

ANALISIS KINERJA MINIMARKET ABIMART MALANG BERDASARKAN *BALANCED SCORECARD* DAN *SHARIAH COMPLIANCE*

Dwi Ismawati Ariani

Universitas KH. A. Abdul Wahab Hasbullah Tambakberas, Jombang

Email: dwisma.ariani30@gmail.com

Abstrak : *Balanced scorecard* merupakan sistem pengukuran kinerja yang berfokus pada empat perspektif yaitu, perspektif keuangan, pelanggan, pembelajaran dan pertumbuhan karyawan, serta proses bisnis internal guna mengetahui kinerja suatu perusahaan. Sedangkan *shariah compliance* yaitu kepatuhan syariah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, data yang diperoleh melalui wawancara dan studi dokumen selanjutnya selanjutnya dianalisis dengan metode *balanced scorecard* dengan empat perspektif tersebut dan juga melakukan analisis *shariah compliance* dengan acuan fatwa DSN MUI nomor 75/DSN/MUI/VII/2009. Hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa dilihat dari empat perspektif menggunakan metode *balanced scorecard* minimarket abimart cukup baik. Adapun kendala yang dialami minimarket karena belum lama berdirinya minimarket jadi sampai sekarang masih butuh banyak pembelajaran lagi. Dan untuk analisis *shariah compliance* sudah hampir semuanya sesuai syaria. Namun hanya saja minimarket belum bisa dikatakan minimarket berbasis syariah karena belum ada tanda bukti tertulis, jadi selama ini masih lisan perorangan saja.

Kata kunci : *Kinerja, Balanced Scorecard, Syariah Complan*

Pendahuluan

Transaksi jual beli barang adalah salah satu kegiatan bisnis yang paling umum dan paling sering terjadi. Kebutuhan hidup yang semakin meningkat dan jumlah masyarakat yang juga semakin banyak, Pitu diperlukan wadah yang dapat mempermudah penjual untuk mempublikasikan dan mempromosikan dagangannya pada para pembeli, sehingga transaksi antara penjual dan pembeli dapat berjalan dengan lancar.

Jual beli merupakan salah satu jenis muamalah yang membawa manfaat besar dalam kehidupan. Selain sebagai sarana pemenuhan kebutuhan, jual beli juga merupakan sarana tolong menolong diantara sesama manusia. Dan juga sebagai sarana bagi manusia untuk mencari rizki yang halal dari Allah SWT.

Penelitian ini muncul karena penulis terinspirasi untuk pendirian minimarket yang berbasis syariah. Karena ingin mengetahui sistem syariah dalam pendirian dan pelaksanaan perdagangan penulis melakukan penelitian pada salah satu minimarket yang sudah berhasil launching. Di kota Malang ini terdapat salah satu minimarket yang berbasis syariah, namun dari hasil survei minimarket ini melakukan pendirian berbasis syariah belum tercatat ataupun terdaftar pada lembaga, tetapi masih dalam bentuk

promosi lisan. Karena pendiri minimarket melihat banyak lembaga keuangan yang berbasis syariah dengan itu pendiri ingin mendirikan minimarket yang berbasis syariah pula.

Dengan pemikiran pendiri seperti itu, maka pada suatu majelis ada sembilan orang yang bermusyawarah tentang pendirian minimarket berbasis syariah. Sembilan orang itu menginvestasikan dana untuk dijadikan modal. Dana yang diinvestasikan sebesar Rp.50.000.000,- perorang. Dan pada bulan Mei 2017 minimarket abimart berhasil di launching. Minimarket abimart didirikan dengan berbasis syariah. Namun tetapi berbasis syariah belum terdaftar pada tulis (catatan lembaga) sementara masih dalam bentuk lisan. Namun sampai saat ini masyarakat sekitar daerah desa Sawojajar mengenal minimarket abimart sebagai minimarket syariah.

METODE

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan penelitian lapangan yakni, dengan mendatangi langsung lokasi penelitian (Toko Abimart Malang) untuk mendapatkan informasi yang didapat agar lebih mendalam mengenai analisis *balanced scorecard* dan *Shariah Compliance*.

