

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Fatimah Make Up Bone

Berdasarkan hasil observasi dilapangan yang dilakukan oleh penulis, bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Fatimah Make Up Bone berdiri pada tahun 2015, dimana usaha ini bergerak pada bidang pelayanan jasa Make Up. Dimulai dengan pelayanan jasa Make Up Party lalu pada akhir tahun 2018 usaha ini berkembang di pelayanan jasa Make Up untuk pengantin. Selain pelayanan jasa Make Up, pada akhir tahun 2019 pemilik usaha ini mengembangkan usaha nya dibidang penyewaan baju adat bugis. Jadi, dapat dikatakan bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Fatimah Make Up Bone bergerak di bidang pelayanan jasa Make Up dan Penyewaan baju adat bugis.

Adapun harga yang ditetapkan pun berbeda-beda sesuai dengan paket Make Up yang diinginkan, yakni mulai dari harga Rp. 1.000.000 sampai dengan Rp. 10.000.000. dan harga tersebut hanya berlaku untuk wilayah Bone dan sekitarnya. Jika ada diluar dari wilayah Bone maka akan dikenakan biaya transportasi.

Modal awal yang dikeluarkan saat mulai merintis usaha ini yaitu berkisar Rp. 200.000 dengan membeli peralatan make up yang berharga murah, lalu sedikit demi sedikit modalnya pun berkembang sampai bu Fatimah bisa mengikuti Workshop yang ada di Makassar, kemudian bu Fatimah berhasil Mengembangkan usaha nya di penyewaan baju bodo dengan nama “Fatimah Collection” dengan modal awal Rp. 100.000.000. Keuntungan bersih yang diperoleh setiap bulan nya dari jasa make up dan

penyewaan baju bodo yaitu berkisar Rp.60.000.000 dan jika di total pertahunnya berkisar Rp. 720.000.000.

Saat ini Fatimah Make Up Bone sudah memiliki 7orang karyawan yang terdiri dari, 1 orang yang bertugas untuk menyiapkan baju pengantin yang akan digunakan, 2 orang yang ikut membantu dalam hal make up seperti make up untuk anak pengantin, bunga sibali dan make up untuk ibu dari mempelai, dan ada 1 orang yang bertugas sebagai indo'botting, lalu 3 orang yang bertugas untuk mencuci baju pengantin, dan merapikan setelah baju pengantin digunakan. Jadi ada 7 karyawan yang digaji perbulan.

Adapun cara ibu Fatimah dalam menghadapi persaingan bisnis Make Up Artis yaitu tidak menjatuhkan pesaing. Maksudnya yaitu, jangan sampai mengeluarkan pendapat yang dapat menjatuhkan pesaing. Jika seorang konsumen memancing untuk mengungkapkan kejelekan dari pesaing, usahakan untuk tidak ikut campur. Berikanlah jawaban yang sopan.³³

1. Visi dan Misi Fatimah Make Up Bone

1. Visi

Menjadikan Fatimah Make Up Bone sebagai Make Up Artis dengan mengedepankan kepuasan pelanggan.

2. Misi

- 1) Meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan secara terus menerus
- 2) Memegang teguh prinsip kejujuran dan kedisiplinan dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan.

³³ Fatimah. Pemilik Usaha Fatimah Make Up Bone, Jl.Dr.Wahidin Sudirohusodo, Wawancara Oleh Penulis. 13 April 2021

- 3) Menjadikan seluruh pelanggan Fatimah Make Up sebagai bagian yang terpenting dari keluarga besar.
- 4) Selalu berusaha untuk menghadirkan inovasi baru dalam bidang pelayanan kecantikan.
- 5) Komitmen kuat dalam menjaga kualitas seluruh produk make up yang digunakan.
- 6) Semangat dan selalu mensyukuri hasil yang diberikan Allah SWT.
- 7) Berusaha untuk memberikan manfaat yang positif bagi lingkungan sekitar.

B. Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Fatimah Make Up Bone

Berikut adalah manajemen pengembangan oleh usaha Fatimah Make Up Bone yang dilihat dari segi Produk yang digunakan, harga, keuntungan perbulan, cara memperluas bisnis, cara memberikan pelayanan serta bagaimana cara memasarkannya.

