

Sistematika Profit *Sharing Marketing* Fashion Dannis Prespektif Hukum Ekonomi Syari'ah (Studi Kasus Pondok Pesantren Nurul Huda)

¹Ahmad Syafi'I, ²BudiSufyanto ³Ahmad Syaickhu

^{1,2}STAI Nurul Huda Kapongan Situbondo ³STAI Darul Hikmah Tulungagung

¹safiahmad79665@gmail.com ²budisufyanto@gmail.com ³saheersyaickhu@gmail.com

Abstrak

Profit Sharing marketing merupakan suatu sistem kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, atau menentukan sebuah harga, promosi, dan mentrisbusikan barang yang dapat memuaskan keinginan dan mencapaisuatu target pasar dan sesuai dengan tujuan bisnis tersebut. Marketing juga bisa diartikan menyesuaikan kemampuan bisnis dengan kebutuhan para pelanggan demi mencapai tujuan bisnis berupa profit yang berkelanjutan. Adapun Profit Sharing Marketing sendiri juga bisa dikenal dengan mudharobah yang artinya, para pihak mendapatkan bagi hasil sebesar nisbah dikalikan dengan perolehan keuntungan yang didapatkan oleh pengusaha atau pembisnis (*mudharib*) sedangkan apabila terjadi kerugian, secara finansialakandi tanggungolehShahibul maalataupemilikdana. Adapun pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif, yaitu suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa praktik penjualan Fashion Dannis di Toko Dannis Usqi dengan menggunakan akad mudharabah, akad Mudharabah merupakan akad yang menentukan ketentuannya seseorang yang menyerahkan hartanya kepada orang lain untuk ditijarahkan, yaitu suatu kegiatan mempertemukan suatau barang berharga dengan mata uangmelalui cara-cara yang telah ditentukan, dengan bahasa sederhananya yaitu di dagangkan.

Kata Kunci: *Profit Marketing, Produk Fashion Dannis, Hukum Ekonomi Syari'ah*

Pendahuluan

Profit Sharing marketing merupakan suatu sistem kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, atau menentukan sebuah harga, promosi, dan menrisbusikan barang yang dapat memuaskan keinginan dan mencapai suatu target pasar dan sesuai dengan tujuan bisnis tersebut. Marketing juga bisa diartikan menyesuaikan kemampuan bisnis dengan kebutuhan para pelanggan demi mencapai tujuan bisnis berupa profit yang berkelanjutan. (Wijianti Titik : 2118) Adapun Profit Sharing Marketing sendiri juga bisa dikenal dengan mudharabah yang artinya, para pihak mendapatkan bagi hasil sebesar nisbah dikalikan dengan perolehan keuntungan yang didapatkan oleh pengusaha atau pembisnis (mudharib) sedangkan apabila terjadi kerugian, secara finansial akan di tanggung oleh Shahibul maal atau pemilik dana. (Rahmadi Usman : 2111) Menurut Madzhab Imam Syafi'i, akad akan menentukan seseorang menyerahkan hartanya kepada orang lain untuk diperdagangkan. Namun menurut Madzhab Imam Hanafi Akad syirkah dalam keuntungan, suatu pihak pemilik modal dan satu pihak lagi pemilik jasa

Sedangkan membahas mengenai Fashion Dennis sendiri yang sudah berkembang di Indonesia begitu sangat cepat. Awalnya baju busana muslim hanya dianggap sebagai baju ummat muslim tanpa pernah dipedulikan sebagai bagian dari fashion. Namun, designer Islamic fashion di Indonesia terus berusahadengan memberikan sebuah karya yang terbaik hingga akhirnya diterima oleh khalayak fashion. Di era akhir tahun 91 an busana muslim mengalami inovasi sert abentuk model dan jugamerekyanglebih fashionable. Bila membahas tentang gaya busana muslim untuk menarik suatu pelanggan para produsen memadukan busana muslim dengan fashion maka terciptalah yang namanya beberapa model atau merek seperti Zoya, Rababani, dan juga Elzatta. Shafira, Dennis, Azka. Merek atau model seperti ini memang sangat dikenal dikalangan masyarakat khususnyadikalangan kaum santri (pesantren).

