

**ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM PADA PROSES PRODUKSI
DAN DISTRIBUSI (PENJUALAN) DI TOKO PENGRAJIN KULIT
PRIBADI KABUPATEN PONOROGO**

SKRIPSI



Oleh:

CHUSNUL CHOTIMAH

(210715066)

Pembimbing:

UNUN ROUDLOTUL JANAH, M.Ag

NIP. 197507162005012004

**IAIN
PONOROGO
JURUSAN EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2020

ABSTRAK

Chotimah, Chusnul. NIM: 210715066, 2020, “Analisis Etika Bisnis Islam Pada Proses Produksi Dan Distribusi (Penjualan) di Toko Pengrajin Kulit Kabupaten Ponorogo”. Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Ekonomi Syariah, IAIN Ponorogo, 2020.

Kata Kunci : Etika, Bisnis, Islam, Produksi, Distribusi (Penjualan)

Berbisnis merupakan salah satu aktivitas yang diperbolehkan dalam Islam. Etika seharusnya diterapkan dalam bisnis dengan menunjukkan bahwa etika mengatur semua aktivitas yang disengaja. Pembuatan produk kulit di Toko Pengrajin Kulit Kabupaten Ponorogo bahannya telah dicampur dengan kulit kualitas no 1 dengan kulit kualitas no 2. Hal tersebut dilakukan oleh pembuat produk kulit di Toko Pengrajin Kulit Kabupaten Ponorogo karena untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia akan melakukan sesuatu yang kiranya akan memberikan atau menambah penghasilannya, maka pembuat produk kulit terus memproduksi produk kulit berbahan dasar campuran pada kualitas kulitnya yaitu kualitas no 1 dengan no 2 dan dalam distribusi (penjualan) ada unsur penggantian objek pesanan kepada pembeli.

Dari latar belakang tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan rumusan masalah sebagai berikut: 1) Bagaimana analisis etika bisnis Islam pada proses produksi produk kulit dengan bahan dasar campuran di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo? 2) Bagaimana analisis etika bisnis Islam pada proses distribusi (penjualan) produk kulit dengan penggantian objek pesanan di Toko Pengrajin Pribadi Kabupaten Ponorogo?

Penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan jenis penelitian kualitatif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dokumentasi. Lokasinya di Jl.Urip Sumoharjo No.100 Desa Banyudono, kecamatan Ponorogo, Kabupaten Ponorogo. dari analisis data dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: 1) Proses produksi produk kulit di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo telah melanggar prinsip-prinsip dasar etika bisnis Islam yaitu prinsip kesatuan dan kebenaran. Produsen sudah berbuat tidak adil kepada pembeli, karena membuat produk kulit campuran, bahannya telah dicampur antara kulit kualitas no 1 dengan kulit kualitas no 2. 2) Mengenai proses distribusi (penjualan) di Toko Pengrajin Kulit Pribadi telah melanggar beberapa nilai dalam etika bisnis Islam, seperti tidak tertib dan disiplin dalam menjalankan tugasnya. Hal ini dapat dilihat dari penggantian objek pesanan yang telah dilakukan oleh toko Pribadi secara sepihak kepada pembeli.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

| No | Nama | NIM | Jurusan | Judul |
|----|------------------|-----------|--------------------|--|
| 1 | Chusnul Chotimah | 210715066 | Ekonomi Syariah | ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM PADA PROSES PRODUKSI DAN DISTRIBUSI (PENJUALAN) DI TOKO PENGRAJIN KULIT PRIBADI KABUPATEN PONOROGO |

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 12 Maret 2020

Mengetahui,

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Unun Roudlotul Janah, M. Ag.
NIP. 197507162005012004

Mengetahui Pembimbing

Unun Roudlotul Janah, M. Ag.
NIP. 197507162005012004



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI
NASKAH SKRIPSI BERIKUT INI:

Judul : Analisis Etika Bisnis Islam Pada Proses Produksi dan Distribusi (Penjualan) Di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo
Nama : Chusnul Chotimah
NIM : 210715066
JURUSAN : Ekonomi Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

DEWAN PENGUJI:

Ketua Sidang :
Dr. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.
NIP. 197207142000031005

Penguji I :
Dr. Aji Damanuri, M.E.I.
NIP. 197506022002121003

Penguji II :
Unun Roudlotul Janah, M.Ag.
NIP. 197507162005012005

()
()
()

Ponorogo, Senin 28 April 2020

Mengesahkan,
Dekan FEB IAIN Ponorogo




Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M. Ag.
NIP. 197207142000031005

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Chusnul Chotimah

NIM : 210715066

Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

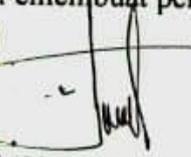
ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM PADA PROSES PRODUKSI DAN
DISTRIBUSI (PENJUALAN) DI TOKO PENGRAJIN KULIT PRIBADI
KABUPATEN PONOROGO

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 12 Maret 2020

Pemembuat pernyataan




Chusnul Chotimah
NIM. 210715066

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang Bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Chusnul Chotimah

NIM : 210715066

Fakultas : Ekonimi dan Bisnis Islam

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi/Tesi : Analisis Etika Bisnis Islam Pada Proses Produksi Dan Distribusi (Penjualan) Di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo.

Menyatakan bahwa naskah skripsi / tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di **etheses.iainponorogo.ac.id**. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 28 April 2010

Penulis

IAIN
P O N O R O G O



Chusnul Chotimah
NIM. 210715066

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam memiliki pedoman dalam mengarahkan umatnya untuk melaksanakan semua tingkah laku baik hubungan dengan Allah maupun dengan sesama manusia. Kemudian untuk mencukupi segala kebutuhan hidupnya manusia akan memerlukan harta. Karenanya, manusia akan selalu berusaha memperoleh harta kekayaan itu. Salah satunya melalui bekerja, sedangkan salah satu dari ragam bekerja adalah berbisnis.¹ Nabi Muhammad SAW sangat menganjurkan umatnya untuk berbisnis karena berbisnis dapat menimbulkan kemandirian dan kesejahteraan bagi keluarga, tanpa tergantung atau menjadi beban orang lain. Beliau pernah bersabda, “Berdaganglah kamu, sebab dari sepuluh bagian penghidupan, sembilan di antaranya dihasilkan dari berdagang.” Allah SWT berfirman:

وَجَعَلْنَا النَّهَارَ مَعَاشًا

Artinya: “Dan Kami jadikan siang untuk mencari penghidupan.” (QS. An-Naba’: 11)²

¹ Muhammad Ismail Yusanto Dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Mengagas Bisnis Islam* (Jakarta: Gema Insani Press, 2002), 17.

²Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahannya* (Jakarta : PT. Insan Media Pustaka, 2012), 582

Islam merupakan sumber nilai dan etika dalam segala aspek kehidupan manusia secara menyeluruh, termasuk wacana bisnis. Islam memiliki wawasan yang komprehensif tentang etika bisnis, mulai dari prinsip dasar, pokok-pokok kerusakan dalam perdagangan, faktor produksi, tenaga kerja, modal, distribusi kekayaan, upah, barang dan jasa, kualifikasi dalam bisnis, sampai kepada etika sosial ekonomi yang menyangkut hak milik dan hubungan sosial.³

Salah satu bentuk bisnis dalam Islam adalah perdagangan, kemudian Allah mensyariatkan mekanisme perdagangan untuk meraih berbagai kemaslahatan. Agar tidak melakukan jalan yang salah dalam meraih apa yang dibutuhkan, maka harus ada sistem yang memungkinkan setiap individu memperoleh apa yang dibutuhkan dengan jalan yang benar. Karena itulah muncul perdagangan (jual beli) dan munculnya aturan jual-beli dalam Islam.⁴ Sesuai dengan firman Allah SWT dalam QS. An-Nisa'(4): 29 sebagai berikut :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (٢٩)