1. Produk

Dalam sebuah usaha make up, hal utama yang harus diperhatikan dalam menarik konsumen yaitu memilih produk make up yang akan digunakan yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen yang akan dilayani. Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Fatimah sebagai pemilik usaha mengatakan bahwa ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam memilih produk make up yaitu :

a. Memperhatikan kandungan produk make up

Untuk mengurangi resiko iritasi di kulit, seorang make up artis harus memperhatikan kandungan dalam produk kosmetik serta mengecek apakah produk tersebut mengandung bahan yang halal atau tidak.

b. Menghindari bahan-bahan yang berpotensi menyebabkan iritasi kulit

Kandungan artificial dalam produk kosmetik seperti pewangi, minyak, atau alcohol dapat menimbulkan reaksi alergi bagi sebagian orang. Jadi, ada baiknya untuk memilih produk kosmetik tanpa bahan-bahan yang sekiranya memicu alergi pada kulit.

c. Memilih warna make up yang cocok dengan kulit konsumen

Seorang make up artis wajib memilih produk make up yang pas untuk warna kulit asli dari konsumen. Contohnya memilih produk yang setingkat lebih cerah dari warna kulit. Warna yang terlalu terang atau terlalu gelap bisa merubah kulit menjadi warna abu-abu.

2. Harga

Penentuan harga merupakan salah satu aspek terpenting dalam kegiatan usaha, mengingat harga sangat menentukan laku atau tidaknya suatu usaha make up artis. Selain itu, menentukan harga untuk jasa make up artis memang tidak mudah. Jika memasang harga terlalu mahal, tanggung jawab untuk memenuhi ekspektasi konsumen jadi lebih tinggi. Tapi memasang harga yang murah juga bisa menciptakan impresi yang buruk bagi jasa yang ditawarkan. Untuk itu, penentuan harga ini harus dipikirkan secara matang.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Fatimah selaku pemilik usaha make up artis, ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam menentukan harga dari jasa make up artis, yaitu :

a. Menentukan spesialisasi make up

Sebelum menentukan harga, yang harus ditentukan terlebih dahulu yaitu spesialisasi make up. Apakah sang make up artis lebih tertarik pada *Tradisional Make Up* atau *Internasional Make Up*. Jika sudah menemukan perbedaannya, sang make up artis bisa memikirkan baik-baik mana yang lebih cocok dengan spesialisasi make up nya. Setelah menemukan spesialisasi yang cocok, kemudian menentukan ciri khas make up dari make up artis yang berbeda dari orang lain sehingga bisa lebih dikenal

b. Market survey

Cara selanjutnya yaitu survei harga pasar. Sama seperti bisnis lainnya, survei ini dilakukan agar make up artis bisa mengetahui harga yang sesuai dengan keahlian yang dimiliki.³⁴ Karena sebelumnya make up artis sudah menentukan spesialisasi make up yang dimiliki, lalu kemudian yang harus dilakukan yaitu mencari tahu beberapa make up artis lain yang memiliki spesialisasi, style, dan level yang setara. Lalu kemudian make up artis tersebut bisa memasang harga yang sama dengan make up artis yang lain atau bisa lebih murah untuk bisa bersaing.

³⁴ Fatimah. Pemilik Usaha Fatimah Make Up Bone, Jl.Dr.Wahidin Sudirohusodo, Wawancara Oleh Penulis. 13 April 2021

Namun, bukan berarti bersaing dengan harga murah lebih efektif. Sang make up artis juga bisa memasang harga yang lebih tinggi dengan memberikan keuntungan lebih yang tidak ditawarkan oleh make up artis lain.

c. Menghitung *Cost*(biaya yang dikeluarkan)

Menghitung biaya yang dikeluarkan juga penting dalam menentukan harga dari pelayanan jasa make up. Sebab, jangan sampai keuntungan yang didapatkan tidak sesuai dengan pengeluaran. Make up artis bisa menghitung mulai dari biaya alat make up dan produk make up yang dipakai. Selain itu, juga harus disesuaikan dengan brand make up yang dipakai.