Di dalam sebuah perdagangan atau bisnis fashion dennis jika ditarik dalam prefektif Hukum Ekonomi Syari'ah yang mana Hukum Ekonomi Syari'ah sendiri merupakan kumpulan peraturan yang berkaitan dengan praktikekonomi dalam rangkamemenuhi kebutuhan manusia yang bersifat komersial dan non komersial yang didasarkan pada hukum Islam. (Andri Soemitra : 2119)

Islam merupakan agama yang bersifat universal, juga merupakan agama yang lengkap dalam memberikan tuntunan dan panduan bagi kehidupan umat manusia. Ajaran Islam bukan hanya ibadah belaka. Islam juga merupakan suatu sistem kehidupan yang seharusnya dijalankan oleh manusia selaku Khalifa Allah SWT di muka bumi ini. Dengan penjelasan tersebut menunjukkan bahwa syari'ah yang berada dalam ajaran Islam mencakup berbagai aspek kehidupan umat manusia, baik dalam ibadah, sosial, politik, maupun ekonomi. (Nurul Huda : 2111) Adapun syari'ah dalam bidang muamalah berfungsi sebagai suatu aturan main bagi umat manusia dalam rangka menjalankan fungsi sosialnya di muka bumi ini. Dalam hal ini adalah peranan manusia dalam menjalankan sektor muamalah yang berkaitan dengan harta dan ekonomi. Sedangkan Hukum Ekonomi Syari'ah adalah hukum yang mengatur tindakan atau perbuatan manusia dalam bidang ekonomi sesuai dengan prinsip syari'ah. Karakteristik dari hukum ekonomi syari'ah yaitu *amar ma'ruf nahi mungkar* (mengerjakan yang benar dan menyingkirkan yang dilarang). Termasuk dalam dunia perdagangan yang menggunakan akad *mudharabah* atau *profit sharing*.

Menabung bukanlah hal yang paling mudah untuk dilakukan, banyak remaja yang saat ini mengalami kesulitan menabung karena banyak kebiasaan yang mengatur uang yang buruk. Untuk menabung dibutuhkan konsistensi demi tercapainya target dari keuangan yang dibutuhkan. Maka munculah lembaga-lembaga keuangan sebagai jawaban untuk permasalahan ini. Lembaga-lembaga keuangan yang dikenal di masyarakat adalah koperasi, asuransi, bank, dan arisan. Semua lembaga keuangan ini disenangi banyak masyarakat terutama arisan karena proses pendaftarannya yang mudah dan persyaratannya juga tidak rumit tidak seperti lembaga keuangan bank, asuransi, dan koperasi.

Arisan merupakan salah satu lembaga ekonomi yang berada di sekitar masyarakat seperti di RT (Rumah Tangga), pasar, perusahaan, dan setiap perkumpulan lainnya. Namun arisan sendiri mempunyai banyak nama ada yang namanya arisan biasa atau konvensional, arisan tembak, arisan sistem menurun, arisan online dan ada juga yang namanya arisan barang seperti arisan danna yang diadakan di Pondok Pesantren Nurul Huda yang diketuai oleh alumni itu sendiri. Menurut Ustadza Nurhasia arisan danna sendiri dianggap salah satu

cara untuk menabung dan jugabisamenjadisoluterhadap permasalahan keuangan, dan jugabi
sama membantumenimalisir pengeluaran keuangan santri

karna setiap barang yang dibeli dengan secara kontan seharga Rp549.111
(lima ratus empat puluh sembilan ribu). Akan tetapi jika dibayar dengan seharga RpRP
21.111 dan juga Rp11.111 per minggu akan menjadi sedikit beban untuk
santri untuk membeli barang bajudannistersebut. (Nurhasia, wawancara : 2122)

Arisan sendiri menurut Islam adalah sebagai bentuk kegiatan menolong
menolong (ta'awun) dimana para anggota arisan diqiaskan sebagai pemberi hutang dan
penerima hutang, hutang pada hakikatnya disyariatkan kepada yang membutuhkannya.

Hukum syari'ah arisan yaitu merupakan muamalah yang belum pernah di
bahas dalam Al-Qur'an dan Assunnah secara langsung maka hukumnya dikembalikan kepada
hukum asal muamalah yaitu di bolehkan. Para ulama
mengemukakan hal tersebut dalam kaidah fiqih yang berbunyi. "Padadasar nya
hukum transaksi dan muamalah itu adalah halaldan boleh". Namundalam praktik ini banyak
sekali keuntungan yang di peroleh agen tersebut karna setiap
pembelian agentersebut terkadang menjual suatu barang yang tidak sesuai
dengan harga barang yang ada ditoko. Misalkan seperti contoh sifulanakan
membeli suatu barang dengan seharga Rp451.111 akan tetapi agentersebut menjual kepada sifu
landengan potongan harga Rp511.111 tanpasepntahuan
pemilik usaha *Marketing Fashion Dannis* yang mana dalam hal ini sebagian
Marketing dianggap haram karena merugikan pemilik usaha tersebut. Seharus nya
mudharabah adalah pembiayaan untuk kegiatan yang bersifat produktif, yaitu
dengan adanya suatu usaha yang dilakukan *Marketing* dan usaha tokoh butik
Usqi. Nisbah bagi hasil dalam praktik mudharabah yang terjadi pada *Fashion
Dannis* sudah ditentukan oleh pemilik usaha itu sendiri. (Nurhasia, wawancara 2122)