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. dan janganlah

³Mohammad Hidayat, *An Introduction to The Sharia Economic Pengantar Ekonomi Syariah* (Jakarta Timur: IKAPI, 2010), 49-50

⁴Taqyuddin An-Nabhani, *Sistem Ekonomi Islam. Terj. Redaksi al-Azhar Press* (Bogor: Al-Azhar Press, 2010), 189.

kamumembunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa': 29)⁵

Ayat di atas menjelaskan mengenai prinsip perdagangan, setiap muslim harus menjalani hidupnya seolah-olah Allah selalu hadir bersamanya. Pernyataan al-Qur'an mengenai "cara yang salah atau batil" berhubungan dengan praktik-praktik yang bertentangan dengan syariah dan secara moral tidak halal.⁶ Islam tidak menghalalkan segala cara dalam perdagangan yang di dalamnya juga diperlukan etika. Etika merupakan seperangkat prinsip moral yang membedakan yang baik dari yang buruk dan bersifat normatif, ia berperan menentukan apa yang harus dilakukan atau tidak boleh dilakukan oleh seorang individu maupun kelompok.⁷ Yang disebut perdagangan merupakan sebuah proses dimana terjadi pertukaran kepentingan sebagai keuntungan tanpa melakukan penekanan yang tidak dihalalkan atau tindakan penipuan terhadap kelompok lain. Ayat di atas menekankan perbuatan baik dalam perdagangan, ini berarti bahwa tidak boleh ada rasa tidak senang atau perbedaan antara golongan dalam hubungan bisnis.⁸

Islam menghalalkan segala cara dalam berbisnis, namun orang yang menjalankan bisnis secara Islam harus menggunakan tatanan atau aturan

⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta : Al-Mujamma', 1990), 83.

⁶Rahman, *Penjelasan Lengkap Hukum-Hukum Allah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), 445.

⁷Rafik Isa Beekum, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: Pusaka Pustaka, 2004), 3.

⁸Rahman, *Penjelasan Lengkap Hukum-Hukum Allah*, 444-445.

main yang mana seorang muslim berusaha dalam dunia bisnis agar mendapatkan berkah dari Allah SWT di dunia maupun di akhirat. Seorang penjual harus mampu bertanggung jawab terhadap apa yang telah diputuskan dalam menjual barang dagangannya.⁹ Pelaksanaan etika bisnis di masyarakat sangat didambakan oleh semua orang. Namun banyak pula orang yang tidak ingin melaksanakan etika ini secara murni. Masih berusaha melanggar perjanjian, manipulasi dalam segala tindakan. Banyak yang kurang memahami etika bisnis, atau mungkin saja paham, tapi memang tidak ingin melaksanakan. Hal itu adalah suatu kenyataan yang masyarakat hadapi, yakni perilaku menyimpang dari ajaran agama dan merosotnya etika dalam berbisnis.¹⁰

Dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan hidup, manusia akan melakukan sesuatu yang kiranya akan memberikan atau menambah penghasilannya demikian juga dengan pengrajin produk kulit di Toko Pengrajin Kulit Kabupaten Ponorogo. salah satu praktik yang menyimpang mengenai bisnis ini adalah pada proses memproduksi dan mendistribusikan produk kulit yang dijual oleh Toko Pengrajin Kulit Pribadi. Dari hasil wawancara, pengrajin yang bekerja di Toko tersebut mengaku bahwa dalam pembuatan produk kulit ada proses percampuran antara kulit kualitas no 1 dengan kualitas no 2, yaitu yang berkualitas bagus dan kulit dengan kualitas sedang. Sehingga mayoritas

⁹Johan Arifin, *Etika Bisnis Islam* (Semarang: Walisongo Press, 2009), 153.