Metode penelitian kualitatif itu dilakukan secara intensif, peneliti ikut berpartisipasi di lapangan, mencatat secara hati-hati apa yang terjadi, melakukan analisis reflektif terhadap berbagai dokumen yang ditemukan di lapangan dan membuat laporan secara mendetail.¹

Kemudian, penulisan penelitian ini menggunakan metode deskriptif untuk menggambarkan hasil penelitian yang diamati. Berdasarkan data-data yang diperoleh dalam penelitian kualitatif, penulis memberikan penjelasan, pemaparan maupun gambaran deskriptif terhadap strategi kinerja toko abimart berdasarkan penelitian yang dilakukan dengan penjelasan yang sesuai dengan hasil pengamatan yang dilakukan dan data atau informasi yang didapatkan.

Pengumpulan data penulis menggunakan penelitian kepustakaan (library research) yaitu penelitian yang dilakukan hanya berdasarkan atas karya tertulis, termasuk hasil penelitian baik yang telah maupun yang belum dipublikasikan. Penelitian dokumen adalah penelitian yang dilakukan dengan melihat sejumlah data berupa: data arsip. Sedangkan untuk mendapatkan data tentang objek dari penelitian ini adalah dengan menggunakan fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN/MUI/VII/2009.

HASII DAN PEMBAHASAN

Pengukuran Kinerja Abimart Malang Menggunakan Metode Balanced Scorecard

Pengukuran kinerja suatu perusahaan berdasarkan Balanced Scorecard menggunakan empat perspektif yaitu perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal, dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan. Berikut analisa kinerja pada minimarket Abimart kota malang berdasarkan balanced scorecard :

1. Perspektif Keuangan.

¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hal.14.

Dalam mengukur kinerja keuangan minimarket Abimart, peneliti menganalisis data pada laporan keuangan mulai bulan Nopember sampai bulan Maret. Berdasarkan data keuangan minimarket abimart mulai bulan Nopember sampai bulan Maret dikatakan tidak selalu naik dan tidak selalu turun. Bisa dikarenakan berkurangnya pelanggan membeli produk – produk yang disediakan.

Nopember

$$ROI = \frac{EAT}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

$$= \frac{192.257.00 - 1.000.000}{1681.057.000} \times 100\%$$

$$= \frac{191.257.000}{1.681.057.000} \times 100\% = 0,113 = 11,3\%$$

Sebagai keterangan rumus tersebut. ROI atau *Return On Investment* yaitu rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan laba bersih. EAT atau Earning After Tax yaitu laba sesudah pajak. Total aktiva yakni mencakup semua investasi perusahaan diantaranya yaitu bangunan, transportasi, mesin dst.

Dari hasil penghitungan diatas dapat kita ambil kesimpulan bahwa minimarket Abimart memiliki persentase yang baik karena melebihi standart menurut (Keown) yaitu sebesar 9,8%.

$$\text{Profit Margin} = \frac{EAT}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$= \frac{191.257.000}{192.257.000} \times 100\% = 0,994 = 99\%$$

Dari perhitungan profit margin diatas terlihat bahwa minimarket abimart memiliki kemampuan yang baik untuk mendapatkan laba yang melebihi standart dari keown yakni 8,3% dari pendapatannya.

$$\text{Operating Ratio} = \frac{HPP + \text{Beban usaha}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$= \frac{176.272.000 + 128.443.800}{192.257.000} \times 100\%$$

$$= \frac{304.715.800}{192.257.000} \times 100\% = 1,58$$

Semakin tinggi ratio yang dihasilkan suatu perusahaan itu membutuhkan bahwa perusahaan dapat memanfaatkan biaya yang dimiliki dalam menghasilkan penjualan yang bersih. Minimarket Abimart memiliki kemampuan yang besar untuk menghasilkan penjualan bersih terbukti dari ratio yang dihasilkan sebesar hampir 2%.

$$\text{Inovasi} = \frac{35.991 - 34.550}{34.550} \times 100\% = \frac{1441}{34.550} = 4,2\%$$

Tiap bulannya minimarket abimart menghasilkan inovasi berbeda – beda. Pada bulan November menghasilkan inovasi sebesar 4,2%. Hal ini menunjukkan bahwa minimarket abimart mampu

menghasilkan inovasi dengan lebih banyak dan inovatif disetiap bulannya untuk menambah *income* dari minimarket Hal ini menunjukkan kalau abimart memiliki pelanggan dan peminat yang cukup banyak