Siti Rohmati dengan judul skripsi "Tinjauan Hukum Islam tentang Sistem
Pembagian Komisi pada Aplikasi Paytren". Penelitian ini dilakukan dengan
menggunakan metode pengumpulan data yang digunakan adalah interview dan
observasi sebagai metode utama. Sedangkan dalam analisis data menggunakan
analisis kualitatif dan penarikan kesimpulan. (Siti Rohmawati: 2121) Rifa Atul

Jamila dengan judul skripsi “Penerapan Sistem Bagi Hasil Profit Sharing pada Tabungan Mudharabah pada Koperasi BMT Al-

Amal Bangil Pasuruan”. Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (field research) yaitu penelitian yang dilakukan langsung ke lapangan guna memperoleh data yang lengkap dan valid mengenai penerapan sistem bagi hasil profit sharing tabungan mudharabah. (Rifaatul Jamila : 2119) Nur Hasan dengan judul skripsi “Pelaksanaan Nisbah Muamalah Harkat Bengkulu” penelitian ini untuk bertujuan mengetahui bagaimana pelaksanaan nisbah bagi hasil revenue sharing akad mudharabah, dan apakah pelaksanaannya nisbah bagi hasil revenue sharing telah sesuai dengan ketentuan hukum Islam. (Nur Hasanah : 2119) Sedangkan yang diteliti oleh peneliti lebih fokus pada salah satu produk jayaitu tabungan mudharabah. Untuk persamaannya adalah sama-sama membahas tentang bagi hasil

Berdasarkan uraian dan pemaparan di atas, peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam dan mengadakan penelitian agar menambah pemahaman kita mengenai masalah dengan dengan judul “*Sistematika Profit Sharing Marketing Fashion Dannis Prefektif Hukum Ekonomi Syari’ah*” (Studi Kasus Pondok Pesantren Nurul Huda

Metode

Dalam hal ini peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan. Yang dilakukan peneliti untuk mendapatkan data adalah dengan turun langsung ke lapangan untuk melihat secara dekat objek yang diteliti. Adapun pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif, yaitu suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Dalam pendekatan ini diharapkan penelitian yang menghasilkan deskripsi mengenai ucapan, tulisan atau perilaku yang dapat diamati dari suatu individu, kelompok. (Sugiono : 2119)

Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*Field Research*), yaitu metode yang digunakan untuk cara khusus dan realita yang berkembang dalam masyarakat mengadakan penelitian mengenai beberapa permasalahan aktual yang tengah berkembang di masyarakat sebagai bentuk gejala sosial. (Kartini Kartono : 1996) Hakikatnya penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan dengan menggalidatayang bersumber di lokasi penelitian. Dalam hal ini

penelitian dilaksanakan dengan cara langsung ke lokasi penelitian yaitu pada tokoh butik usqidi Pondok Pesantren Nurul Huda Peleyan Kapongan Situbondo. Adapun yang menjadi fokus penelitian ini yaitu lebih mengarah pada persoalan Hukum Ekonomi Islam tetapan *Sharing Marketing Fashion Dannis*. Teknik analisis data yang digunakan penulis adalah analisis kualitatif yaitu analisis data dengan mengklarifikasi data-data berdasarkan persamaan jenis data tersebut, kemudian diuraikan antar satu dengan yang lain sedemikian rupa sehingga diperoleh gambaran umum tentang masalah yang sedang diteliti. Adapun pendekatan dalam berfikir menggunakan metode induktif.