Selain alat dan produk make up, yang harus dihitung juga yaitu biaya transportasi untuk menuju lokasi make up. Selain itu, yang tidak kalah penting yaitu jika memiliki asisten make up. Make up artis juga harus menghitung berapa biaya yang dikeluarkan untuk membayar jasa asisten make up .dengan begitu, make up artis jadi lebih mudah percaya diri ketika memberikan harga, karena sudah benar-benar memperhitungkan kenyamanan dan keuntungan yang didapatkan oleh konsumen.

d. *Premium / low rate*

Pemilik Fatimah Make Up Bone menggunakan teknik ini untuk menetapkan harga. Pertama, memasang harga premium, atau harga yang relatif lebih tinggi. Teknik ini bisa dilakukan untuk yang ingin menargetkan konsumen dari kalangan menengah ke atas. Tapi tetap harus memperhatikan kualitas dan pelayanan yang

ditawarkan. Sebab, jangan sampai konsumen tersebut merasa kecewa karena tidak sebanding dengan biaya yang mereka keluarkan.

Teknik kedua yaitu, memasang harga yang relatif lebih murah sebagai promosi. Hal ini bisa dilakukan untuk bersaing dengan make up artis lainnya. Namun tidak semua orang tertarik dan langsung tergiur dengan harga dibawah rata-rata. Bahkan juga bisa menimbulkan keraguan jika harganya dirasa terlalu murah.³⁵

3. Perluas Pasar Targer

Pentingnya memperluas pasar seperti meningkatkan target konsumen. Sebagai contoh, jika selama ini target pemilik Fatimah Make Up Bone hanya untuk remaja, maka saat itu Fatimah Make Up Bone sudah meningkatkan target konsumennya kepada ibu rumah tangga. Contoh lainnya yaitu jika sebelumnya target pasarnya hanya untuk yang berada di dalam Kabupaten Bone, maka make up artis dapat memperluas pasarnya sampai keluar Kabupaten Bone.

4. Melakukan Inovasi Secara Berkala

Salah satu strategi mengembangkan UMKM yang bisa dilakukan untuk mempertahankan pelanggan, yaitu dengan melakukan inovasi dalam bisnis yang dijalankan. Hal ini penting untuk dilakukan, apalagi jika usaha yang dijalankan memiliki banyak pesaing. Biasanya suatu usaha Make Up Artis memiliki ciri khas dan tren nya masing-masing. Sebagai pemilik usaha Make Up Artis, harus mengikuti tren make up apa yang

³⁵Fatimah. Pemilik Usaha Fatimah Make Up Bone, Jl.Dr.Wahidin Sudirohusodo, Wawancara Oleh Penulis. 13 April 2021

diinginkan atau disukai konsumen, dan cobalah untuk melakukan inovasi terhadap bisnis make up yang dijalankan. Kembangkan bisnis dengan inovasi baru, namun tetap pertahankan kualitas produk yang digunakan agar pelanggan tetap setia. Adapun cara yang digunakan pemilik Fatimah Make Up Bone dalam melakukan inovasi dalam usahanya yaitu :

a. Meningkatkan Kemampuan Merias

Apabila ingin menjadi seorang Make Up Artis, tentunya akan dituntut untuk mahir dalam mengaplikasikan make up langsung pada wajah orang lain sebagai konsumen bisnis jasa make up.

Pemilik dari Fatimah Make Up Bone mengatakan bahwa untuk mendalami bisnis ini, sangat perlu untuk meningkatkan kemampuan dalam merias wajah dengan mengikuti pendidikan formal seperti kursus atau mengikuti seminar make up artis. Namun bagi yang masih dalam tahap pemula dan ingin mengetahui pengetahuan dasar tentang merias wajah, bisa langsung mempelajarinya melalui platform online. Ada banyak media yang bisa digunakan untuk mempelajari make up seperti blog, youtube, pinterest, dan instagram.

b. Siapkan Peralatan Make Up yang Lengkap

Sebelum memulai bisnis make up, pemilik dari Fatimah Make Up Bone terlebih dahulu mengenal berbagai jenis make up yang ingin dipakai dan kegunaan dari masing-masing peralatan make up. Setelah itu, barulah mulai mengumpulkan secara perlahan pilihan kosmetik yang sesuai dan diperlukan oleh konsumen.

