BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasikan (skripsi, tesis, disertasi dan sebagainya). Dengan melakukan langkah ini, maka akan dapat dilihat sampai sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan.[1]

1. Peneliti Abdul Hamid, tahun 2014 Skripsi STAIN Jember dengan judul skripsi: "Perspektif Etika Bisnis Islam Dalam Bisnis Kerajinan Tangan Anyaman Bambu (Studi Kasus di UD. Widya Handicraft Desa Gintangan Rogojampi Banyuwangi."

   Peneliti Abdul Hamid melakukan penelitian dengan hasil yang didapatkan bahwa dalam bisnis kerajinan tangan anyaman bambu ini yang ditekankan adalah nilai kejujuran karena kejujuran merupakan faktor keberhasilan dalam bisnis atau usaha. Dan bisnis yang sehat adalah bisnis yang menggunakan unsur etika dari bahannya maupun

[1]IAIN Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 73-74.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

sampai cara penganyamannya. Dalam bisnis ini juga tidak terlihat adanya kecurangan dalam berproduksi.[2]

Persamaan peneliti terdahulu dengan peneliti ini adalah sama-sama membahas etika bisnis Islam dan nilai kejujuran yang ditekankan dalam aktivitas jual beli. Perbedaanya adalah terletak pada objek penelitiannya, penelitian terdahulu dilakukan di UD. Widya Handicraft Desa Gintangan Rogojampi Banyuwangi sedangkan penelitian ini dilakukan di pasar Desa Badean Kecamatan Bangsalsari Kabupaten Jember dan dalam penelitian terdahulu membahas tentang sesuai atau tidaknya transaksi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dengan nilai-nilai etika Islam sedangkan peneliti ini membahas tentang strategi penyesuaian harga yang digunakan terhadap kualitas produk yang ditawarkan dan strategi penyesuaian harga apakah yang termasuk sesuai dan yang tidak sesuai dengan prinsip-prinsip etika bisnis Islam.

2. Peneliti Siti Rofi'ah, tahun 2009 Skripsi STAIN Jember dengan judul skripsi: " Aplikasi Etika Bisnis Islam dalam Aktivitas Jual Beli di Pasar Hewan Kalisat Kabupaten Jember."

Peneliti Siti Rofi'ah melakukan penelitian dengan hasil yang didapatkan bahwa aktivitas jual beli di pasar hewan Kalisat Kabupaten Jember telah sesuai dengan hukum syariah Islam karena dalam jual beli tersebut tidak ditemukan adanya unsur penipuan dan gharar. Dan aplikasi etika bisnis Islam telah teraplikasikan dengan baik dalam

[2]Abdul Hamid, *Perspektif Etika Bisnis Islam dalam Bisnis Kerajinan Tangan Anyaman Bambu (Studi Kasus Di UD. Widya Handicraft Desa Gintangan Rogojampi Banyuwangi)* (Skripsi Stain Jember, 2013), 98.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

aktivitas jual beli di pasar hewan tersebut walaupun masih terdapat beberapa orang yang berperilaku tidak sesuai dengan etika bisnis Islam baik penjual maupun pembeli. Dalam aktivitas jual beli ini berlandaskan prinsip-prinsip moraliras dalam etika bisnis Islam dan mekanisme pasar di pasar hewan Kalisat merupakan mekanisme pasar Islam yaitu mekanisme suka sama suka dan adanya jaminan kebebasan keluar masuknya komoditas di pasar tersebut.[3]

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang etika bisnis Islam yang dalam transaksinya dilandasi dengan suka sama suka dan jenis penelitian yang digunakan sama-sama penelitian kualitatif. Perbedaannya adalah terletak pada objek penelitian, penelitian terdahulu dilakukan di pasar Hewan Kalisat Kabupaten Jember sedangkan penelitian ini dilakukan di pasar Desa Badean Kecamatan Bangsalsari Kabupaten Jember dan dalam penelitian terdahulu membahas tentang sesuai atau tidaknya transaksi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dengan nilai-nilai etika Islam sedangkan peneliti ini membahas tentang strategi penyesuaian harga yang digunakan terhadap kualitas produk yang ditawarkan dan strategi penyesuaian harga apakah yang termasuk sesuai dan yang tidak sesuai dengan prinsip-prinsip etika bisnis Islam.

3. Peneliti Layly Bariqoh Nur Cahyani, tahun 2015 Skripsi IAIN Jember dengan judul skripsi: “Aplikasi Etika Bisnis Islam dalam Aktivitas Jual

[3]Siti Rofi’ah, *Aplikasi Etika Bisnis Islam dalam Aktivitas Jual Beli di Pasar Hewan Kalisat Kabupaten Jember* (Skripsi STAIN Jember, 2009), 76.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

Beli di Pasar Tradisional Desa Nogosaro Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember."

Peneliti Layly Bariqoh Nur Cahyani melakukan penelitian dengan hasil yang didapatkan bahwa etika bisnis Islam telah tercermin dan teraplikasikan dengan baik dalam aktivitas jual beli di pasar tradisional Desa Nogosari Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember. Dalam aktivitas jual beli tersebut terdapat nilai-nilai etika Islam seperti ihsan, itqan, hemat, jujur, adil, dan semangat kerja keras. Serta menggunakan mekanisme pasar Islami yaitu mekanisme suka sama suka atau rela sama rela dan tanpa adanya paksaan. Namun masih terdapat sebagian kecil penjual yang melakukan pelanggaran terhadap nilai-nilai etika bisnis Islam.[4]

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang etika bisnis Islam yang dalam transaksinya dilandasi dengan suka sama suka dan jenis penelitian yang digunakan sama-sama penelitian kualitatif. Perbedaannya adalah terletak pada objek penelitian, penelitian terdahulu dilakukan di Pasar Tradisional Desa Nogosaro Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember sedangkan penelitian ini dilakukan di pasar Desa Badean Kecamatan Bangsalsari Kabupaten Jember dan dalam penelitian terdahulu membahas tentang sesuai atau tidaknya transaksi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dengan nilai-nilai etika Islam sedangkan peneliti ini

[4]Layly Bariqoh Nur Cahyani, *Aplikasi Etika Bisnis Islam dalam Aktivitas Jual Beli di Pasar Tradisional Desa Nogosaro Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember* (Skripsi IAIN Jember, 2015), 90.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

membahas tentang strategi penyesuaian harga yang digunakan terhadap kualitas produk yang ditawarkan dan strategi penyesuaian harga apakah yang termasuk sesuai dan yang tidak sesuai dengan prinsip-prinsip etika bisnis Islam.

4. Peneliti Yusrifar Fatchurrahman, tahun 2015 Skripsi IAIN Jember dengan judul skripsi: "Strategi Usaha Mikro dalam Mengatasi Maraknya Pasar Modern (Studi Kasus di UD Akbar Mandiri Gambiran Kecamatan Lumajang Kabupaten Lumajang)."