Desember

$$ROI = \frac{EAT}{Total Aktiva} \times 100\%$$

$$= \frac{217.964.000 - 1.000.000}{1.681.051.57.000} \times 100\%$$

$$= \frac{216.964.000}{1.681.000.000} \times 100\% = 0,129 = 12,9\%$$

Dari hasil penghitungan diatas dapat kita ambil kesimpulan bahwa minimarket Abimart bahwa memiliki persentase yang baik karena memenuhi standart menurut (Keown) yaitu sebesar 9,8%.

$$Profit Margin = \frac{EAT}{Penjualan} \times 100\%$$

$$= \frac{216.964.000}{217.964.000} \times 100\% = 0,995 = 99\%$$

Dari perhitungan *profit margin* diatas terlihat bahwa minimarket abimart memiliki kemampuan yang baik untuk mendapatkan laba yang melebihi standart keown yakni 8,3% dari pendapatannya.

$$Operating Ratio = \frac{HPP+Beban usaha}{Penjualan} \times 100\%$$

$$= \frac{200.670.900 + 128.443.800}{217.964.180} \times 100\%$$

$$= \frac{329.114.700}{217.964.1800} \times 100\% = 1,51$$

Semakin tinggi ratio yang dihasilkan suatu perusahaan itu membutuhkan bahwa perusahaan dapat memanfaatkan biaya yang dimiliki dalam menghasilkan penjualan yang bersih. Minimarket Abimart memiliki kemampuan yang besar untuk menghasilkan penjualan bersih terbukti dari ratio yang dihasilkan sebesar hampir 2%.

$$Inovasi = \frac{34.550 - 36.042}{36.042} \times 100\%$$

$$= \frac{1492}{36.042} \times 100\% = 0,41$$

Bulan Desember minimarket abimart menghasilkan inovasi sebesar 4,1%. Hal ini menunjukkan bahwa minimarket abimart mampu menghasilkan inovasi dengan lebih banyak dan inovatif disetiap bulannya untuk menambah *income* dari minimarket Hal ini menunjukkan kalau abimart memiliki pelanggan dan peminat yang cukup banyak

Januari

$$ROI = \frac{EAT}{Total Aktiva} \times 100\%$$

$$= \frac{201.691.100 - 1.000.000}{1.681.051.600} \times 100\%$$

$$= \frac{200.691.100}{1.681.057.600} \times 100\% = 0,119 = 11,9\%$$

Dari hasil penghitungan diatas dapat kita ambil kesimpulan bahwa minimarket Abimart bahwa memiliki persentase yang baik karena memenuhi standar menurut (Keown) yaitu sebesar 9,8%.

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{EAT}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$= \frac{200.691.100}{201.691.200} \times 100\% = 0,995 = 99\%$$

Dari perhitungan *profit margin* diatas terlihat bahwa mini market abimart memiliki kemampuan yang baik untuk mendapatkan laba yang melebihi standar dari keown yakni 8,3% dari pendapatannya.

$$\text{Operating Ratio} = \frac{\text{HPP} + \text{Beban usaha}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$= \frac{186.354.300 + 128.443.800}{201.691.200} \times 100\%$$

$$= \frac{314.798.100}{201.691.200} \times 100\% = 1,56$$

Semakin tinggi ratio yang dihasilkan suatu perusahaan itu membutuhkan bahwa perusahaan dapat memanfaatkan biaya yang dimiliki dalam menghasilkan penjualan yang bersih. Minimarket Abimart memiliki kemampuan yang besar untuk menghasilkan penjualan bersih terbukti dari ratio yang dihasilkan sebesar hampir 2%.

$$\text{Inovasi} = \frac{36.042 - 34.020}{34.020} \times 100\%$$

$$= \frac{2.022}{34.020} \times 100\% = 0,59$$

Bulan Januari minimarket abimart menghasilkan inovasi sebesar 5,9%. Hal ini menunjukkan bahwa minimarket abimart mampu menghasilkan inovasi dengan lebih banyak dan inovatif disetiap bulannya untuk menambah *income* dari minimarket Hal ini menunjukkan kalau abimart memiliki pelanggan dan peminat yang cukup banyak