Hasil dan Pembahasan

A. Hasil

1. Karakteristik Responden

Sebelum dilakukan analisis, terlebih dahulu penulis akan menjelaskan mengenai data-data responden yang digunakan sebagai yang diambil responden pelanggan toko busana muslim Dannis Usqiberikut ini:

a. Jenis kelamin

Adapun data yang mengenai jenis kelamin responden pelanggan pada toko busana muslim Dannis Usqisebagaiberikut:

Tabel
 Jeniskelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Laki-laki	16	32.1	32.1	32.1
Perempuan	34	68.1	68.1	111.1
total	51	111.1	111.1	

Sumber data yang diolah 2115

Berdasarkan data di atas bahwa pengaruh harga terhadap kepuasan pelanggan dapat diketahui tentang jenis kelamin responden pelanggan di toko Dannis Usqi yang diambil sebagai responden, yang menunjukkan bahwa mayoritas responden adalah perempuan sebanyak 34 responden. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar dari responden pelanggan pada toko Dannis Usqi sebagai responden adalah perempuan.

b. Usia responden

Adapun data mengenai usia responden pelanggan pada toko busana Dannis Usqi adalah sebagai berikut:

Tabel
Usia

	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
17.11	4	8.1	8.1	8.1
18.11	4	8.1	8.1	16.1
19.11	1	2.1	2.1	18.1
21.11	2	4.1	4.1	22.1
22.11	3	6.1	6.1	28.1
23.11	3	6.1	6.1	34.1
24.11	2	4.1	4.1	38.1
25.11	5	11.1	11.1	48.1
26.11	4	8.1	8.1	56.1
27.11	4	8.1	8.1	64.1
28.11	1	2.1	2.1	66.1
29.11	1	2.1	2.1	68.1
31.11	2	4.1	4.1	72.1
31.11	1	2.1	2.1	74.1
34.11	1	2.1	2.1	76.1
35.11	5	11.1	11.1	86.1
37.11	1	2.1	2.1	88.1

38.11	1	2.1	2.1	91.1
41.11	4	8.1	8.1	98.1
45.11	1	2.1	2.1	111.1
Total	51	111.1	111.1	

Sumber data yang diolah 2115

Berdasarkan data yang di atas bahwa peran harga terhadap kepuasan pelanggan dapat diketahui tentang usia responden toko Dannis Usqi yang diambil sebagai responden, yang menunjukkan bahwa mayoritas adalah berusia 25 tahun dan 35 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar dari responden pelanggan pada pengaruh harga terhadap kepuasan pelanggan yang diambil sebagai responden adalah berusia 25 tahun dan 35 tahun.

c. Pekerjaan responden

Adapun data mengenai pekerjaan responden pelanggan pada toko busana Dannis Usqi di Peleyan Kapongan Situbondo sebagai berikut:

Tabel
Pekerjaan

	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulativ percent
PNS	7	14.1	14.1	14.1
Swasta	22	48.1	48.1	62.1
Wiraswasta	7	2.1	2.1	111.1
Tidak bekerja	12	36.1	36.1	
Total	48	111.1	111.1	

Sumber data: data yang diolah 2115

Berdasarkan data di atas bahwa pengaruh harga terhadap kepuasan pelanggan dapat diketahui tentang pekerjaan responden adalah pegawai swasta sebanyak 22 responden. Hal ini

menunjukkan bahwa sebagian besar dari responden pelanggan yang diambil sebagai responden adalah pegawai swasta.

d. Data Harga

Tabel
 Variabel Harga

No	Tentang harga	SS	S	SKS	TS	STS
1.	Harga produk yang ditetapkan	4%	38%	14%	26%	18%
2.	Harga produk yang ditawarkan	14%	28%	12%	26%	21%
3.	Harga produk bervariasi	41%	38%	6%	14%	2%
4.	Harga lebih murah daripada produk lain	1%	1%	1%	54%	46%
5.	Sering diadakan diskon	4%	8%	2%	52%	34%
6.	Harga cenderung mahal dibanding tempat lain	1%	8%	6%	54%	32%
7.	Harga produk Danis sesuai kemampuan masyarakat	1%	12%	1%	42%	46%

Penjelasan dari tabel di atas:

1. 4% responden menyatakan sangat setuju, 38% responden menyatakan setuju, 14% responden menyatakan kurang setuju. 26% responden menyatakan tidak setuju, dan 18% menyatakan sangat tidak setuju harga produk yang ditetapkan di toko Danis Usqi sudah sesuai dengan kualitas barang. Dari total 51 responden.