   Peneliti Yusrifar Fatchurrahman melakukan penelitian dengan hasil yang didapatkan bahwa strategi yang diterapkan oleh UD akbar mandiri dalam mengatasi maraknya pasar modern yaitu dengan menerapkan strategi produk, strategi harga, strategi promosi, serta strategi kualitas layanan. Sedangkan tanggapan pemilik usaha mikro menanggapi maraknya konsumen yang lebih berminat pada pasar modern disebabkan oleh beberapa faktor seperti tempatnya yang nyaman, tata ruang yang bagus, pelayanan yang dirasa memuaskan konsumen, serta gaya hidup. Adapun langkah-langkah yang dilakukan oleh UD Akbar Mandiri, diantaranya: a) menciptakan industri lokal, yang sedikit pengaruhnya terhadap pasar modern. b) pengembangan dengan mencari mitra-mitra usaha yang menguntungkan. c) dan diharapkan akan ada penambahan dari pendapatan usaha/industri lokal

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

maupun bermitra usaha yang menguntungkan sehingga usaha mikro akan berjalan terus dan berkembang.[5]

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang strategi dalam penerapannya dalam menghadapi pesaing dan jenis penelitian yang digunakan sama-sama penelitian kualitatif. Perbedaannya adalah terletak pada objek penelitian, penelitian terdahulu dilakukan di UD Akbar Mandiri Gambiran Kecamatan Lumajang Kabupaten Lumajang sedangkan penelitian ini dilakukan di pasar Desa Badean Kecamatan Bangsalsari Kabupaten Jember dan dalam penelitian terdahulu membahas tentang sesuai atau tidaknya transaksi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dengan nilai-nilai etika Islam sedangkan peneliti ini membahas tentang strategi penyesuaian harga yang digunakan terhadap kualitas produk yang ditawarkan dan strategi penyesuaian harga apakah yang termasuk sesuai dan yang tidak sesuai dengan prinsip-prinsip etika bisnis Islam.

IAIN JEMBER

[5]Yusrifar Fatchurrahman, *Usaha Mikro dalam Mengatasi Maraknya Pasar Modern (Studi Kasus di UD Akbar Mandiri Gambiran Kecamatan Lumajang Kabupaten Lumajang)* (Skripsi STAIN Jember, 2015), 78.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

B. Kajian Teori

a. Harga

1. Pengertian Harga dan Alternatif Strategi Penyesuaian Harga

Secara sederhana pengertian harga adalah jumlah sesuatu yang memiliki nilai pada umumnya berupa uang yang harus dikorbankan untuk mendapatkan suatu produk.[6]

Menurut Kotler dan Armstrong, "Harga adalah sejumlah uang yang dikorbankan untuk suatu barang atau jasa, atau nilai dari konsumen yang ditukarkan untuk mendapatkan manfaat atau kepemilikan atau penggunaan atas produk atau jasa."[7]

Menurut Mc Carthy dan Perreault, "Harga adalah sesuatu yang dikorbankan untuk sesuatu."[8]

Penyesuaian adalah berasal dari kata dasar sesuai yaitu sama benar; cocok, serasi pas; pantas.[9] Oleh karena itu, strategi penyesuaian harga adalah cara yang serasi dalam memasang jumlah sesuatu yang memiliki nilai pada umumnya berupa uang yang harus dikorbankan untuk mendapatkan suatu produk.

Seorang pengusaha/pedagang/Islam harus melihat aktivitasnya selain sebagai sarana untuk memperoleh keuntungan yang wajar juga sebagai sarana untuk beramal dengan cara mengorbankan sebagian keuntungannya untuk pelayanan sosial dan bantuan altruistik.[10]

---

[6]Suparyanto dan Rosad, *Manajemen Pemasaran*, 141.
[7]Suparyanto dan Rosad, *Manajemen Pemasaran*, 141.
[8]Suparyanto dan Rosad, *Manajemen Pemasaran*, 141.
[9]Dariyanto, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, 525.
[10]Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), 24.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

Perusahaan-perusahaan biasanya menyesuaikan harga dasar mereka sehingga dapat memperhitungkan berbagai perbedaan pelanggan dan perubahan situasi.

Kondisi yang berbeda akan menghendaki strategi harga produk yang berbeda juga. Tidak ada satu strategi hargapun yang diterapkan dengan sukses pada kondisi yang berbeda. Sehubungan dengan itu perusahaan dapat memilih beberapa alternatif strategi penyesuaian harga sebagai berikut:

a. Strategi harga wilayah

   Perusahaan dapat menetapkan harga produk yang berbeda berdasarkan wilayah pasar sasaran. Hal ini terutama karena perbedaan biaya pengiriman produk ke berbagai wilayah yang berbeda jaraknya dari tempat produksi. Semakin jauh wilayah pasar sasaran harga produk dapat ditetapkan lebih tinggi.

b. Strategi harga diskriminasi

   Strategi ini dilakukam dengan membedakan harga produk berdasarkan pertimbangan tertentu.

   a) Diskriminasi pelanggan

      Diskriminasi pelanggan jelas terlihat pada bisnis berupa jasa. Perusahaan membedakan harga terhadap pelanggan berbeda. Misalnya biaya potong rambut orang dewasa Rp. 12.000,- sedangkan untuk anak-anak biayanya hanya Rp. 6.000,-.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

b) Diskriminasi kemasan

Produk yang sama dapat dijual dengan harga yang berbeda karena adanya perbedaan kemasan.

c) Diskriminasi citra tempat penjualan

Produk yang sama dapat dijual oleh perusahaan dengan harga berbeda berdasarkan citra tempat penjualan. Harga sayuran mentah lebih murah di pasar tradisional daripada di super market.[11]

d) Diskriminasi waktu

Perbedaan waktu terjadinya transaksi berpengaruh terhadap perbedaan harga jual. Negara Indonesia sebagai negara penduduk muslim terbanyak di dunia. Permintaan barang-barang sembako lebih tinggi menjelang hari Raya Idul Fitri sehingga harga jualnya relatif lebih mahal dibandingkan dengan hari-hari sebelumnya.

c. Strategi harga promosi

Pada even tertentu perusahaan dapat menetapkan strategi harga promosi.

a) Harga waktu khusus

Harga lebih rendah untuk menarik minat konsumen karena jumlah permintaan sedikit.

[11]Suparyanto dan Rosad, *Manajemen Pemasaran*, 146.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

b) Harga rugi produk unggulan

Strategi ini banyak diterapkan oleh super market atau mini market. Super market menjual produk unggulan di bawah harga pasar. Hal ini dlakukan untuk merangsang konsumen datang berbelanja. Pada umumnya konsumen setelah berada di super market tidak hanya membeli produk unggulan yang dijual dengan harga rugi, melainkan mereka akan membeli berbagai produk lainnya. Dengan demikian super market akan mendapatkan keuntungan dari penjualan produk-produk lainnya. Strategi ini pada umumnya akan ditentang oleh pihak produsen penghasil produk unggulan yang dijual dengan harga rugi karena akan menurunkan citra produk tersebut, juga akan menimbulkan pertentangan dengan para pesaing yang tetap menjual produk dengan harga normal.

c) Harga psikologis

Perusahaan dapat menetapkan berbagai jenis harga psikologis terhadap produk yang dijualnya, yaitu televisi merk tertentu dijual oleh toko dengan harga Rp. 1.999.900,- toko tersebut berharap konsumen memiliki persepsi bahwa harga televisi itu murah karena belum mencapai Rp. 2.000.000,-.

d) Harga gabungan

Perusahaan menggabungkan dua jenis produk dijual bersamaan dengan satu harga. Produkyang kurang minatnya digabungkan

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

dengan produk yang memiliki tingkat permintaan tinggi. Baik kedua produk itu memiliki hubungan atau tidak, sehingga terjual bersama-sama.[12]

d. Strategi potongan harga dan potongan pembelian

a) Potongan tunai

Perusahaan dapat memberikan potongan terhadap pembelian secara tunai. Strategi ini digunakan untuk merangsang agar konsumen melakukan pembayaran produk yang dibelinya secara tunai. Strategi ini tepat digunakan perusahaan yang sedang membutuhkan uang tunai.