¹⁰Buchari Alma dan Donni Junai Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2009), 199.

pembelimerasa dirugikan karena produk yang dibelinya itu ternyata bukan kulit yang berbahan berkualitas bagus semua melainkan ada campurannya.¹¹

Pemilik mengaku, memproduksi produk-produk kulit dengan bahan dasar campuran karena semakin mahalnya harga kulit dengan kualitas bagus, sedangkan permintaan konsumen semakin banyak. Apalagi pembeli lebih menyukai produk dengan harga yang terjangkau, sehingga pemilik membuat produk kulit ini menggunakan bahan dasar campuran antara kulit kualitas no 1 dengan kualitas no 2. Kebanyakan pembeli tidak mengetahui adanya percampuran tersebut, yang pembeli utamakan adalah mendapatkan produk kulit yang diinginkan dengan harga yang terjangkau.¹² Maka dengan alasan tersebut pemilik melakukan kecurangan dalam proses produksi produk-produk kulit.

Bentuk praktik yang menyimpang selanjutnya adalah mengenai proses distribusi (penjualan) pesanan produk kulit di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo. Dimana dalam proses penjualan produk kulit yang dilakukan oleh pemilik toko tersebut dalam penjualannya terdapat penggantian objek penjualan pada pesanan. Produk-produk kulit tersebut diperjualbelikan di berbagai kalangan, seperti mahasiswa, anak-anak sekolah, pekerja kantor, guru, dll. Dan saat ini toko juga menggunakan alat media sosial untuk mendistribusikan produk kulitnya seperti Radio, whatsapp, Instagram. Sehingga mempermudah dalam proses pemesanan

¹¹Djemangun, *Wawancara*, 30 Juni 2019.

¹²Erlinawati, *Wawancara*, 30 Juni 2019.

barang, jika tidak bisa langsung datang ke toko. Namun ada kejangalan pada proses distribusi (penjualan) pesanan produk kulit yang dilakukan oleh toko pribadi tersebut. Dimana toko melakukan penggantian objek pesanan, sehingga barang yang dipesan oleh konsumen tidak sesuai yang di harapkan. Hal ini dilakukan dengan alasan hanya berniat agar tidak mengecewakan para pelanggannya karna barang yang di pesan pembeli stoknya habis, apabila menunggu barang yang habis itu akan lama. Sehingga diganti dengan barang lain yang memiliki harga sama dan hampir serupa namun tetap mempunyai perbedaan pada segi model.

Dengan adanya masalah di atas, maka penulis akan melakukan penelitian mengenai proses produksi dan distribusi dengan fokus etika bisnis Islam. Maka penulis melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Etika Bisnis Islam Pada Proses Produksi Dan Distribusi (Penjualan) di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, penulis mengidentifikasi 2 (dua) rumusan masalah yang akan dibahas dalam penulisan ini, yaitu:

1. Bagaimana analisis etika bisnis Islam pada proses produksi produk kulit dengan bahan dasar campuran di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo?

2. Bagaimana analisis etika bisnis Islam pada proses distribusi (penjualan) produk kulit dengan penggantian objek pesanan di Toko Pengrajin Pribadi Kabupaten Ponorogo?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mendeskripsikan analisis etika bisnis Islam pada proses produksi produk kulit dengan berbahan dasar campuran di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo.
2. Untuk mendeskripsikan analisis etika bisnis Islam pada proses distribusi (penjualan) produk kulit dengan penggantian objek pesanan di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo.

D. Manfaat Peneliti

Manfaat yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagaiberikut:

1. Manfaat Teoritis Ilmu Ekonomi Syariah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah perbendaharaan atas pengembangan ilmu ekonomi syariah pada umumnya dan pada khususnya tentang etika bisnis Islam mengenai proses produksi dan proses distribusi (penjualan).