Februari

$$\text{ROI} = \frac{\text{EAT}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

$$= \frac{189.445.800 - 1.000.000}{1.681.051.600} \times 100\%$$

$$= \frac{188.445.800}{1.681.057.600} \times 100\% = 0,112 = 11,2\%$$

Dari hasil penghitungan diatas dapat kita ambil kesimpulan bahwa minimarket Abimart bahwa memiliki persentase yang baik karena melebihi standart menurut (Keown) yaitu sebesar 9,8%.

$$\begin{aligned} \text{Profit Margin} &= \frac{\text{EAT}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{188.445.800}{189.445.800} \times 100\% = 0,994 = 99\% \end{aligned}$$

Dari perhitungan profit margin diatas terlihat bahwa minimarket abimart memiliki kemampuan yang baik untuk mendapatkan laba yang melebihi standar keown yakni 8,3% dari pendapatannya.

$$\begin{aligned} \text{Operating Ratio} &= \frac{\text{HPP+Beban usaha}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{174.818.000 + 128.443.800}{189.445.800} \times 100\% \\ &= \frac{303.261.800}{189.445.800} \times 100\% = 1,60 \end{aligned}$$

Semakin tinggi rasio yang dihasilkan suatu perusahaan itu membuktikan bahwa perusahaan dapat memanfaatkan biaya yang dimiliki dalam menghasilkan penjualan yang bersih. Minimarket Abimart memiliki kemampuan yang besar untuk menghasilkan penjualan bersih terbukti dari ratio yang dihasilkan sebesar hampir 2%.

$$\begin{aligned} \text{Inovasi} &= \frac{34.020 - 30.287}{30.287} \times 100\% \\ &= \frac{2.022}{34.020} \times 100\% = 0,59 \end{aligned}$$

Tiap bulannya minimarket abimart menghasilkan inovasi sebesar 5,9%. Hal ini menunjukkan bahwa minimarket abimart mampu menghasilkan inovasi dengan lebih banyak dan inovatif disetiap bulannya untuk menambah *income* dari minimarket Hal ini menunjukkan kalau abimart memiliki pelanggan dan peminat yang cukup banyak

Maret

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \frac{\text{EAT}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\% \\ &= \frac{251.496.000 - 1.000.000}{1.681.051.600} \times 100\% \\ &= \frac{250.496.000}{1.681.057.600} \times 100\% = 0,149 = 14,9\% \end{aligned}$$

Dari hasil penghitungan diatas dapat kita ambil kesimpulan bahwa minimarket Abimart bahwa memiliki persentase yang baik karena memenuhi standart menurut (Keown) yaitu sebesar 9,8%.

$$\begin{aligned} \text{Profit Margin} &= \frac{\text{EAT}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{250.496.000}{251.496.000} \times 100\% = 0,996 = 99\% \end{aligned}$$

Dari perhitungan profit margin diatas terlihat bahwa mini market abimart memiliki kemampuan yang baik untuk mendapatkan laba yang melebihi standart dari keown yakni 8,3% dari pendapatannya.

$$\begin{aligned} \text{Operating Ratio} &= \frac{\text{HPP+Beban usaha}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{231.922.900 + 128.443.800}{201.691.200} \times 100\% \\ &= \frac{360.366.700}{201.691.200} \times 100\% = 1,79 \end{aligned}$$

Semakin tinggi rasio yang dihasilkan suatu perusahaan itu membuktikan bahwa perusahaan dapat memanfaatkan biaya yang dimiliki dalam menghasilkan penjualan yang bersih. Minimarket Abimart memiliki kemampuan yang besar untuk menghasilkan penjualan bersih terbukti dari rasio yang dihasilkan sebesar hampir 2%.

$$\begin{aligned} \text{Inovasi} &= \frac{30.287 - 39.800}{39.801} \times 100\% \\ &= \frac{9513}{34.020} \times 100\% = 0,28 \end{aligned}$$

Tiap bulannya minimarket abimart menghasilkan inovasi sebesar 2,8%. Hal ini menunjukkan bahwa minimarket abimart mampu menghasilkan inovasi dengan lebih banyak dan inovatif disetiap bulannya untuk menambah *income* dari minimarket Hal ini menunjukkan kalau abimart memiliki pelanggan dan peminat yang cukup banyak.