Kemudian sambil meningkatkan kemampuan merias wajah, maka secara tidak langsung peralatan make up semakin lengkap dan pilihlah perlengkapan make up yang berkualitas baik dan halal untuk menunjang bisnis kedepannya.

c. Mengetahui Trend Make Up Terkini

Memutuskan menjadi seorang make up artis juga harus tau mengenai trend dalam gaya make up yang sedang banyak diminati oleh banyak orang. Seorang make up artis harus rajin dalam mencari tau tentang perkembangan trend make up terbaru saat ini.

Hal itu dapat dapat dengan mudah dicari lewat berbagai media baik itu koran, majalah, atau media sosial. Namun tidak hanya trend make up di Indonesia saja melainkan juga diluar negeri.³⁶

d. Pahami Keinginan Klien

Sebagai make up artis, ibu Fatimah yang bekerja untuk konsumen perlu lebih memperhatikan keinginan konsumen terhadap make up. Yaitu, dengan cara menguasai berbagai macam teknik make up yang ada agar dapat memenuhi keinginan konsumen. Dengan begitu konsumen pun akan merasa puas dengan layanan yang diberikan sehingga berpotensi untuk menjadi pelanggan tetap dikemudian hari. Tentunya juga harus bisa menguasai berbagai macam teknik make up yang ada agar dapat memenuhi keinginan klien. Perlu dipahami bahwa sebagai make up artis yang bekerja

³⁶Fatimah. Pemilik Usaha Fatimah Make Up Bone, Jl.Dr.Wahidin Sudirohusodo, Wawancara Oleh Penulis. 13 April 2021

untuk klien, perlu untuk mengalahkan ego pribadi dan lebih memperhatikan perilaku konsumen terhadap jasa make up.

e. Bekerja Sama dengan Wedding Organizer

Seorang make up artis juga dapat menambah relasi baru dengan mencoba untuk menawarkan jasa make up pada wedding organizer. Selain menambah jam terbang, juga dapat memperluas relasi bisnis make up, maka dengan begitu tidak terlalu sulit untuk mencari klien. Dengan menggunakan cara ini, make up artis hanya perlu menunggu kabar dari wedding organizer tersebut.

5. Sumber Daya Manusia (SDM)

Dalam mencari sumber daya manusia/karyawan, Pemilik Fatimah Make Up Bone melakukan proses rekrutmen karyawan dimulai memberikan *job description* secara detail dan persyaratan yang harus dipahami oleh calon karyawan. Informasi rekrutmen dapat disebar luaskan melalui brosur atau media sosial. Seleksi akan dilakukan bisa wawancara dan tahap kemampuan bidang (*skill*).

Selain itu pemilik Fatimah Make Up Bone juga memiliki kebijakan kompensasi bagi karyawan, seperti bonus performa, tunjangan hari raya ataupun tunjangan melahirkan. Evaluasi terhadap karyawan juga dilakukan setiap hari sebelum pulang. Evaluasi dapat menjadikan karyawan lebih baik dalam melakukan pekerjaan.

6. Mengatur Perencanaan Keuangan

Banyak usaha Make Up Artis yang terpaksa harus berhenti karena kesalahan pengelolaan keuangan. Maka dari itu, dalam mengatur perencanaan keuangan, pemilik bisnis perlu membuat sistem pencatatan

keuangan yang rapi, serta membuat laporan keuangan secara rutin demi menjaga keuangan usaha agar tetap berjalan dengan baik serta hal ini bertujuan agar pemilik usaha tidak menghambur-hamburkan dana usaha. Selain itu, dengan melakukan pencatatan yang baik akan diketahui secara tertulis apakah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh UMKM sudah efisien, dan juga bisa diketahui biaya apa saja yang tidak efisien sehingga margin bisa ditingkatkan.