b) Potongan berbatas waktu

c) Potongan jumlah tertentu

Perusahaan memberikan potongan tertentu kepada setiap konsumen yang melakukan pembelian pada sampai jumlah tertentu.

d) Potongan kemitraan

Potongan ini diberikan kepada saluran distribusi sampai pengecer yang bersedia bermitra melakukan fungsi tertentu dengan perusahaan.

e) Potongan *trade in*

Jenis potongan ini dilakukan dengan cara memberikan potongan khusus kepada konsumen yang membeli produk

[12] Suparyanto dan Rosad, *Manajemen Pemasaran*,149.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

baru dengan mengembalikan produk lama yang dimiliki konsumen kepada perusahaan atau saluran distribusi, walaupun kondisi produk tersebut sudah tidak layak atau rusak. Trade ini biasanya dilakukan terhadap produk elektronik, furniture, atau kendaraan.[13]

e. Strategi harga menyesuaikan elastis permintaan

Elastisitas permintaan adalah kepekaan perubahan jumlah permintaan akibat perubahan harga.[14]

2. Strategi Penyesuaian Dengan Penetapan Harga Dan Penjualan

Penetapan posisi harga merupakan: (a) cara untuk untuk membedakan penawaran dari pesaing, (b) usaha meraih sukses: kualitas sama dengan pesaing tetapi harga lebih rendah/murah, oleh karena itu sebelum penjualan dilakukan, penjual harus menentukan harga jual yang paling tepat, caranya:

1) hitung berapa harga beli per unit produk dari pemasok.
2) tentukan berapa tingkat prosentase keuntungan yang ingin diperoleh dari per unit produk yang dijual.
3) Survei atau lihat berapa harga jual per unit produk yang sama pada penjual lain (pesaing).
4) Lihat dan pelajari harapan konsumen.
5) Pilih strategi penetapan harga. (lihat pada gambar 2.1)

[13]Suparyanto dan Rosad, *Manajemen Pemasaran*, 150.
[14]Suparyanto dan Rosad, *Manajemen Pemasaran*, 150.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

Gambar 2.1 memperlihatkan ada sembilan pilihan yang dapat digunakan dan kombinasi strategi harga dan kualitas digunakan sebagai strategi untuk menghadapi pesaing. Kemungkinan pilihan strategi itu adalah:

1) Strategi hidup bersama dalam pasar yang sama berdasarkan kelompok mutu dan harga yaitu strategi diagonal 1, 5, 9:
   a. Penjual pertama dapat menawarkan produk yang mutu dan harganya sama-sama tinggi.
   b. Penjual kedua dapat menawarkan produk yang mutunya dan harganya sama-sama sedang.
   c. Penjual ketiga dapat menawarkan produk yang mutunya dan harganya sama-sama rendah.
   d. Ketiga toko tersebut bersama-sama dapat hidup bersama sepanjang pasarnya terdiri dari tiga kelompok pembeli, yaitu pembeli yang mementingkan petimbangan kualitas, pembeli yang mementingkan harga dan pembeli yang mempertimbangkan keseimbangan harga dan kualitas.

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

Gambar 2.1. Strategi Harga dan Kualitas

		HARGA		
KUALITAS PRODUK		Tinggi	Sedang	Sedang
	Tinggi	1	2	3
		Strategi Premium	Strategi Value Tinggi	Strategi Superior Value
	Sedang	4	5	6
		Strategi Harga Terlalu Tinggi	Strategi Value Sedang	Strategi Value Baik
	Rendah	7	8	9
		Strategi Harga Merusak	Strategi Pemborosan	Strategi Penghematan

2) Strategi memperbaiki dan meningkatkan posisi diagonal: (posisi 2, 3, 6):

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

a. Strategi posisi 2 menyatakan bahwa "produk kami memiliki mutu yang sama tingginya dengan produk 1 tetapi kami menjualnya dengan harga yang lebih rendah.

b. Strategi posisi 3 menyatakan hal yang sama, bahkan menawarkan penghematan yang lebih besar. Jika pelanggan percaya pada pesaing pada posisi 3 dalam hal mementingkan kualitas, maka pelanggan pasti membeli dari pesaing posisi 3 karena sangat menghemat uang (kecuali pada produk posisi 1 memiliki daya tarik yang prestisius).

3) Strategi yang merugikan yaitu posisi 4, 7, 8, penjual penetapkan harga yang lebih tinggi dibanding kualitas produknya. Jika pelanggan tahu mereka akan mengeluh, kecewa bahkan sangat mungkin akan menceritakan hal-hal buruk merugikan penjual itu (*negative word of mouth*).[15]

b. Kualitas Produk Pasar

1. Tadlis Kualitas (Menyembunyikan Cacat Barang)

Penipuan tadlis adalah penipuan baik pada pihak penjual maupun pembeli dengan cara menyembunyikan kecacatan ketika terjadi transaksi.[16]

Termasuk dalam tadlis kualitas adalah menyembunyikan cacat atau kualitas barang yang buruk yang tidak sesuai dengan yang disepakati oleh penjual dan pembeli.[17]

[15]Ali Hasan, *Manajeman Bisnis Syariah*, 144-146.
[16]Muhammad, R. Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika* Dan Bisnis (Jakarta: Selemba Diniyah, 2002), 158.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

Contohnya dalam penjualan komputer bekas pedagang menjual komputer bekas dengan kualifikasi pentinum IV, memory 1GB, 512 MB hard disk dalam kondisi 80% baik dengan harga jual sebesar Rp 2.000.000,00. Pada kenyataannya, tidak semua penjual menjual komputer bekas dengan kualifikasi yang sama. Kondisi seperti ini bisa kita lihat dalam matriks berikut.

		Persepsi Pembeli	
		Baik	Buruk
Pernyataan Penjual	Baik	1, 1	-2, 2
	Buruk	2, -2	1, 1

Dari matriks diatas terlihat bahwa bila penjual menjual komputer kualitas buruk dengan mengatakannya sebagai kualitas baik, maka pembeli akan menderita kerugian (-2) karena ia membeli barang dengan kualitas yang tidak sesuai dengan harganya; sedangkan penjual menikmati keuntungan (2). Sebaliknya, penjual menjual komputer kualitas baik, namun pembeli berpersepsi komputer itu berkualitas buruk. Dalam hal ini, penjual merasa dirugikan (-2), sedangkan pembeli diuntungkan (2), jelaslah dalam informasi yang tidak sama, akan ada pihak yang terzalimi.

[17]M. Nur Rianto Al Arif & Euis Amalia, *Teori Mikro Ekonomi: Suatu Perbandingan Ekonomi Islam Dan Ekonomi Konvensional* (Jakarta: Kencana, 2010), 287.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

Keseimbangan akan terjadi bila penjual menjual komputer kualitas buruk kepada pembeli dengan melihat komputer itu sebagai komputer berkualitas buruk. Atau bila penjual menjual komputer kualitas baik kepada pembeli yang melihat komputer itu sebagai komputer berkualitas baik. Dengan kata lain, komputer buruk mempunyai pasarnya sendiri, dan komputer kualitas baik mempunyai pasarnya sendiri. Itu sebabnya Rasulullah melarang penukaran satu sak kurma kualitas baik dengan dua sak kurma kualitas buruk. [18]

وَعَنْ سَعْدِبْنِ أَبِي وَقَّا صٍ قَالَ: سَمِعْتُ رَسُولَ للهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلّمَ, سُئِلَ عَنِ اشْتِرَاءِ الرُّ طَبِ بِالتَّمْرِ. فَقَالَ: ((أَيَنْقُصُ الرُّ طَبُ إِذَا يَبِشَ؟)) قَالُوا : نَعَمَ. فَنَهَى عَنْذَلِكَ. (رواه الخمسة, وصححه ا بن المد يني, والتر مذي, وابن حبّان, والحا كم.)