Perspektif Keuangan	Nopember	Desember	Januari	Februari	Maret	Standart Rata-rata
ROI	11,3%	12,9%	11,9	11,2	14,9	9,8%
Profit Margin	99%	99%	99%	99%	99%	8,3%
Operating Ratio	1,58%	1,58%	1,56%	1,60%	1,79%	-
Inovasi	4,2%	4,1%	5,9%	5,9%	2,8%	-

Dilihat dari tabel dapat disimpulkan perspektif keuangan yang diperoleh minimarket pada bulan Nopember sampai Maret cukup baik karena dilihat dari nilai standart menurut Keown. Jadi semakin tinggi nilai yang diperoleh perusahaan maka seakin baik kinerja yang dilakukan perusahaan.

2. Perspektif pelanggan

Dalam menilai kinerja minimarket abimart melalui perspektif pelanggan terdapat dua hal yang digunakan yaitu :

- a. Retensi pelanggan

Tabel.01

Retensi pelanggan

Retensi Pelanggan	Nopember 2017	Desember 2017	Januari 2018	Februari 2018	Maret 2018
Jumlah Pelanggan tetap	31	31	31	31	31
Jumlah Pelanggan	77	85	112	102	221

Be
rdasarkan

tabel di atas yang diperoleh dari dokumen konsumen selama bulan November 2017 sampai Maret 2018. Bahwa nilai *retensi* pelanggan dinilai buruk apabila retensi pelanggan mengalami penurunan. Sedangkan apabila mengalami peningkatan maka retensi pelanggan akan dinilai baik.

b. Akuisisi pelanggan

Tabel.02
Akuisi pelanggan

Akuisi Pelanggan	Nopember 2017	Desember 2017	Januari 2018	Februari 2018	Maret 2018
Jumlah Pelanggan Baru	46	54	81	71	190
Jumlah Pelanggan	77	85	112	102	221

Hasil uji *akuisisi* pelanggan baru minimarket selama 5 bulan terakhir menunjukkan meningkat walaupun tidak selalu meningkat tetapi tidak merugikan. Disini dikarenakan minimarket melakukan transaksi online, jadi pelanggan baru disini lebih berminat untuk belanja online karena tidak membutuhkan tenaga untuk belanja datang ke minimarket melainkan hanya membutuhkan hp android. Pelanggan baru dominan warga sekitar daerah sawojajar karena untuk pelayanan online khususnya daerah sawojajar tidak membutuhkan biaya tambahan atau yang disebut biaya kirim.

3. Perspektif Proses Bisnis Internal

Analisis kinerja perspektif proses bisnis internal pada minimarket abimart bertujuan untuk mengetahui proses bisnis yang dilakukan perusahaan telah berjalan dengan baik. Hal ini dilakukan karena proses bisnis berkaitan langsung dengan kepuasan pelanggan dan juga akan mendatangkan nilai bagi perusahaan.

Dalam menilai minimarket abimart melalui perspektif bisnis internal terdapat tiga hal yang digunakan untuk menganalisis tingkat keberhasilan minimarket abimart yakni sebagai berikut :

a. Inovasi

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan, khususnya karyawan tetap dimana karyawan tersebut mendapat peluang untuk mengetahui semua keadaan yang berada di minimarket, mulai dari

seluruh tugas karyawan bisa disebut sebagai wakil manajer. Beliau melihat selama berdirinya minimarket tidak pernah mendapatkan data pelanggan setiap bulannya meningkat namun sebaliknya pelanggan mengalami naik turun. Beliau mencoba untuk cara lain yakni melayani palanggan tidak hanya *welcome* di minimarket namun tetapi membuka via online media sosial seperti whatsapp. Hal ini melalui operator beliau mengusulkan untuk membuat aplikasi yang dinamakan Abimart untuk hp android supaya mempermudah pelanggan untuk menjangkau.²

b. Proses Operasi

Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa proses operasional minimarket abimart sudah berjalan dengan baik. Hal ini dapat diketahui dari kemudahan pelanggan dalam membeli produk, pembebanan biaya juga tidak terlalu mahal. Kualitas produk – produk juga memuaskan. Pemesanan via online juga *fast respon* dan secepatnya mengantar ke tempat lokasi pemsanan.