Dalam hal ini, perencanaan keuangan untuk bisnis make up diatur sedemikian rupa. Strategi keuangan baik yang bersifat investasi maupun operasional diatur secara detail. Proses control keuangan dilakukan oleh Pemilik dari Fatimah Make Up Bone dan hanya memeriksa setiap awal bulan berikutnya laporan laba rugi.³⁷

7. Memberikan Pelayanan yang Baik

Memiliki kemampuan dan produk make up yang bagus tidak menjamin profesionalitas dari make up artis jika tidak diikuti dengan pelayanan yang baik. Seorang make up artis harus memiliki perilaku yang baik dan komunikatif agar banyak klien yang senang. Anggaplah klien seperti raja, cari tahu apa yang mereka mau, bagaimana kepribadiannya, dan peka terhadap suasana hatinya. Kalau sudah memahami hal tersebut, maka sudah bisa dikatakan memberikan pelayanan yang terbaik dan sesuai untuk klien.

³⁷Fatimah. Pemilik Usaha Fatimah Make Up Bone, Jl.Dr.Wahidin Sudirohusodo, Wawancara Oleh Penulis. 13 April 2021

Selain itu, sabar, keuletan dan bekerja keras adalah beberapa kunci agar sebuah usaha bisa bertahan dan membuahkan hasil. Demikian juga dengan jasa make up. Make up artis tentunya akan menemukan permintaan klien yang tergolong aneh. Akan selalu ada beberapa permintaan tentang make up yang akan membuat make up artis bersabar dan harus mengalah demi kesuksesan usaha.

8. Memasarkan Bisnis

a. Memanfaatkan Sosial Media

Salah satu cara mudah yang bisa dilakukan dalam mengembangkan UMKM yaitu memanfaatkan media sosial sebagai strategi pengembangan UMKM. Di era teknologi digital seperti sekarang, peran media sosial sangatlah penting, karena hampir semua orang memiliki media sosial, sehingga kesempatan anda untuk menarik konsumen juga tentunya akan lebih besar.

Selain itu, media sosial juga bisa digunakan oleh siapa saja dengan gratis, sehingga produsen bisa memasarkan bisnisnya dengan membuat profil yang menarik agar calon konsumen tertarik pada barang atau jasa yang ditawarkan. Jika produsen ingin menjangkau pasar yang lebih luas, produsen bisa menggunakan fitur iklan yang ada di media sosial untuk mempromosikan barang atau jasa yang ditawarkan.

Sebagai seorang make up artis, pemilik dari Fatimah Make Up Bone wajib menonjolkan dan memperkenalkan kemampuan dalam mengolah make up kepada publik untuk mendapatkan kepercayaan dari para calon konsumen. Dan salah satu fasilitas yang harus

dimaksimalkan adalah media sosial yang saat ini tengah ramai dipergunakan untuk berbagai informasi dan komunikasi. Cara yang paling tepat digunakan adalah dengan membuat portofolio yang menampilkan galeri foto hasil make up secara menarik.

b. Promosi dari Mulut ke Mulut

Cara promosi make up yang satu ini, memang bisa membantu jasa make up yang dimiliki agar bisa lebih dikenal oleh banyak orang. Ketika melakukan promosinya, make up artis harus menyebutkan kelebihan dan juga keunggulan dari jasa make up yang dimiliki.

c. Minta Bantuan dari *Influencer*

Make up artis juga bisa meminta bantuan atau lebih tepatnya melakukan kerja sama dengan sejumlah *influencer* ternama untuk bisa mempromosikan jasa make up. Caranya yaitu, hanya perlu memilih *influencer* yang tepat untuk bisa diajak bekerja sama. Bayar sejumlah uang kepadanya, dan *influencer* tersebut akan bantu mempromosikan jasa make up yang dimiliki.³⁸

d. Menawarkan jasa

Menawarkan jasa make up secara langsung kepada calon pelanggan yang tentunya masih tidak tahu dengan apa yang di tawarkan tersebut. Seseorang biasanya akan lebih yakin jika make up artis memberikan penawaran dan contoh yang nyata.