2. Manfaat Praktis

Secara praktis penelitian ini berguna bagi:

a. Toko

Hasil dari penelitian ini diharapkan bagi pengrajin kulit ialah untuk mengetahui cara produksi dan distribusi (penjualan) yang sesuai dengan etika bisnis Islam.

b. Konsumen

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan informasi yang bermanfaat bagi konsumen untuk lebih berhati-hati dalam melakukan pembelian produk berbahan kulit, terutama untuk produk kulit yang memiliki harga murah.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Telaah pustaka adalah telaah literatur atau kajian terhadap penelitian terdahulu yang relevan dengan topik dan masalah penelitian. Maka peneliti temukan beberapa kajian diantaranya:

Skripsi yang ditulis oleh: Fery Prasetyo "*Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Daging Sapi di Toko Pojok Jaya Ponorogo*". Skripsi (Ponorogo, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri "STAIN" 2015). Masalah yang diangkat adalah mengenai transaksi jual beli daging sapi kualitas campuran di toko Pojok Jaya belum sesuai dengan etika bisnis Islam. Karena belum sesuai dengan prinsip keseimbangan dan prinsip kebenaran yang didalamnya ada unsur kebajikan dan kejujuran. Transaksi jual beli daging di simpan dalam *freezer* di toko Pojok Jaya juga masih belum sesuai dengan etika bisnis Islam, karena belum sesuai dengan prinsip keseimbangan dan prinsip kebenaran. Teori yang digunakan ialah teori

tentang etika bisnis Islam. Masalah yang di teliti dalam skripsi ini adalah bagaimana tinjauan etika bisnis Islam terhadap transaksi jual beli daging sapi kualitas campuran di toko Pojok Jaya Kabupaten Ponorogo dan bagaimana tinjauan etika bisnis Islam terhadap Transaksi jual beli daging yang di simpan dalam freezer di toko Pojok Jaya Kabupaten Ponorogo. Skripsi ini menggunakan pendekatan kualitatif. Metode yang digunakan adalah metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan observasi. Teknik pengumpulan datanya adalah penelitian lapangan (*Field Research*). Kemudian penulis berkesimpulan transaksi jual beli daging sapi kualitas campuran di toko Pojok Jaya belum sesuai dengan etika bisnis Islam, karena belum sesuai dengan prinsip keseimbangan dan prinsip kebenaran yang ada didalamnya ada unsur kebajikan dan kejujuran. Transaksi jual beli daging di simpan dalam freezer di Toko Pojok Jaya juga masih belum sesuai dengan etika bisnis Islam, karena belum sesuai dengan prinsip keseimbangan dan prinsip kebenaran. Adapun posisi penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan. Persamaannya yaitu sama-sama membahas tentang kualitas campuran sedangkan perbedaannya terletak pada proses pembuatan dan penjualannya yang mengalami kecurangan.¹³

Skripsi yang ditulis oleh: Zuni Umayanti "*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Beras Campuran*" (Studi Kasus di Desa Sumberejo, Kecamatan Mranggen Kabupaten Demak). Skripsi (Semarang, Universitas

¹³Fery Prasetyo, "Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Daging Sapi di Toko Pojok Jaya Ponorogo", Skripsi (Ponorogo: STAIN Ponorogo, 2015), 7.

Islam Negeri Walisongo, 2015). Masalah yang diangkat adalah mengenai jual beli beras campuran menunjukkan bahwa agar semua beras laku terjual serta keinginan penjual mendapatkan keuntungan yang besar maka penjual mencampurkan beras yang berkualitas baik dengan beras yang berkualitas jelek. Teori yang digunakan ialah teori tentang Hukum Islam. Masalah yang diteliti dalam skripsi ini adalah Bagaimana praktek jual beli campuran di Desa Sumberejo dan bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap jual beli beras campuran di Desa Tersebut. Skripsi ini menggunakan metode analisis deskriptif. Teknik pengumpulan datanya adalah riset lapangan (*Field Research*). Kemudian penulis berkesimpulan praktek jual beli beras campuran menunjukkan bahwa agar semua beras laku terjual serta keinginan penjual mencampurkan beras yang berkualitas jelek. Pencampuran dilakukan ditempat penggilingan pada tahap pemisahan antara beras dan kulit padi (brambut) serta setelah proses penggilingan. Jika pembeli meminta pertanggung jawaban dari penjual beras, umumnya penjual tidak menghiraukannya. Pada praktek jual beli beras campuran tidak memperdulikan adanya hak khiyar, selain itu penjual tidak menjelaskan adanya beras yang dicampur dalam barang mereka. Adapun posisi penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan. Persamaannya yaitu sama-sama membahas tentang kualitas campuran. Sedangkan perbedaannya terletak pada produk atau obyek penelitian, skripsi di atas membahas tentang beras campuran sedangkan obyek dalam