Minimarket abimart memberikan kemudahan bagi orang – orang yang sibuk ataupun tidak ada kendaraan untuk melakukan transaksi jual beli maka itulah minimarket abimart membuat aplikasi andoid. Untuk proses pengiriman juga pihak minmarket sangat *fast respon* dan sesuai dengan pemesanan.³

c.Layanan purna jual

Beardsarkan hasil wawancara dengan saudari Hanifah pada tanggal 16 Mei 2018, diketahui bahwa layanan purna jual yang diterapkan perusahaan sudah baik. Syarat dan ketentuan untuk layanan retur produk diantaranya apabila Minimarket mendapatkan produk bersih yang cacat maka pihak minimarket menggantinya sesuai pembelian dengan kondisi terjamin.

4. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Dalam menilai kinerja minimarket melalui perspektif pembelajaran dan pertumbuhan terdapat tiga indikator yang digunakan salah satunya yakni Motivasi, Pemberdayaan dan keselarasan. Dalam proses pengembangan karyawan minimarket melakukan beberapa kegiatan, yaitu :⁴

a) Pelatihan karyawan

Pelatihan karyawan ditujukan bagi karyawan minimarket abimart dengan mengikuti training yang dilatih oleh pihak perusahaan atau mendatangkan pelatih dari luar perusahaan setiap tahunnya.tetapi pada hasil wawancara dengan saudari Hanifah selama abimart berdiri belum pernah mengadakan ataupun mengikuti semiar tentang kewirausahaan

b) Kompetensi

Perusahaan berupaya meningkatkan kompetensi karyawan yang terwujud dalam program tahunan yang dijalankan minimarket. Peningkatan kompetensi dilakukan dengan menilai melalui tes

² Wawancara dengan saudari Hanifah Maulidiyah asisten manajer minimarket Abimart, tanggal 16 Mei 2018

³ Wawancara dengan saudari Hanifah Maulidiyah asisten manajer minimarket Abimart, tanggal 16 Mei 2018

⁴ Wawancara dengan saudari Hanifah Maulidiyah asisten manajer minimarket Abimart, tanggal 16 Mei 2018

tertulis untuk mengetahui kompetensi yang dimiliki karyawan untuk selanjutnya dilakukan pengembangan.

c) Rotasi kerja

Rotasi kerja dilakukan dalam satu tigtakan yang sama dengan 1x frekuensi setiap 1 tahun. Karyawan dilatih dan diberikan kesempatan untuk melakukandua pekerjaan atau lebih. Berdasarkan hasil awancara rotasi kerja yang telah dilakukan oleh minimaket abimart dapat menstimulasi kemauan dan motivasi karyawan serta meningkatkan fleksibilitas karyawan.

KINERJA MINIMARKET ABIMART MALANG BERDASARKAN SHARIAH COMPLIANCED

Tabel.3 analisis konten

Fatwa DSN	Minimarket	sesuai syariah/tidak
penjualan oleh pemasaran perorangan/perusahaan	penjualan pemasaran oleh perusahaan	Sesuai
barang berwujud, baik bergerak maupun tidak	barang berwujud, bermanfaat,dipakai	Sesuai
perusahaan adalah berbentuk badan hukum terdaftar undang-undang	belum terdaftar karena perusahaan baru berdiri, masih kejar target pelanggan	Tidak sesuai
konsumen tidak bermaksud untuk memperdagangkan	konsumen menggunakan barang untuk kebutuhan pribadi	Sesuai
ada obyek transaksi nyata berupa produk barang/jasa	transaksi yang digunakan berupa barang dg bukti pembayaran nota	Sesuai
transaksi perdagangan tidak mengandung unsur <i>gharar,maysir,riba,dharar,dzulm,maksiat</i>	transaksi perdagangan,bermanfaat, nyata, tidak riba	Sesuai
tidak ada harga yang berlebihan sehingga merugikan konsumen	harga sangat bisa diyakinkan karena minimarket mengambil pembulatan harga sebelumnya	Sesuai
akad menggunakan <i>murobahah</i> sesuai fatwa DSN dan diskon sesuai fatwa DSN	akad <i>murobahah</i>	Sesuai
<i>akad wakalah</i> sesuai fatwa DSN	belum memiliki asuransi	Tidak Sesuai

Shariah Compliance atau kepatuhan syariah adalah syarat mutlak yang harus dilaksanakan oleh perusahaan yang berbasis syariah. Menjalankan kepatuhan syariah terhadap prinsip syariah adalah pemenuhan seluruh prinsip syariah dalam semua kegiatan yang dilakukan sebagai wujud lembaga itu sendiri, termasuk dalam hal ini pendirian perusahaan berbasi syariah. Tujuan kepatuhan syariah untuk perusahaan supaya perusahaan syariah sesuai ketentuan yang ditentukan.