³⁸Fatimah. Pemilik Usaha Fatimah Make Up Bone, Jl.Dr.Wahidin Sudirohusodo, Wawancara Oleh Penulis. 13 April 2021

9. Melakukan Pengamatan Hasil

Pemilik dari Fatimah Make Up Bone melakukan pengamatan hasil dengan cara menanyakan kepada konsumen tentang tingkat kepuasan akan hasil dari make up yang diberikan. Ini berguna dalam pengembangan usaha dan nantinya bisa melakukan evaluasi kinerja. Selain itu, make up artis juga bisa mengetahui hal apa yang kurang dalam jasa make up nya sehingga make up artis bisa belajar dalam mengembangkan keahliannya dan konsumen yang merasa puas akan terus kembali dan melakukan promosi kepada teman-temannya yang lain.

10. Selalu mementingkan waktu

Usahakan agar seorang make up artis selalu tepat waktu agar promosi selalu ada dan usaha tetap berjalan.

11. Memaksimalkan Jumlah Pelanggan Tetap

Dengan memanfaatkan kekuatan internal berupa faktor kemampuan memenuhi permintaan sesuai dengan kebutuhan konsumen, mampu menjaga kontinuitas untuk memenuhi permintaan yang ada, dan terjalinnya hubungan yang baik dengan semua pelanggan bisa menjadi modal untuk memanfaatkan peluang yang ada yaitu hubungan baik dengan pelanggan dengan memanfaatkan kepercayaan yang ada sehingga bisa meningkatkan pelanggan tetap dalam usaha.³⁹

³⁹ Fatimah. Pemilik Usaha Fatimah Make Up Bone, Jl.Dr.Wahidin Sudirohusodo, Wawancara Oleh Penulis. 13 April 2021

C. Kendala yang Dihadapi UMKM Fatimah Make Up Bone dalam Mengembangkan Usaha yang Dijalankan

Adapun kendala yang dihadapi pemilik usaha Fatimah Make Up dalam menjalankan usaha nya yaitu :

1. Kendala Internal

a. Kesulitan dalam membagi waktu

Sulitnya membagi waktu juga menjadi kendala tersendiri bagi make up artis.kesulitannya adalah harus pintar mengaturi waktu, Karena sering kali ada beberapa konsumen yang tiba-tiba melakukan perubahan jadwal make up yang telah disepakati.

Solusi dari permasalahan ini yaitu mengatur ulang jadwal, dengan mengutamakan konsumen yang memang sudah membayar uang muka. Dan jika ada konsumen yang tiba-tiba mengubah jadwal, biasanya ibu Fatimah langsung membatalkan dan uang muka akan dikembalikan kepada konsumen.

b. Mencari Inspirasi

Seorang penata rias juga perlu inspirasi agar semakin berkembang untuk memuaskan para konsumen meskipun mencari inspirasi mengenai make up terbaru tanpa harus menyontek orang lain adalah hal yang sedikit sulit. Dalam mencari inspirasi, ibu Fatimah menyarankan agar tidak pernah takut mencoba hal-hal baru dalam dunia make up demi memuaskan konsumen.

c. Pengelolaan Keuangan

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik dari Fatimah make up, salah satu faktor penghambat dalam mengembangkan usaha

make up adalah mengatur pengelolaan keuangan. Seperti, pencatatan akuntansi yang tidak teratur, sehingga uang pribadi dan juga pendapatan belum dipisahkan sehingga sulit menghitung laba perusahaan. kendala ini didukung dengan kurangnya sumber daya manusia yang kompeten dan memiliki pengetahuan di bidang manajemen bisnis, selain itu tidak ada pelatihan terkait pentingnya manajemen dan bagaimana penerapannya.

Solusi dari masalah ini adalah diharapkan pengelolaan keuangan usaha dapat dicatat dengan baik. Sebab, pengelolaan atau pencatatan keuangan akan menjadi faktor terpenting dalam perkembangan usaha

2. Kendala Eksternal

- a. Kesulitan dalam menemukan tenaga kerja yang ahli tentang make up
- b. Sebagian besar pesaing merupakan make up artis yang usahanya jauh lebih besar dengan jangkauan pasar yang lebih luas.⁴⁰

D. Implementasi Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada Perspektif Ekonomi Islam

1. Produk

Dalam mengembangkan usaha, Fatimah Make Up Bone mampu memilih produk make up yang berkualitas dan halal. Hal ini sesuai dengan prinsip ketauhidan, dimana pemilik Fatimah Make Up yakin bahwa Tuhan akan mengawasi segala perbuatan manusia. Oleh karena itu

