitu hanya melalui teman, saudara dan kerabat terdekat. Hingga saat ini seiring berkembangnya zaman, Toko Opline Claire Official memanfaatkan teknologi yang berkembang untuk memasarkan produk-produknya. Dalam memasarkan produknya, Toko Online Claire Official menggunakan media online yaitu WhatsApp, Instagram, dan Shopee.

Berawal dari sinilah Toko Online Claire Official dapat dikenal oleh banyak konsumen dan produknya dapat dijangkau dimanapun mereka berada. Dalam memasarkan produknya, khususnya di media sosial Instagram Toko Online Claire Official memiliki strategi yaitu dengan endorsement dimana hal tersebut berarti bekerja sama dengan *selebgram* (selebritas instagram) yang memiliki pengikut banyak. Bekerja sama dengan selebgram ini bisa dikatakan strategi pemasaran yang paling ampuh untuk menarik banyak konsumen karena umumnya *selebgram* memiliki pengikut atau followers yang

banyak sehingga apapun hal yang dipakai atau digunakan pasti akan ditiru atau diamati oleh pengikutnya apabila hal tersebut menarik dan bagus.

Sebelum melakukan Endorsement para selebgram Toko Online Claire Official memilih dan menyeleksi selebgram untuk mengetahui pengaruh yang akan diterima apabila bekerja sama dengan selebgram tersebut. Seperti pengaruhnya terhadap daya tarik konsumen baru, adanya pengikut baru, tinggi rendahnya penjualan setelah melakukan endorsement pada *selebgram* tersebut.

Memasarkan produknya dengan jasa endorsement Toko Online Claire Official berhasil menjadi Toko Online yang semakin dikenal oleh banyak konsumenn terutama oleh para remaja. Sedangkan hasil penjualan toko pun meningkat drastis sampai saat ini. Selain itu, Toko Online Claire Official menjadi berkembang dan memiliki banyak pengikut di instagram dan di Shopee.

3. Keterkaitan hadits entrepreneurship pada toko online claire official

Berdasarkan hadits-hadits entrepreneurship yang telah penulis paparkan diatas, berikut pengaplikasian hadits entrepreneurship pada Toko Online Claire Official:

a. Semangat Bekerja dan Kemandirian

Hadits yang menjelaskan tentang semangat bekerja dan kemandirian seorang entrepreneurship di aplikasikan oleh owner toko claire official dalam merintis bisnis yang ditekuninya saat ini. Khilma yaitu owner toko claire official memberanikan diri untuk merintis bisnisnya ketika dia masih menempuh pendidikan sarjana di Universitas Muria Kudus. Hal tersebut tidak menghalanginya untuk tetap mencoba meniti karir di usianya yang terbilang masih muda.

Bisnis yang dikelola khilma saat ini tentu mengalami proses yang sangat panjang hingga dapat berkembang dan maju seperti saat ini. Diawal merintisnya yang hanya bermodal uang Rp. 800.000,- dia mempromosikan produknya kesanan kemari, kepada teman, saudara, dan yang lain.³⁹ Dengan penuh keuletan Khilma

³⁹ Hasil wawancara dengan Khilma Isfara selaku pemilik Toko Claire Official pada 24 Desember 2021

berfikir dan terus mengembangkan bisnisnya dengan mempromosikan produknya disosial media agar dapat dilihat dan disukai oleh banyak konsumen.

Kerja keras dan semangatnya yang tinggi ini mengantarkan Khilma pada kesuksesan. Jerih payahnya terbayarkan dengan berbuah keberhasilan pada berkembangnya toko claire official saat ini. Toko claire official semakin dikenal oleh banyak konsumen dan produk favoritnya ditunggu oleh konsumen.

b. Pekerjaan Terbaik dan Jual Beli Mabruur

Hadits yang menjelaskan tentang pekerjaan terbaik dan jual beli yang mabrur di aplikasikan oleh praktik transaksi jual beli di toko claire official yang dilakukan sesuai dengan hadits tersebut. Toko claire official dalam melakukan transaksi jual beli telah memenuhi syarat jual beli yang mabrur. Jual beli yang mabrur yaitu jual beli yang didalamnya tidak mengandung unsur riba. Selain itu, jual beli yang mabrur harus didasari atas rasa suka sama suka, artinya penjual dan pembeli sama-sama menginginkan barang tersebut tanpa ada unsur paksaan apalagi keharusan yang mana akan merugikan salah satu pihak.

Sistem jual beli pada toko claire official dilakukan secara online, pembeli dapat mengetahui deskripsi yang telah diberikan toko claire official untuk menjelaskan bagaimana kesesuaian produk yang dijual. Selain deskripsi, katalog foto produk dibuat sedemikian aslinya sehingga, pembeli akan merasa jika katalog yang ditampilkan pada etalase toko memang asli dan jelas adanya. Dengan memberikan deskripsi dan katalog produk inilah yang akan membuat pembeli percaya dengan barang yang akan dibelinya tanpa ada rasa takut dan kekecewaan kualitas produk saat barang sampai ditangan pembeli.