Perbandingan minimarket sesuai syariah compliance disebutkan di tabel diatas diantaranya yang pertama penjualan oleh pemasaran perusahaan/perorangan. Minimarket abimart termasuk minimarket yang melakukan transaksi berupa perusahaan. Selanjutnya untuk barang, ketentuan syariah untuk barang harus berwujud, walaupun bisa bergerak ataupun tidak, harus bermanfaat untuk konsumen. Di minimarket abimart produk – produk yang dijual semuanya bermanfaat. Memang yang membedakan dengan

minimarket yang lainnya abimart memiliki ciri tersendiri barang yang dijual semuanya bermanfaat dan halal. Selanjutnya untuk kesesuaian hukum undang – undang perusahaan terdaftar untuk asuransi. Tetapi di abimart belum terdaftar pada asuransi sesuai undang – undang. Selama \pm 1 tahun berdiri abimart terkena minimarket berbasis syariah tetapi ini belum terdaftar pada hukum/tertulis selama ini masih lisan. Karena abimart masih mengutamakan mencari pelanggan terlebih dahulu. Untuk selanjutnya pada fatwa DSN perusahaan harus menyediakan produk tidak untuk diperdagangkan, di minimarket abimart penjualan produk selama ini dimanfaatkan konsumen untuk kebutuhan pribadi. Selanjutnya pada fatwa DSN transaksi harus jelas nyata, selama minimarket berdiri transaksi jualbeli produk – produk dan transaksi pembayarannya pun jelas.

Namun untuk pembayaran ada cash dan ada yang melalui mesin edc. Walaupun melalui mesin minimarket juga jelas karena ada bukti pada nota kecil. Pada fatwa DSN menyebutkan barang tidak mengandung gharar, riba, maysir. Pada abimart barang yang dijual semuanya bermanfaat, sudah dijelaskan pada paragraf sebelumnya bahwa minimarket abimart memiliki ciri khusus yaitu menjual barang – barang yang bermanfaat, halal, nyata. Pada masalah harga dijelaskan bahwa ini juga salah satu ciri abimart yaitu memiliki harga yang murah karena pengambilan harga jual dari perolehan pembagian pembelian dari *supplier* dan dikurangi diskon yang ditentukan minimarket setelah mendapatkan nilai jual maka pembulatan yang diambil oleh minimarket yaitu terkecil. Misalkan harga beng – beng dari penjualan normal Rp.1550 namun di abimart menjual dengan harga Rp.1500. akad yang digunakan pada abimart mubahah. Dimana akad nya sesuai fatwa DSN No.4/DSN-MUI/IV/2000. Diantara salah satu ketentuannya yaitu bebas dari riba, barang yang diperjualbelikan tidak haram. Dengan diskon sesuai fatwa No.16/DSN-MUI/IX/2000 dengan ketentuan penjualan barang kepada pembeli dengan harga dan biaya yang dihitung dari harga pembelian dari *supplier*. akad *wakalah* yang ditentukan pada fatwa DSN belum di praktikkan oleh minimarket abimart karena minimarket belum mendaftarkan pihak asuransi.

Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian secara keseluruhan kinerja minimarket abimart dengan metode *balanced scorecard* dan *shariah compliance* dapat diambil kesimpulan yang pertama Kinerja minimarket abimart pada perspektif keuangan adalah cukup baik. Dari data yang diterima walaupun hasilnya tidak selalu meningkat tetapi penurunan yang di alami tidak terlalu buruk. Dan dengan berjalannya waktu minimarket abimart yang membuat cukup baik yakni keuangan bisa kembali meningkat walupun tidak langsung namun sedikit demi sedikit keuangan minimarket abimart bisa naik.