⁴⁰ Fatimah. Pemilik Usaha Fatimah Make Up Bone, Jl.Dr.Wahidin Sudirohusodo, Wawancara Oleh Penulis. 13 April 2021

memilih produk make up yang berkualitas dan halal untuk konsumen merupakan suatu kewajiban agar menimbulkan kepercayaan konsumen terhadap pelayanan jasa Fatimah Make Up Bone. Menurut pandangan islam, produk yang berkualitas dan sesuai syariah yaitu yang memiliki manfaat dan nilai gunanya dapat menghasilkan kebaikan bagi konsumen sebagaimana tertuang dalam firman Allah SWT dalam Q.S Al-A'raf: 32

قُلْ مَنْ حَرَّمَ زِينَةَ اللَّهِ الَّتِي أَخْرَجَ لِعِبَادِهِ ۖ وَالطَّيِّبَاتِ مِنَ الرِّزْقِ ۗ قُلْ هِيَ لِلَّذِينَ ءَامَنُوا فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا خَالِصَةً يَوْمَ الْقِيَامَةِ ۗ كَذَلِكَ نُفَصِّلُ
الْآيَاتِ لِقَوْمٍ يَعْلَمُونَ ﴿٣٢﴾

Terjemahnya :

“ katakanlah “siapakah yang mengharamkan perhiasan dari Allah yang telah dikeluarkan-Nya untuk hamba-hamba-Nya dan (siapakah pula yang mengharamkan) rezeki yang baik? Katakanlah “semua itu (disediakan) bagi orang-orang yang beriman dalam kehidupan dunia, khususnya (untuk mereka saja) di hari kiamat”

Selain itu, kejujuran adalah kunci utama dalam setiap aktivitas pelayanan jasa Fatimah Make Up Bone. Pemilik dari Fatimah Make Up Bone selalu memegang sikap jujur tanpa membohongi para konsumen, yang mana produk make up yang digunakan berkualitas dan halal.

2. Harga

Dalam pengembangan bisnis ekonomi islam, diajarkan penetapan harga yang sesuai dan tidak memberatkan konsumen dalam menggunakan jasa make up, serta harga yang ditetapkan harus sesuai dengan kualitas atau hasil make up. Harga yang diberikan atau ditawarkan oleh Fatimah Make Up Bone merupakan harga bersaing yang sesuai dengan kualitas

make up yang dihasilkan. Sesuai dengan firman Allah SWT dalam QS. Asy Syuara ayat 183

وَلَا تَبْخُسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْثَوْا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ

Terjemahnya:

“ Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-hak nya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan “

Fatimah Make Up Bone sudah sesuai dengan ekonomi islam dalam menetapkan harga karena tidak memberatkan konsumen dan tidak ada kebohongan, serta harga yang ditetapkan sesuai dengan kualitas make up yang dihasilkan selain itu dalam menetapkan harga, Fatimah Make Up Bone bersikap adil dan tidak ada yang merugikan salah satu pihak.

3. Promosi

Fatimah Make Up Bone dalam mempromosikan jasanya tidak pernah menggunakan sesuatu yang berbau atau menggunakan unsur pornografi atau penipuan dan tidak pernah melakukan sumpah palsu dengan tujuan agar pelayanan jasa mak up nya laku dipasaran. Kebenaran dan kejujuran merupakan nilai dasar dalam etika bisnis islam. Islam sangat menantang penipuan dan kepalsuan dalam berbagai bentuk. Oleh karena itu, seorang pelaku bisnis harus jujur dan benar dalam semua hal terkait bisnisnya. Tidak ada tempat untuk penipuan, bicara bohong, atau bersumpah terlalu banyak dan mengeluarkan iklan yang menipu dalam bingkai bisnis islam. seperti yang tertuang dalam Q.S. An-Nisa : 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٨﴾

Terjemahnya:

“ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. Dan barangsiapa berbuat demikian dengan melanggar hak dan aniaya, kami kelak akan memasukkannya ke dalam neraka. Yang demikian itu adalah mudah bagi Allah”