Artinya: “Dari Sa’ad bin Abu Waqqash berkata, “Aku mendengar Rasulullah SAW ditanya tentang hukumnya membeli kurma basah dengan kurma kering. Beliau bersabda, “Apakah kurma basah itu berkurang jika mengering?” Ia menjawab, “Ya.” Lalu beliau melarang hal itu.” (Diriwayatkan oleh imam lima. Hadits shahih menurut Ibnu al-Madiny, At-Tirmidzi, Ibnu Hibban, dan Al-Hakim)[19]

Segala praktik kecurangan, termasuk penipuan dilarang dalam Islam. Hal ini sesuai hadits Rasulullah SAW yang diriwayatkan Muslim:

[18]M. Nur Rianto Al Arif & Euis Amalia, *Teori Mikro Ekonomi: Suatu Perbandingan Ekonomi Islam Dan Ekonomi Konvensional*, 288.
[19]Al-Asqalani Syaikh Ibnu Hajar, *Bulughul Maram*, 332.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

عَنْ اَبِىْ هُرَيْرَةَ, اَنَّ رَسُوْلَ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلّمَ, مَرَّ عَلَى صُبْرَةِ طَعَامٍ, فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيْهَا, فَنَالَتْ أَصَا بِعُهُ بَلَلاً, فَقَالَ: ((مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَعَامِ؟)) قَالَ:أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَارَسُوْلَ للهِ. فَقَالَ: ((أَفَلاَ جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ; كَىْ يَرَاهُ النَّا سُ؟ مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنِّىْ)). (رواه مسلم)

Artinya: "Dari Abu Hurairah, "Bahwasanya Rasulullah SAW pernah melewati sebuah wadah berisi makanan, lantas beliau memasukkan tangan beliau ke dalamnya, ternyata jari-jari beliau menyentuh sesuatu yang basah. Kemudian beliau bertanya, "Apakah ini, wahai pemilik makanan?" Pemilik makanan menjawab," Terkena air hujan, wahai Rasulullah". Beliau mengatakan, "Mengapa kamu tidak meletakkannya dibagian atas agar dapat dilihat orang lain. Barang siapa yang mencurangi kami, maka ia bukan golongan kami." (HR. Muslim).[20]

Praktik kecurangan tersebut antara lain menyembunyikan barang cacat, mengurangi timbangan, ukuran dan sebagainya. Jika penjual bertindak curang terhadap timbangannya, ukuran, jenis, dan nilai maka pengaruhnya terhadap pembeli adalah daya beli pembeli berkurang dan meningkatkan nilai jual barang yang dibeli bila ia jual kembali.[21]

وَعَنْ أَبِي هُرَ يْرَةَ قَا لَ:نَهَى رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَليْ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ, وَعَنْ بَيْعِ الْغرَ رِ (رواه مسلم)

Artinya: "Dari Abu Hurairah berkata," Rasulullah SAW melarang jual beli dengan cara melempar batu dan jula beli gharar (yang belum jelas harga, barang, waktu, dan tempatnya)." (HR. Muslim)[22]

[20]Al-Asqalani Syaikh Ibnu Hajar, *Bulughul Maram*, 320.
[21]Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam* (T.tp: Erlangga, 2012), 166.
[22]Al-Asqalani Syaikh Ibnu Hajar, *Bulughul Maram*,312.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

Diantara nilai transaksi yang terpenting adalah kejujuran. Ia merupakan puncak moralitas iman dan karakteristik yang paling menonjol dari orang-orang beriman. Bahkan kejujuran merupakan karakteristik para Nabi. Tanpa kejujuran kehidupan agama tidak akan berdiri tegak dan kehidupan dunia tidak akan berjalan baik. Sebaliknya, kebohongan adalah pangkal cabang kemunafikan dan ciri-ciri orang munafik. Cacat pasar perdagangan di dunia dan yang paling banyak memperburuk citra perdagangan adalah kebohongan, manipulasi, dan mencampuraduk kebenaran dengan kebatilan, baik secara dusta dalam menerangkan spesifikasi barang dagangan dan mengunggulkannya atas yang lainnya, dalam memberitahukan tentang harga belinya atau harga jualnya kepada orang lain maupun tentang banyaknya pemesan dan lain sebagainya. Kejujuran ini merupakan faktor penyebab keberkahan bagi pedagang dan pembeli. Sebagaimana tersebut dalam sebuah hadits shahih:[23]

اَ لْبَيِّعَانِ بِالْخِيَا رِمَا لَمْ يَتَفَرَّ قَا, فَإِنْ صَدَقَ اْلبَيِّعَانِ وَبَيَّنَا, بُوْرِكَ لَهُمَفِى بَيْعِهِمَا, وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَ بَا, فَعَسَى أَنْ يَرْ بَحَا رِبحًا وَيَمْحَقَا بَرَّ كَةَ بَيْعِهِمَا.

Artinya: “Penjual dan pembeli mempunyai hak untuk menentukan pilihan selama belum masih berpisah, maka jika keduanya berlaku jujur dan menjelaskan yang sebenarnya maka diberkati transaksi mereka, namun jika keduanya saling menyembunyikan kebenaran dan berdusta maka mungkin keduanya mendapatkan keuntungan tetapi melenyapkan

[23]Yusuf Qardhawi, *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam* (Jakarta: Robbani Press, 1997), 293- 295.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

keberkahan transaksinya." (HR. Mutafaq ' Alaih dari Hakim bin Hizam).[24]

Ini adalah cacat para pedagang dunia, yang terobsesi oleh keuntungan rendah duniawi tanpa memperhatikan keuntungan *uhkrawi*. Ia terlena dengan keuntungan yang fana sehingga mengabaikan pendapatan yang kekal.[25]

حَدَّ ثَنَا بِشْرُ يْنُ اْ لمُفَضَّلِ عَنْ عَبْدِاللهِ بْنِ عُثْمَانَ بْنِ خُشَيْمٍ, عَنْ اِسْمَا عِيْلَ بْنِ عُبَيْدِ بْنِ رِفَاعَةَ, عَنْ اَبِيْهِ عَنْ جَدِّهِ, اَنَّهُ خَرَجَ مَعَ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اِلَى اْلمُصَلِّي. فَرَ أَى النَّا سَ يَتَبَا يَعُوْنَ فَقَال, يَا مَعْشَرَ التُّجَّا رِ! , فَاسْتَجَا بُوْا لِرَسُوْلِ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيهِ وَسَلَّمَ, وَرَفَعُوْااَعْنَا قَهُمْ وَاَبْصَا رَ هُمْ اِلَيْهِ. فَقَالَ, إِنَّ التُّجَّا رَ يُبْعَثُوْنَ يَوْمَ اْلقِيَا مَةِ فُجَّارًا, إِلاَّ مَنِ اتَّقَى اللهَ وَبَرَّوَصَدَقَ,,هَذَا حَدِيْثٌ حَسَنٌ صَحِيْحٌ, وَيُقَالُ بْنُ عُبَيْدِاللهِ بْنِ رِفَا عَتَ اَيْضًا.