Yang *kedua* Kinerja minimarket abimart pada perspektif pelanggan adalah cukup baik. Hasil uji retensi pelanggan selama 5 bulan mengalami naik turun. Perspektif pelanggan dikatakan cukup baik karena dilihat dari berdirinya abimart yang masih baru tapi minimarket abimart mampu mendapatkan pelanggan yang cukup banyak dari setiap bulannya.

Yang *ketiga* kinerja minimarket abimart pada perspektif proses bisnis internal adalah baik. Dari hasil pengamatan dan wawancara minimarket abimart mampu berinovasi untuk melakukan pelayanan berbasis online. Jadi tidak hanya menerima pelanggan datang ke lokasi minimarket, tapi minimarket memudahkan pelanggan terutama yang mempunyai kesibukan sehingga tidak sempat untuk belanja atau datang ke lokasi. Jadi bisa melalui via whatsapp ataupun aplikasi Abimart . jadi mudah hanya memilih keperluan nya saja nanti karyawan yang mengantar ke tempat pelanggan.

Keempat Kinerja minimarket abimart pada perspektif pembelajaran dan pertumbuhan adalah kurang baik. Dikatakan kurang baik dikarenakan baru berdirinya minimarket jadi belum ada kesempatan untuk melakukan training ataupun mengikuti seminar. Karyawan maupun manajer masih fokus kepada pelanggan dan kesediaan produk sehingga pelanggan tidak kecewa.

Yang terakhir minimarket secara praktik sudah sesuai dengan syariah compliance tetapi secara tulisan atau hukum belum tertulis/tercatat. Dikarenakan minimarket baru berdiri satu tahun yang lalu. Jadi belum lama berdiri. Tetapi di malang terutama di kawasan sawojajar minimarket abimart sudah terkenal berbasis syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Asriyani “pengukuran kinerja dengan balanced scorecard pada PT. Hadji kalla cabang cokroaminoto Makassar”. Skripsi mahasiswa Universitas Diponegoro Makassar 2012
- Al-Jumanatul ‘Ali, Al-Qur’an dan terjemahan, (Bandung: CV.penerbit J-ART,2004).
- Arifin, tajul. 2014.*metode penelitian ekonomi islam muamalah*.Bandung : Pustaka Setia
- Fatwa DSN-MUI, <http://mui.or.id/produk-mui/fatwa-mui/fatwa-dsn-mui>, diakses tanggal 10 Januari 2017
<https://halomalang.com> (diakses tanggal 30 Januari 2018 pukul 14.00 WIB).
- Haniah Ilhami, “Pertanggungjawaban dewan pengawas syariah sebagai otoritas pengawas kepatuhan syariah bagi bank syariah”, *mimbar hukum*, vol.21, No.3, Oktober 2009, hal.479
- Huda, Nurul dkk.2017.*Pemasaran Syariah*.Jakarta : Kencana.
- Heri Sudarsono, *Bank dan lembaga keuangan syariah* Yogyakarta : Ekonisia, 2004
- Heri, *Balanced Scorecard for Busines*, Jakarta : PT Grasindo, 2017.
- Hermawan, asep dan yusran, husna leila. 2017. *Penelitian bisnis pendekatan kuantitatif*.Jakarta : Kencana
- Imam Widodo “*analisis Kinerja Perusahaan dengan Menggunakan Pendekatan Balanced Scorecard*”. skripsi mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang 2011.
- Jurnal Hukum IUS QUIA IUSTUM NO.1 VOL. 23 Janari 2016, hal. 80
- Mulazid, Ade Sofyan “pelaksanaan sharia compliance pada bank Syariah (studi kasus pada bank syariah mandiri). Skripsi mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta 2016
- Mohammad Ali, *Metodologi dan Aplikasi Riset Pendidikan*, (Bandung: Pustaka Cendekia Utama, 2010). hal. 323.

Noeng Moehajir, *Metode Penelitian Kualitatif*, ed. III, cet.Ke-7, Rake Sarasin, Yogyakarta, 1998.

Suharsimi Arikunto, 2000.*Manajemen Penelitian*, cet. Ke-5. Jakarta.Rineka Cipta

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hal.14

Sayyid al-Imam Muhammad Ibn Ismail al-Kahlani Al-San'ani, Subul al-Salam, Kairo: Juz III, Dâr Ikhya' al-Turas al-Islami, 1960

Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2014), hal