penelitian ini membahas tentang tempe. Skripsi di atas di tinjau dari hukum Islam sedangkan penelitian ini di tinjau dari etika bisnis Islam.¹⁴

Skripsi yang ditulis oleh: Nikmatul Isna "*Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Gabah di Desa Gandu Kepuh Kecamatan Sukorejo Kabupaten Ponorogo*". Skripsi (Ponorogo, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri "STAIN" 2016). Masalah yang diangkat ialah mengenai tengkulak yang membeli gabah kualitas baik dan kualitas buruk dengan harga yang sama, selain itu, dalam setiap penimbangan gabah akan dikurangi 0,5 kg. Teori yang digunakan ialah teori tentang etika bisnis Islam yang mencakup pengertian, dasar hukum, prinsip-prinsip, serta larangan. Skripsi ini adalah jenis skripsi lapangan dengan pendekatan kualitatif, tehnik pengumpulan data adalah dengan wawancara dan dokumen, kemudian untuk analisis data menggunakan metode induktif. Dalam skripsi ini berkesimpulan bahwa dalam penetapan harga setiap kualitas gabah di Desa Gandu kepuh Kecamatan Sukorejo Kabupaten Ponorogo tersebut bertentangan dengan etika bisnis Islam karena tidak sesuai dengan prinsip-prinsip etika bisnis Islam, dan pemotongan berat timbangan oleh pihak tengkulak bertentangan dengan etika bisnis Islam

¹⁴ Zuni Umayanti, "*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Beras Campuran (Studi Kasus di Desa Sumberejo kecamatan Mranggen Kabupaten Demak*", Skripsi (Semarang, UIN Semarang, 2015), vii.

kerana dalam melakukan pemotongan berat timbangan dilakukan secara sepihak.¹⁵

Dari beberapa studi penelitian terdahulu di atas, perbedaan dengan penelitian ini adalah peneliti menggunakan objek yang berbeda yaitu penelitian ini dilakukan di toko pengrajin kulit pribadi Ponorogo. penelitian ini juga membahas tentang proses produksi kulit dengan bahan dasar campuran dan proses distribusi (penjualan) produk kulit dengan penggantian objek pesanan.

F. Metode Penelitian

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian¹⁶

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu penelitian yang bertujuan mendeskripsikan kebutuhan suatu masalah atau problem yang ada di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo. Dengan kata lain, pendekatan penelitian ini memusatkan perhatian pada fenomena-fenomena atau keunikan yang ada. Fenomena yang dimaksud adalah proses produksi dan distribusi (penjualan) di Toko pengrajin kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo.

Menurut Bogdan dan Biklen mengemukakan bahwa fenomenologi merupakan suatu tipe atau jenis penelitian kualitatif yang berusaha memahami makna dari suatu peristiwa dan interaksi

¹⁵ Nikmatul Isna, "Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap Jual Beli Gabah di Desa Gandukepuh Kecamatan Sukorejo Kabupaten Ponorogo", (Skripsi, STAIN Ponorogo, 2016), vii.