Artinya: "Yahya bin Khallaf menceritakan kepada kami, Bisyr bin Al Mufaddhol menceritakan kepada kami dari Abdullah bin Utsman bin Khasy'am dari Ismail bin Ubaid bin Rifa'ah dari ayahnya dari kakeknya, bahwasanya ia keluar bersama Nabi SAW ke tempat Shalat, beliau melihat orang-orang melakukan jual beli, maka Nabi SAW bersabda, Hai para pedagang ! maka para pedagang menjawab (panggilan) Rasulullah SAW dengan mengangkat leher dan pandangannya kepada beliau, lalu sabdanya, Sesungguhnya para pedagang besok dibangunkan di hari kiamat termsuk orang-orang yang lacur kecuali orang-orang yang takut kepada Allah, berbuat baik dan jujur." Hadits ini hasan shahih, Rawi Islami bin Ubaid bin Rifa'ah terkadang dipanggil Ismail bin Ubaid bin Rifa'ah.[26]

[24]Zaenuddin Ahmad Azzubaidi, *Terjemah Hadits Shahih Bukhari*, terj. Muhammad Zuhri (Semarang: Toha, 1986), 660.
[25]Yusuf Al-Qardhawi, *Fatwa-Fatwa Kontemporer* (Jakarta: Gema Insani, 2995), 606.
[26] Abu Isa Muhammad Imam Al Hafizh, *Terjemah Sunan At Tirmidzi*, terj. Moh. Zuhri, dkk (Semarang: Asy Syifa', 1992), 562.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

Diriwayatkann juga dari ‘Uqbah bin Amir, ia berkata: saya pernah mendengar Rasulullah SAW. Bersabda:

اَ لْمُسْلِمُ اخُوْالمسْلِمِ, لاَ يَحِلُّ لِمُسْلِمٍ بَا عَ مِنْ اَخِيْهِ بَيْعًا وَفِيْهِ عَيْبٌ اِلاَ بَيَّنَهُ لَهُ.

(رواه أحمد وابن ماجه)

Artinya: “Seorang muslim adalah saodara bagi muslim lainnya, tidak dibolehkan bagi orang muslim untuk menjual sesuatu kepada saodaranya dengan suatu barang yang memiliki aib, kecuali ia menjelaskan aib barang tersebut terlebih dahulu.” (HR. Ahmad dan Ibnu Majah).[27]

2. Mekanisme Pasar dalam Islam

Ekonomi Islam memandang bahwa pasar, negara, dari individu berada dalam keseimbangan (*iqtishad*), tidak boleh ada subordinat, sehingga salah satunya menjadi dominan dari yang lain. Pasar dijamin kebebasannya dalam Islam. Pasar bebas menentukan cara-cara produksi dan harga, tidak boleh ada gangguan yang mengakibatkan rusaknya keseimbangan pasar. Akan tetapi, pasar yang berjalan sendiri secara adil (*fair*) kenyataannya sulit ditemukan. Distorsi pasar yang sering terjadi, sehingga dapat merugikan para pihak.[28]

Konsep mekanisme pasar dalam Islam dapat dirujuk pada hadits Rasululah SAW. Sebagaimana disampaikan oleh Anas r,a, sehubungan dengan adanya kenaikan harga barang di kota Madinah. Dari hadits ini terlihat dengan jelas bahwa Islam jauh lebih dahulu

[27]Al-Abani Muhammad Nashiruddin, *Shahih Sunan Ibnu Majah*, terj. Ahmad Taufiq, Abdurrahman (Jakarta: Pustaka Azzam, 2013), 334.
[28]Sukarni Wibowo, *Ekonomi Mikro Islam* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 203.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

(lebih 1160 tahun) mengajarkan konsep mekanisme pasar daripada Adam Smith. Dalam hadits tersebut, diriwayatkan sebagai berikut:[29]

وَعَنْ أَنَسِ بْنِ مَا لِكٍ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ قَالَ: غَلاَ السَّعْرُ بِا لْمَدِ يْنَةِ عَلَى عَهْدِ رَسُوْلِ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلّمَ, فَقَالَ النَّا سُ: يَا رَسُوْلَ اللهِ, غَلاَ السَّعْرُ. فَسَعِّرَ لَ نَا, فَقَالَ رَسَوْلُ اللهِ صَلَّى اللهِ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ, ((إِنَّ للهَ هُوَ اْ لمسَعِّرُ, الْقَابِضُ, الْبَاسِطُ, الرَّا زِقُ, وَإِ نِّيْ لَأَ رْجُوْأَنْ أَ لْقَي اللهَ تَعَا لَى, وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يَطْلُبُنِيْ بِمَظْلِمَةٍ فِيْ دَمٍ وَلاَ مَا لٍ)). (رواه الخمسةإلا ا لنسا ءي وصححه ابن حبان)

Artinya: "Dari Anas Ibnu Malik berkata, "Pada zaman Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam, pernah terjadi kenaikan barang-barang di Madinah, maka lalu orang-orang berkata, 'Wahai Rasulullah, harga barang melambung, maka tetapkanlah standar harga untuk kami,' maka Rasulullah ahallallahu 'alaihi wasallam bersabda,' Sesungguhnya Allah-lah Al-Musa'ir (yang maha menetapkan harga), Al-Qabidh, Al-Basith, dan Ar-Raziq. Dan sungguh aku benar-benar berharap berjumpa dengan Allah dengan keadaan tidak ada orangpun dari kalian yang menuntutku dengan kezaliman dalam masalah darah (nyawa) dan harta." (HR. Al-Kamsah, kecuali An-Nasa'i dan disahihkan oleh Ibnu Hibban).[30]

Mekanisme pasar berdasarkan hadits di atas adalah adanya kebebasan pasar dalam menentukan harga. Harga bergantung pada pasar. Walaupun demikian, Islam tidak menganut harga berdasarkan pasar secara bebas. Islam akan melakukan intervensi ketika terjadi monopoli harga di pasar.

[29]Sukarni Wibowo, *Ekonomi Mikro Islam*, 204.
[30]Al-Asqalani Ibnu Hajar, *Bulughul Maram*, 318.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

Berdasarkan berbagai sumber, mekanisme pasar dalam Islam meliputi aspek teologis sampai sosiologis. Oleh karena itu, penulis rangkum sebagai berikut:

a. Pembentukan harga sangat dipengaruhi oleh penawaran dan permintaan pasar.
b. Transaksi yang terjadi antara pedagang dan pembeli adalah transaksi yang dilandasi oleh faktor suka sama suka.
c. Di suatu pasar yang adil, tidak boleh ada intervensi pasar dari pihak manapun.
d. Pedagang boleh mengambil keuntungan karena keuntungan itu imbalan atas usaha dan risiko, dengan syarat laba tidak berlebihan.
e. Jangan sampai motivasi untuk mengambil keuntungan menjadi penghalang berbuat kebaikan, terlebih untuk berbuat zalim.
f. Permintaan Islami mencakup hal berikut:
    a) Permintaan hanya untuk barang-barang *halal* dan *thayyib*;
    b) Tidak ada permintaan barang untuk tujuan kemegahan, kemewahan, dan kemubaziran;
    c) Permintaan untuk *basic needs* masyarakat miskin meningkat karena kewajiban zakat, anjuran infak dan sedekah, dan kewajiban penyediaan kebutuhan dasar oleh negara.
g. Penawaran Islami mencakup hal berikut:
    a) Hanya barang-barang *halal* dan *thayyib* yang diproduksi;

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

b) Produksi diprioritaskan untuk memenuhi kebutuhan dasar masyarakat;

c) Keputusan ekonomi tidak hanya mempertimbangkan *cost benefit* di dunia, tetapi juga di akhirat;

d) Perlindungan terhadap manusia, sumber daya alam, dan lingkungan.

h. *Market imperfection*

a) Kekuatan pasar; yang memiliki kekuatan pasar dapat menentukan harga dan kuantitas keseimbangan;[31]

b) Eksternalitas; aktivitas konsumsi/produksi yang memengaruhi pihak lain, tidak tercermin dipasar;

c) Barang *publik;non-exclusive and non-rival good in consumption*;

d) Informasi tidak sempurna; menyebabkan inefisiensi dalam permintan dan penawaran.