2. 14% responden menyatakan sangat setuju, 28% responden menyatakan setuju, 12% responden menyatakan kurang setuju, 26% responden menyatakan tidak setuju, 21% responden menyatakan sangat tidak setuju harga produk yang ditawarkan di toko Danis Usqi dibandingkan toko lain. Daritotal 51 responden.
3. 41% responden menyatakan sangat setuju, 38% responden menyatakan setuju, 6% responden menyatakan kurang setuju, 14% responden menyatakan sangat tidak setuju, 2% responden menyatakan sangat tidak setuju harga tiap produk bervariasi, daritotal 51 responden.
4. 54% responden menyatakan tidak setuju, 46% responden menyatakan sangat tidak setuju harga lebih murah daripada toko lain. Daritotal 51 responden.
5. 4% responden menyatakan sangat setuju, 8% responden menyatakan setuju, 2% responden menyatakan kurang setuju, 52% responden menyatakan sangat tidak setuju sering diadakan diskon. Daritotal 51 responden.
6. 8% responden menyatakan setuju, 6% responden menyatakan kurang setuju, 54% responden menyatakan tidak setuju, 32% responden menyatakan harga cenderung mahal dibandingkan tempat lain. Daritotal 59 responden.
7. 12% responden menyatakan setuju, 42% responden menyatakan tidak setuju, 46% responden menyatakan sangat tidak setuju harga produk Danis Usqi sesuai dengan kemampuan atau daya beli masyarakat. Daritotal 51 responden.

Konfisiendeterminasiyangmemilikifungsiuntukmenjelaskan sejauhmanakemampuanvariabelindependen(harga)terhadaphasilolahan statistikyangdibantu programSPSSmenunjukkan bahwa variabel independen hanya mampu menjelaskan variabel dependensebesar42%sedangyang58%sisanyadijelaskanvariabellainyan glainyangdimasukkandalamdalammodelini.

Kofensiendeterminasivareabelhargaterhadapkepuasan
 pelanggandarihasilperhitungandidapatnilaikoeffisien
 determinasisebagaiberikut:

Tabel
 Modelsummar

Model	R	R Square	Adjusted Rsquare	Std.Error of TheEstimate	Durbin- Waston
1	658	433	421	6.1161	1.713

a. Predictors:(constant),Harga

Sumberdatayangdiolah2115

Daritabeldiatasditunjukkandenganhasilperhitungan menghasilkan R adalah 1,433, HA ini berarti kepuasan pelanggan dapat dijelaskanolehvareabelhargahanyasebesar42%sedangkansisanya (111%-42%=58%)yangdijelaskanolehvareabel.

Model	Sumof Squares	df	Meansquare	F	Sig.
1 regression	1321.114	1	1321.114	36.62	111
residual	1731.496	48	36.173	1	
total	3152.511	49			

b. predicotrs:(constant),Harga

SumberdataPrimerYangdiolah2115

Daritabeldiatasditunjukkandenganhasilperhitungan menghasilkan F hitungan sebesar 36,621 dengan nilai signifikansi 1,111karenanilaisignifikasikanlebihkecildari1,15makaHaditerimadan menolak Ho. Jadi dapat disimpulkan bahwa harga berpengaruh terhadap kepuasanpelanggan.

Dengandemikiandapatdisimpulkanbahwahipotetismenyatakan“tiakadape ngaruhanataravariabelhargadengankepuasanpelangga” tidaksanggupditermayangberartimenerimahipotesisalternativeyang

berbunyi “ada pengaruh antara variabel harga terhadap kepuasan pelanggan”.

B. Pembahasan

Pengaruh masing-masing variabel independen (harga) dan variabel dependen (kepuasan pelanggan) dapat dijelaskan sebagai berikut.

Dari hasil yang dilakukan sebagai berikut terhadap kepuasan pelanggan pada toko Dannis Usqi (p value $< 1,15$) harga merupakan faktor yang perlu diperhitungkan dalam kepuasan pelanggan. Semakin baik harga yang diberikan kepada pelanggan semakin, semakin menunjukkan rasa puasnya. Dari hasil toko Dannis Usqi yang sudah dilakukan terbuktikan harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pelanggan toko Dannis Usqi. Ini ditunjukkan dengan hasil jawaban responden pada masing-masing pertanyaan.