Caranya yang cukup mudah dilakukan, menjadikan jual beli secara online sebagai tren berbelanja pada kebanyakan orang saat ini. Tidak hanya remaja yang lebih memahami akan sosial media, namun orang dewasa seperti ibu rumah tangga pun sudah mulai paham bagaimana cara bertransaksi pada toko online. Karena hal itu, toko claire official dalam strategi penjualannya menjadikan remaja dan orang dewasa sebagai target pasarnya. Kalangan remaja saat ini memiliki potensi yang lebih tinggi dalam berbelanja

online karena kebanyakan produk online apalagi fashion remaja akan cepat berkembang dan menjadi tren fashion kedepannya.

c. Toleransi

Hadits yang menjelaskan tentang toleransi berentrepreneurship di aplikasikan oleh toko claire official yaitu dengan memberikan harga yang sesuai dengan target pasar dan ramah dikantong oleh para konsumen. Dalam jual beli, tentu masalah harga akan menjadi suatu masalah utama dalam memilih produk yang diinginkan. Kebanyakan orang, jika barang yang diinginkan berharga tinggi tentu konsumen akan berpikir terlebih dahulu dan akan menggurungkan niat untuk membeli barang tersebut jika dirasa tidak sesuai dengan barang yang akan didapatkan. Untuk itu, toko online claire official ini mematok harga dalam setiap produknya sesuai dengan target pasar. Harga yang dipatok dalam produknya sangat ramah dikantong yaitu mulai Rp. 11.000,- hingga Rp. 60.000,-. Dengan harga produk yang murah ini akan semakin banyak konsumen yang tertarik dan memilih produk favorit yang dijual pada etalase toko claire official.

Toko online claire official juga mempermudah dalam transaksi jual belinya, selain buka toko offline di home store, toko claire juga melayani transaksi jual beli melalui media online seperti whatsApp, instagram, dan shopee. Dalam proses transaksi jual beli tersebut, toko claire official memberi arahan dengan begitu detail dengan tujuan agar konsumen dapat memahami alur transaksi yang telah disediakan dengan mudah dan nyaman. Proses transaksi melalui whatsApp dan instagram, konsumen diarahkan untuk melakukan transaksi melalui transfer manual dengan bank, selain itu, toko claire official juga memberi pilihan untuk transaksi melalui akun shopee claire official karena dengan bertransaksi melalui shopee akan lebih mudah tanpa ribet. Sedangkan proses transaksi melalui akun sosial media shopee, konsumen hanya mengikuti arahan yang telah ada pada media tersebut.

Toko claire official selain mematok harga yang ramah dikantong dan mempermudah transaksi jual beli, toko ini juga memberikan akses komunikasi yang baik bagi para konsumen. Admin yang ramah, dan tepat waktu dalam

membalas pesan seperti keluhan berbelanja, pertanyaan-pertanyaan mengenai produk toko claire official yang kurang dipahami, dan sebagainya. Tujuannya untuk mempermudah komunikasi dan memberi kenyamanan konsumen dalam berbelanja di toko claire official.

d. Istiqomah

Hadits yang menjelaskan tentang Istiqomah berentrepreneurship di aplikasikan oleh toko claire official pada keistiqomahan seorang owner toko claire official dalam mempromosikan produknya. Diawal merintis bisnisnya, khilma sebagai owner toko claire official pernah berhenti sebentar karena kegiatan organisasi di kampusnya. Namun, hal itu hanya beberapa bulan saja, khilma melanjutkan bisnisnya ketika Covid-19 mulai merebak dimasyarakat indonesia yang mengakibatkan proses belajar dilakukan secara daring, sejak itulah khilma aktif mengembangkan bisnis toko onlinenya.

Toko claire official yang dirintisnya saat ini berkembang sangat pesat dan banyak konsumen yang menjadikannya toko fashion wanita terfavorite tentu hasil dari buah keistiqomahan khilma dalam mempromosikan produk-produknya. Mulai dari promosi yang hanya melalui teman, saudara hingga melalui online yang membuahkan hasil seperti saat ini. Walaupun banyak halangan yang terjadi selama menjalani bisnisnya, khilma tetap bergerak maju dan semangat berinovasi supaya bisnis yang ditekuninya saat ini dapat berkembang.