Dalam Islam, ketidaksempurnaan di atas diakui dan ditambahkan dengan beberapa faktor lain penyebab distorsi pasar, diantaranya:

a) Rekayasa *supply* dan *demand*;

b) *Ba'i najasy*: produsen menyuruh pihak lain memuji produknya atau menawar dengan harga tinggi, sehingga orang akan terpengaruh;

[31]Sukarni Wibowo, *Ekonomi Mikro Islam*, 205.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

c) *Ikhtikar*: mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan cara menahan barang untuk tidak beredar di pasar supaya harganya naik;

d) *Tadlis* (penipuan), *tadlis* kuantitas, *tadlis* kualitas, *tadlis* harga.[32]

Dalam perdagangan lebih jauh dari itu, harga yang ditetapkan harus melalui penilaian oleh masyarakat atau mekanisme pasar yang sesuai kaidah yang berlaku.[33]

وَعَنْ أَبِي سَعِيدٍ, وَأَبِي هُرَيْرَةَ, أَنَّ رَسُولَ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلّمَ, اسْتَعْمَلَ رَجُلاً عَلَى خَيْبَرٍ, فَجَا ءَهُ بِتَمْرٍ جَنِيبٍ, فَقَالَ رَسُولَ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلّمَ, ((أَكُلُّ تَمْرِ خَيْبَبَرَ هَكَذَا ؟)) فَقَالَ: وَاللهِ يَا رَسُولَ اللهِ, إِنَّا لَنَأْ خُذُ الصَّاعَ مِنْ هَذَا بِا لصَّا عَيْنِ وَا لثَّلاَ ثَةِ فَقَالَ رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلّمَ ((لاَ تَفْعَلْ, بِعِ الْجَمْعَ بِا لدَّ رَا هِمِ, ثُمَّ ا بْتَعْ بِا لدَّ رَا هِمِ جَنِيبًا)). وَقَالَ فِي الْمِيْزَانِ مِثْلَ ذَ لِكَ. مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ. وَلِمُسْلِمٍ.

Artinya: "Diriwayatkann dari Abu Said Al-Khudri dan Abu Hurairah bahwa Rasulullah SAW mengangkat seorang amil zakat untuk daerah Khaibar. Ia kemudian membawa kepada beliau kurma yang bagus, lalu Rasulullah SAW bertanya, "Apakah setiap kurma Khaibar seperti ini dengan dua sha', dan dua sha' dengan tiga sha'." Lalu Rasulullah bersabda, "Jangan lakukan itu, juallah semuannya dengan dirham, kemudian belilah kurma yang bagus dengan dirham tersebut." Beliau bersabda, "Demikian juga dengan benda-benda yang ditimbang." (Muttafaqun 'Alaihi. Menurut Riwayat Muslim).[34]

[32]Sukarni Wibowo, *Ekonomi Mikro Islam*, 206.
[33]Jusmaliani, Dkk, *Bisnis Berbasis Syariah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), 188.
[34]Al-Asqalani Ibnu Hajar, *Bulughul Maram*, 328.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

Ilustrasi ini diambil sebagai pegangan ketika dalam transaksi seperti di atas, maka harus terdapat dua akad; akad penjualan kurma yang mutunya lebih rendah dan akad pembelian kurma yang mutunya lebih baik.[35]

c. Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika Bisnis Islam

Menelusuri asal usul etika tak lepas dari asli kata *ethos* dalam bahasa Yunani yang berarti kebiasaan (*custom*) atau karakter (*character*). Dalam kata lain seperti dalam pemaknaan dan kamus Webster berarti *"the distinguishing character, sentiment, moral nature, or guiding beliefs of a person, group, or institution"* (karakter istimewa, sentimen, tabiat moral, atau keyakinan yang membimbing seseorang, kelompok, atau institusi).[36]

Istilah etika diartikan sebagai suatu perbuatan standar (*standard of conduct*) yang memimpin individu dalam membuat keputusan. Etika adalah suatu studi mengenai perbuatan yang salah dan benar dan pilihan moral yang dilakukan seseorang, keputusan etik adalah suatu hal yang benar mengenai perilaku standar. Jadi sebenarnya perilaku yang etis adalah perilaku yang mengikuti perintah Allah SWT dan menjauhi larangan-Nya. Dalam Islam etika bisnis ini sudah

[35]Jusmaliani, Dkk, *Bisnis Berbasis Syariah*, 188.
[36]Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam* (Jakarta: Kencana, 2006), 4.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

banyak dibahas dalam berbagai literatur dan sumber utamanya adalah Al-Qur'an dan Hadits.[37]

Etika bagi seseorang terwujud dalam kesadaran moral (*moral consciusness*) yang memuat keyakinan benar dan tidak sesuatu. Perasaan yang muncul bahwa ia akan salah bila melakukan sesuatu yang diyakininya tidak benar berangkat dari norma-norma moral dan perasaan *self-respect* (menghargai diri) bila ia meninggalkannya. Tindakan yang diambil olehnya harus ia pertanggungjawabkan pada diri sendiri. Begitu juga dengan sikapnya terhadap orang lain bila pekerjaan tersebut mengganggu atau sebaliknya mendapatkan pujian.[38]

Selain itu, etika bisnis juga dapat berarti pemikiran atau refleksi tentang moralitas dalam ekonomi dan bisnis, yaitu refleksi tentang perbuatan baik, buruk, terpuji, tercela, benar, salah, wajar, tidak wajar, pantas, tidak pantas dari perilaku seseorang dalam berbisnis atau bekerja.[39]

Etika bisnis Islam adalah studi tentang seseorang atau organisasi dalam melakukan usaha atau kontrak bisnis yang saling menguntungkan sesuai dengan nilai-nilai ajaran Islam.[40]

[37]Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*, 202.
[38]Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam*, 6.
[39]Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam*, 16.
[40]Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam: Implementasi Bisnis untuk Dunia Usaha*, 35.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

2. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam

Untuk membangun jenis kultur bisnis yang sehat, idealnya dimulai dari perumusan etika yang akan digunakan sebagai norma perilaku sebelum aturan (hukum) perilaku dibuat laksana, atau aturan (norma) etika tersebut diwujudkan dalam bentuk aturan hukum. Sebagai kontrol terhadap individu perilaku dalam bisnis yaitu penerapan kebiasaan atau budaya moral atas pemahaman dan penghayatan nilai-nilai dalam prinsip moral sebagai inti kekuatan suatu perusahaan dengan mengutamakan kejujuran, bertanggung jawab, disiplin, berperilaku tanpa diskriminasi.[41]

Etika bisnis hanya bisa berperan dalam suatu komoditas moral, tidak merupakan komitmen individual saja, tetapi tercantum dalam suatu kerangka sosial. Etika bisnis menjamin bergulirnya kegiatan bisnis dalam jangka panjang, tidak terfokus pada keuntungan jangka pendek saja. Etika bisnis akan meningkatkan kepuasan pegawai yang merupakan *stake holders* yang penting untuk diperhatikan.