Berdasarkan dari teori yang digunakan menurut UU Nomor 19 Tahun 2018 tentang Surat Berharga Syariah Negara, dalam Pasal 1 ayat 7 disebutkan bahwa *mudharabah* adalah akad kerjasama antara dua orang atau lebih, yaitu salah satu pihak sebagai *shahibul maal* dan pihak lain sebagai *mudharib*, keuntungan dari kerjasama tersebut akan dibagi berdasarkan nisbah yang telah disetujui sebelumnya, sedangkan kerugian yang terjadi akan ditanggung sepenuhnya, oleh *shahibul maal*, kecuali kerugian disebabkan oleh kelainan *mudharib*. Selanjutnya, dalam pasal 3 disebutkan bahwa SBSN dapat berupa SBSN *Mudharabah*, yang diterbitkan berdasarkan akad *mudharabah*. (yudi januari : 2115)

Juga setara dengan Pendapat menurut Ulama Syafi'iyah yang berpendapat bahwa *mudharabah* ialah akad yang menentukan seseorang menyerahkan hartanya kepada yang lain untuk ditijarakan. (Ahmad Wardi Muslich : 2111)

Dari uraian di atas dapat diketahui bahwa pada variabel harga masing-masing sebagai besar dijawab setuju. Hal ini sejalan dengan hipotesis satu yang menyatakan bahwa ada pengaruh signifikan antara harga dengan kepuasan pelanggan pada toko Dannis Usqi yang ditunjukkan nilai 1,111 yang lebih kecil dari signifikan 5% sehingga akhirnya harga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kepuasan pelanggan.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa berdasarkan pengujian terhadap 51 responden pelanggan toko Dannis Usqi Peleyean Kapongan Situbondo adanya bukti untuk menolak (H_0) bahwa harga tidak mempunyai pengaruh terhadap kepuasan pelanggan pada toko Dannis Usqi. Sedangkan pengujian pengaruh Variabel *independen* terhadap variabel *dependen* value sebesar 1,111 pada tabel di mana lebih kecil dari taraf signifikasikan 1,115, ini artinya variabel harga terhadap kepuasan pelanggan pada toko Dannis Usqi dan sekali gus menjawab bahwa hipotesis dua (H_2) yang berbunyi secara terdapat pengaruh yang signifikan antara harga berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan pada toko busana muslim Dannis Usqi.

Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan data, penulis memperoleh kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian mengenai analisis faktor-faktor yang mempengaruhi terkaitsistem penjualan dan harga di toko Dannis Usqi.

1. Profil toko Dannis Usqi yang menjadikan sebuah penelitian tentang judul *Sistematika Profit Sharing Marketing Fashion Dannis Persepektif Hukum Ekonomi Syari'ah studi kasus sekitaran Pondok Pesantren Nurul Huda Peleyan Kapongan Situbondo Jln Al-Habib No 12 Peleyan Kapongan Situbondo*.
2. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi penjualan Fashion Dannis di toko Dannis Usqi dengan menggunakan aplikasi Wasped dan juga aplikasi lainnya agar supaya lebih gampang untuk memasarkan produk Dannis itu sendiri

Daftar Pustaka

- Hasana Nur. 2019. "Pelaksanaan Nisbah Bagi Hasil Revenue Sharing Akad Mudharabah di BPRS Muamalat Harkat Bengkulu". Skripsi, Bengkulu STAIN Bengkulu..
- Huda Nurul. 2011. *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta. Kencana.
- Jamila Rifa Atul. 2019. "Penerapan Sistem Bagi Hasil Profit Sharing pada tabungan Mudharabah di Koperasi BMT Al-Amal Bangil". Skripsi, Bangil Universitas Yudharta Pasuruan.
- Januari Yadi. 2015. *Fiqih Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung. PT Remaja Rosdakarya.
- Kartono Kartini. 1996. *Pengantar Metodologi Riset Sosial* Cet. Ke- &. Bandung Mandar Maju.
- Muslich Ahmad Wardi. 2011. *Fiqih Muamalat*. Jakarta. Amzah.
- Nurhasia, *Wawancara, Situbondo 2022*.

Rohmawati Siti. 2021. "Tinjauan Hukum Islam tentang Sistem Pembagian Komisi pada

Aplikasi Paytren (Studi Kasus pada pengguna Paytren Kecamatan Sukareme Bandar Lampung)" Skripsi, Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

Soemitra Andri. 2019. *Hukum Ekonomi Syariah Dan Fiqh Muamalah Di Lembaga Keuangan Dan Bisnis Kontemporer*. Jakarta. Kencana

Titik Wjianti. 2019. *Marketing Plan*. Jakarta. PT Gramedia.

Usman Rahmadi. 2011. *Produk dan Akad perbankan Syariah*. Jakarta. Citra Aditya Bakti