Toko online claire official setiap bulannya mengadakan sayembara (give away) untuk para konsumen yang diumumkan disosial medianya yaitu instagram. Dengan memberi sebuah pertanyaan yang berkaitan dengan toko claire official ataupun dengan memberi sebuah permainan. Konsumen yang dapat menjawab pertanyaan atau berhasil memenangkan permainan akan mendapatkan hadiah salah satu produk toko claire official atau shopee pay yang akan ditransfer kepada pemenang. Hal ini dilakukan Khilma sebagai bentuk apresiasi untuk para konsumennya yang telah mempercayai dan menyukai produk claire official. Selain itu sebagai bentuk sedekahnya dan rasa syukur kepada Allah SWT telah diberikan rezeki dan nikmat yang banyak.

e. Kepemimpinan

Hadits yang menjelaskan tentang kepemimpinan dalam berentrepreneurship di aplikasikan oleh toko claire official yaitu sebagai seorang owner atau pemilik toko yang sekaligus menjadi pemimpin, Khilma Isfara selalu memberi contoh dan memberi edukasi kepada para pegawainya dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari bagaimana dia selalu mengingatkan kepada para pegawainya untuk selalu teliti dalam bekerja, seperti halnya ketika proses packing barang pesanan. Khilma selalu menekankan jika dalam proses packing untuk selalu dicek dua kali hingga pesanan produk milik konsumen agar tidak terjadi kesalahan dalam pengiriman.

Selain fokus pada proses packing, khilma juga selalu menekankan kepada pegawainya untuk selalu meneliti kualitas barang agar terhindar dari *defektive goods* atau produk yang cacat. Hal ini dilakukan khilma dengan tujuan apabila terdapat produk yang cacat akan di sortir kembali agar tidak membuat kecewa ketika sampai ke tangan konsumen karena mendapatkan produk yang cacat.

Sifat kepemimpinan khilma inilah yang membuat toko claire official menjadi lebih baik dalam pelayanannya. Selain itu, komunikasi antara khilma dan para pegawainya tetap terjaga dengan baik agar mencapai satu tujuan yaitu menjadikan toko claire official sebagai toko online favorite konsumen.

f. Menjaga Silaturahmi

Hadits yang menjelaskan tentang silaturahmi dalam berentrepreneurship di aplikasikan oleh toko claire official yaitu pada proses pemasaran produk toko claire official. Dalam memasarkan produk, toko claire official awalnya dilakukan door to door (pintu ke pintu) disini bisa diartikan jika toko claire official memasarkan produknya dari mulut ke mulut kepada para teman, saudara, dan tetangga hingga akhirnya saat ini dapat menjangkau lebih banyak konsumen. Hal ini dilakukan selain untuk memasarkan produknya dengan cara promosi, toko claire official juga ingin mempererat silaturahmi kepada teman, saudara, tetangga, dan yang lainnya.

Toko claire official dalam memasarkan produknya melalui media sosial, yaitu whatsApp, Instagram dan

shopee. Dalam memasarkan produknya melalui whatsApp dan instagram, sekaligus akan menjangkau lebih banyak konsumen sehingga tali sillaturrahi yang awalnya hanya menjangkau kerabat dekat akan tetap terjaga meskipun itu terhadap konsumen yang belum kita kenal.

Sosial media memang sangat luas jangkauannya, tidak hanya menjangkau pada kerabat dekat saja, akan tetapi kita dapat menemukan banyak konsumen bahkan dapat menjangkau satu dunia. Hal ini tentu membuat toko claire official dapat dikenal oleh siapapun dan dimanapun serta produk yang ditawarkan akan dapat dilihat dan dijangkau oleh banyak konsumen.

g. Kreatif dan Inovatif

Berdasarkan penjelasan hadits Kreatif dan Inovatif, keterkaitan hadits entrepreneurship berkreaitif dan inovatif pada toko online claire official telah di implikasikan toko claire official yaitu Khilma seorang Owner toko selalu memiliki ide-ide cemerlang untuk meningkatkan produksi tokonya. Dengan menciptakan dan mengeluarkan produk baru yang dinilai sesuai dengan target pasar. Apalagi produk yang dikeluarkan merupakan produk yang belum ada yang menyamai dari pihak toko lain. hal ini tentunya akan menjadikan produk toko claire official banyak dicari dan diminati.

Kreatifitas seorang pemilik toko sangat diperlukan, apalagi bergerak dibidang fashion wanita dimana setiap ada tren yang baru muncul akan langsung booming dan akan banyak ditiru oleh kaum remaja ataupun dewasa masa kini. Untuk itu, khilma sebagai owner toko claire official setiap bulannya selalu mengeluarkan produk baru untuk memenuhi target pasar dan mengikuti tren yang berkembang. Dengan kreatifitas yang dimiliki oleh pemilik toko yang akan menjadikan toko claire official dapat mudah dikenal oleh banyak konsumen dan berkembang pesat dikalangan masyarakat luas.