Karena itu, etika bisnis secara umum menurut Suarny Amran, harus berdasarkan prinsip-prinsip sebagai berikut:

a. Prinsip otonomi; yaitu kemampuan untuk mengambil keputusan dan bertindak berdasarkan keselarasan tentang apa yang baik untuk dilakukan dan bertanggung jawab secara moral atas keputusan yang diambil.

[41]Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam: Implementasi Bisnis untuk Dunia Usaha*, 36.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

b. Prinsip kejujuran; dalam hal ini kejujuran adalah merupakan kunci keberhasilan suatu bisnis, kejujuran dalam pelaksanaan kontrol terhadap konsumen, dalam hubungan kerja, dan sebagainya.
c. Prinsip keadilan bahwa setiap orang dalam berbisnis dilakukan sesuai dengan haknya masing-masing dan tidak ada yang boleh dirugikan.
d. Prinsip saling menguntungkan; juga dalam bisnis yang kompetitif.
e. Prinsip integritas moral; ini merupakan dasar dalam berbisnis, harus menjaga nama baik perusahaan terbaik

Demikian pula dalam Islam, etika bisnis Islami harus berdasarkan pada prinsip-prinsip dasar yang berlandaskan pada al-Qur'an dan al-Hadits, sehingga dapat diukur dengan aspek dasarnya yang meliputi:

a. Barometer ketakwaan seseorang. Allah berfirman (QS. Al-Baqarah. 2: 188):

وَلَا تَأْكُلُوٓاْ أَمْوَٰلَكُم بَيْنَكُم بِٱلْبَٰطِلِ وَتُدْلُواْ بِهَآ إِلَى ٱلْحُكَّامِ لِتَأْكُلُواْ فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَٰلِ ٱلنَّاسِ بِٱلْإِثْمِ وَأَنتُمْ تَعْلَمُونَ ١٨٨

Artinya: "Dan janganlah kalian memakan harta sebagian yang lain dengan cara yang bathil. Dan janganlah pula kalian membawa urusan harta itu kepada hakim, agar kamu dapat memakan sebagian dari harta manusia

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

dengan cara yang berdosa sedangkan kalian mengetahui."[42]

b. Mendatangkan keberkahan Allah SWT berfirman (QS. Al-A'raf, 7: 96):

وَلَوْ أَنَّ أَهْلَ ٱلْقُرَىٰٓ ءَامَنُوا۟ وَٱتَّقَوْا۟ لَفَتَحْنَا عَلَيْهِم بَرَكَٰتٍ مِّنَ ٱلسَّمَآءِ

وَٱلْأَرْضِ وَلَٰكِن كَذَّبُوا۟ فَأَخَذْنَٰهُم بِمَا كَانُوا۟ يَكْسِبُونَ ﴿٩٦﴾

Artinya: "Dan sekiranya penduduk negeri beriman dan bertakwa, pastilah Kami akan melimpahkan kepada mereka berkah dari langit dan bumi, tetapi mereka mendustakan (ayat-ayat kami) itu, maka Kami siksa mereka sesuai apa yang telah mereka kerjakan."[43]

Harta yang diperoleh dengan cara yang halal dan baik akan mendatangkan keberkahan pada harta tersebut, sehingga pemanfaatan harta dapat lebih maksimal bagi dirinya maupun bagi orang lain. Sebaliknya, harta yang diperoleh dengan cara yang tidak halal atau tidak baik, meskipun berjumlah banyak namun tidak mendatangkan manfaat maka bahkan senantiasa menimbulkan kegelisahan dan selalu merasa kurang.[44]

c. Mendapatkan derajat seperti para nabi, shiddiqin & Syuhada Rasulullah SAW bersabda:

حَدَّ ثَنَا هَنَّادُ: حَدَّ ثَنَا قَبِيْصَةُ. حَدَّ ثَنَا عَنْ سُفْيَانَ, عَنْ اَبِيْ حَمْزَةَ, عَنِالْحَسَنِ,

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ, عَنِ النَّبِي صَلَّى ا للهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ,, التَّا جِرُالِصّدُ وْقُ الأَمِيْنُ,

[42]Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, 29.
[43]Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, 169.
[44]Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam; Implementasi Bisnis untuk Dunia Usaha*, 38.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

مَعَ النَبِيِّيْنَ وَالّصِدِّ يْقِيْنَ وَالشُّهَدَاءِ. حَدَّ ثَنَاسُوَيْدُ, حَدَّثَنَاابْنُ اْلمبَا رَكِ عَنْ سُفْيَانَ

عَنْ اَبِيْ حَمْزَةَ, بِهَذَااْلاِسْنَادِ نَحْوَهُ.هَذَاحَدِيْثٌ حَسَنٌ. لاَ نَعْرِفُهُ اِلاَّ مِنْ هَذَااْلوجْهِ,

مِنْ حَدِيْثِ الثَّوْرِيِّ عَنْ اَبِيْ حَمْزَةَ. وَاَبُوْ حَمْزَةَ عَبْدُاللهِ بْنُ جَابِرٍ. وَهُوَشَيْخٌ بَصْرِيٌّ.

Artinya: ”Hannad menceritakan kepada kami, Qubaisah menceritakan kepada kami dari Sufyan dari Abu Hamzah dari Al Hasan dari Abu Said dari Nabi SAW bersabda” Pedagang yang jujur dan dapat dipercaya ia beserta para Nabi, orang-orang yang jujur dan orang-orang yang mati sahid. Suwaid menceritakan kepada kami, Ibnu Mubarak menceritakan kepada kami dari Sufyan dari Abu Hamzah dengan sanad ini seperti hadits di atas. Hadits ini hasan. Saya tidak mengerti hadits ini kecuali dari sanad ini dari haditsnya Ats Tsauri dari Abu Hamzah. Abu Hamzah adalah Abdullah bin Jabir, ia adalah Syaih Basrah.”[45]

Islam memberikan penghargaan yang besar terhadap pebisnis yang shaleh, karena baik secara makro maupun mikro pebisnis yang shaleh akan memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian suatu negara, yang secara langsung atau tidak akan membawa kemaslahatan bagi umat Islam.

d. Berbisnis merupakan sarana ibadah kepada Allah SWT. Banyak ayat yang menggambarkan bahwa aktivitas bisnis merupakan sarana ibadah, bahkan perintah dari Allah SWT. Diantaranya adalah (QS. At-Taubah, 9: 105):

وَقُلِ ٱعۡمَلُواْ فَسَيَرَى ٱللَّهُ عَمَلَكُمۡ وَرَسُولُهُۥ وَٱلۡمُؤۡمِنُونَۖ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عَٰلِمِ

ٱلۡغَيۡبِ وَٱلشَّهَٰدَةِ فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمۡ تَعۡمَلُونَ ١٠٥

[45]Abu Isa Muhammad Imam Al Hafizh, *Terjemah Sunan At Tirmidzi*, 561.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

Artinya: "Dan katakanlah: " Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mu'min akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu beritakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan."[46]

Dari empat prinsip etika dasar bisnis Islami, maka pertanyaan selanjutnya adalah bagaimana Akhlaq Bisnis Islami itu dilaksanakan? Apa langkah-langkah konkrit Bisnis Islami itu? Ada enam langkah awal dalam memulai Etika Bisnis Islami, yaitu:

a. Niat Ikhlas Mengharap Ridha Allah SWT, Rasululah SAW bersabda:

... إِنَّمَا ٱلأَعْمَالُ بِالنِّيَّاتِ. وَإِنَّمَا لِكُلِّ امْرِئٍ مَا نَوَى. فَمَنْ كَانَتْ هِجْرَتُهُ إِلَى دُنْيَا يُصِيبُهَا أَوْ إِلَى امْرَأَةٍ يَنْكِحُهَا فَهِجْرَتُهُ إِلَى مَا هَاجَرَ إِلَيْهِ .(رواه البخري ومسلم)

Artinya: "Sesungguhnya sah atau tidaknya semua amal itu tergantung pada niatnya. Dan apa yang diperoleh oleh seseorang adalah sesuai dengan niatnya. Barang siapa yang hijrah karena Allah dan Rasul-Nya maka hijrahnya akan diterima oleh Allah dan Rasul-Nya. Dan siapa yang hijrah karena keuntungan dunia yang dikejarnya atau karena perempuan yang akan dikawin, maka hijrahnya itu hanya memperoleh apa yang diniatkan dalam hijrahnya itu." (HR. Bukhari dan Muslim).[47]

[46]Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, 203.
[47]Abu Zakaria Yahya Bin Syarf An Nawawy Imam, *Terjemahan Riadhus Shalihin*, tej. Salim Bahreisj (Bandung: Alma'arif, 1986), 11.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

b. Profesional, Rasulullah SAW bersabda:

حَدَّ ثَنَا آبُوْ كُرَيبٍ , حَدَّ ثَنّا إِ سْحَا قُ بْنُ سُلَيْمَا نَ الرَّا زِيَّ , عَنْ مُغِيرَ ةَ بْنِ

مُسْلِمٍ , عَنْ يُوْ نُسَ ,عَنِ ا لْحَسَنِ , عَنْ آَ بِي هُرَ يْرَةَ , آَنْ رَ سُولَ اللهِ

صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَا لَ : إِنَّ ا للهَ يُحِبُّ سَمْعَ الْبَيْعِ , سَمْحَ اْلقَضَاءِ.

Artinya: "Abu Kuraib menceritakan kepada kami, Ishaq bin Sulaiman ar Razi menceritakan kepada kami dari Mughirah bin Muslim, dari Yunus, dari Hasan, dari Abu Hurairah, bahwa Rarulullah SAW bersabda, "sesungguhnya Allah menyukai sikap toleransi dalam menjual, toleransi dalam membeli dan sikap toleransi dalam melunasi hutang."[48]

c. Jujur & Amanah, Rasulullah SAW bersabda:

حَدَّ ثَنَا هَنَّادُ: حَدَّ ثَنَا قَبِيْصَةُ. حَدَّ ثَنَا عَنْ سُفْيَانَ, عَنْ اَبِيْ حَمْزَةَ, عَنِاْلحَسَنِ,

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ, عَنِ النَّبِي صَلَّى ا للهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ, التَّاجِرُالِصّدُ وْقُ الأَمِيْنُ,

مَعَ النَبِيِّيْنَ وَالّصِدّ يْقِيْنَ وَالشُّهَدَاءِ. حَدَّثَنَاسُوَيْدُ, حَدَّثَنَاابْنُ اْلمبا رَكِ عَنْ سُفْيَانَ

عَنْ اَبِيْ حَمْزَةَ, بِهَذَااْلاِسْنَادِنَحْوَهُ.هَذَاحَدِيْثٌ حَسَنٌ. لاَ نَعْرِفُهُ اِلاَّ مِنْ هَذَااْلَوجْهِ,

مِنْ حَدِيْثِ الثَّوْرِيّ عَنْ اَبِيْ حَمْزَةَ. وَاَبُوْحَمْزَةَ عَبْدُاللهِ بْنُ جَابِرٍ. وَهُوَشَيْخٌ بَصْرِيٌّ.

Artinya: "Hannad menceritakan kepada kami, Qubaisah menceritakan kepada kami dari Sufyan dari Abu Hamzah dari Al Hasan dari Abu Said dari Nabi SAW bersabda" Pedagang yang jujur dan dapat dipercaya ia beserta para Nabi, orang-orang yang jujur dan orang-orang yang mati sahid. Suwaid menceritakan kepada kami, Ibnu Mubarak menceritakan kepada kami dari Sufyan dari Abu Hamzah dengan sanad ini seperti hadits di atas. Hadits ini hasan. Saya tidak mengerti hadits ini kecuali dari sanad ini dari

[48]Al-Albani Muhammad Nashiruddin, *Sahih Sunan Tirmidzi: Seleksi Hadits Shahih Dari Kitab Sunan Tirmidzi*, terj. Fachurazi (Jakarta: Pustaka Azzam, 2006), 89.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

haditsnya Ats Tsauri dari Abu Hamzah. Abu Hamzah adalah Abdullah bin Jabir, ia adalah Syaih Basrah[49]

d. Mengedepankan Etika Sebagai Seorang Muslim, Rasulullah SAW bersabda:

وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِى اللهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَكْمَلُ الْمُؤْمِنِينَ إِيمَانًاأَحْسَنُهُمْ خُلُقًا, وَخِيَارُكُمْ خِيَارُكُمْ لِنِسَائِهِمْ. (رواه الترمذي)

Artinya: "Abu Hurairah ra berkata, Rasulullah SAW bersabda, sesempurna-sempurna orang Mu'min dalam imannya ialah yang terbaik budi pekertinya. Dan sebaik-baiknya kamu ialah terbaik pergaulannya terhadap istrinya." (HR. Turmudzi).[50]

e. Tidak Melanggar Prinsip Syariah, Allah SWT berfirman QS. surah Muhammad ayat 33:

يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ أَطِيعُواْ ٱللَّهَ وَأَطِيعُواْ ٱلرَّسُولَ وَلَا تُبْطِلُوٓاْ أَعْمَـٰلَكُمْ ﴿٣٣﴾

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman! Ta'atlah kepada Allah dan ta'atlah kepada Rasul, dan janganlah kamu merusakkan segala amalmu."[51]

f. Ukhuwah Islamiyah, Rasulullah SAW bersabda:

عَنْ أَ بِي مُوْسَى رَ ضِيَ اللهُ عَنْهُ ,عَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَا لَ: (إِنَّ المؤْ مِنَ لِلْمُؤْمِنِ كَاْ لبُنْيَا نِ, يَشُدُّ بَعْضُهُ بَعْضًا) وَشَبَّكَ أَصَا بِعَهُ. (رواه البخاري) .

[49]Abu Isa Muhammad Imam Al Hafizh, *Terjemahan Sunan At Tirmidzi*, 561.
[50]Abu Zakaria Yahya Bin Syarf An Nawawy Imam, *Terjemahan Riadhus Shalihin*, 274.
[51]Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, 510.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

Artinya: "Diriwayatkan dari Abu Musa r.a bahwa Nabi SAW pernah bersabda: "sesungguhnya orang mukmin yang satu dengan yang lain bagaikan sebuah bangunan yang bagian-bagiannya saling mengkokohkan" beliau sambil menangukupkan jari-jari kedua tangannya. (HR. Bukhari).[52]

IAIN JEMBER

[52]Imam Az-Zabidin, *Ringkasan Hadits Shahih Al-Bukhari*, terj. Achmad Zaidun. (Jakarta: Pustaka Amani, 2002), 150.

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id | digilib.iain-jember.ac.id