¹⁶ Lexy J. Meleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002), 2-4.

orang dalam situasi tertentu.¹⁷ Dalam hal ini jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah penelitian lapangan yang berupa *studi kasus*, yaitu uraian dan penjelasan komprehensif mengenai berbagai aspek seorang individu, suatu kelompok, suatu organisasi (komunitas), suatu program atau suatu situasi sosial. Peneliti studi kasus berupaya menelaah sebanyak mungkin data mengenai subjek yang diteliti.

2. Kehadiran Penelitian

Untuk memahami etika bisnis islam pada proses produksi dan distribusi (penjualan) di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Ponorogo dibutuhkan keterlibatan langsung peneliti terhadap obyek yang ada dilapangan. Oleh karena itu instrumen ini adalah peneliti itu sendiri sebagai instrumen. Hal ini dikarenakan dalam ciri penelitian kualitatif tidak dapat dipisahkan dari keikut sertaan peneliti sebab peran penelitalah yang menentukan skenarionya.¹⁸ Dengan peran serta peneliti tersebut, peneliti diharapkan dapat mengetahui secara langsung aktifitas dan kegiatan yang sedang terjadi.

Pengamatan berperan serta merupakan penelitian yang bercirikan interaksi sosial yang memakan waktu cukup lama antara peneliti dengan subjek dalam lingkungan subjek, dan selama itu, data dalam bentuk catatan lapangan dikumpulkan secara sistematis dan

¹⁷ A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014), 351.

¹⁸ Lexy J. Meleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 177.

berlaku tanpa gangguan.¹⁹ Oleh karena itu, kehadiran peneliti dilapangan mutlak diperlukan sebagai partisipan penuh, pengamat partisipan atau pengamat penuh.

3. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah di Jalan Urip Sumoharjo Nomor 100 Desa Banyudono Kecamatan Ponorogo Kabupaten Ponorogo. Penulis mengambil lokasi tersebut karena adanya proses produksi produk kulit dengan bahan dasar campuran dan distribusi (penjualan) produk kulit dengan penggantian objek pesanan. Yang dimaksud campuran disini yaitu kulit berkualitas no 1 dan kulit berkualitas no 2. Sedangkan penggantian objek pesanan yaitu menggantikan barang yang sudah dipesan dengan barang yang lain. Adapun rencana waktu penelitian yang digunakan untuk penelitian ini kurang lebih 2 bulan yang di mulai pada bulan Februari.

4. Data dan Sumber Data.

a. Data

Data dalam penelitian ini adalah :

1. Proses produksi produk kulit dengan bahan dasar campuran di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo.
2. Proses distribusi (penjualan) produk kulit dengan penggantian objek pesanan di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo.

¹⁹ Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2008), 106.

b. Sumber data

Sumber untuk memperoleh data yang diperlukan dalam menjawab rumusan masalah dalam penelitian yaitu Bapak Dedy MochRiyanto dan Ibu Erlinawati Selaku Pemilik, karyawan, serta beberapa konsumen di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo.

5. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah Wawancara. Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawaban lisan yang berlangsung satu arah artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban diberikan oleh pihak yang diwawancarai. Dalam hal ini metode wawancara yang peneliti gunakan adalah wawancara tidak berstruktur. Wawancara tidak berstruktur ialah wawancara tidak berstandar yang tidak menggunakan pola aturan tertentu dalam mengajukan pertanyaan. Adapun yang menjadi informan dalam wawancara ini adalah pemilik perusahaan yaitu Bapak Dedy Moch Riyanto dan Ibu Erlinawati, karyawan, serta beberapa konsumen di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo.

Untuk mempermudah dalam memperoleh dan menganalisa data maka metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Observasi.²⁰ Dalam hal ini peneliti mengamati segala bentuk transaksi di Toko Pribadi. Untuk mengetahui proses produksi, proses distribusi (penjualan) dalam etika bisnis Islam di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Ponorogo.
 - b. Wawancara. Percakapan dengan maksud tertentu, percakapan ini dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberi jawaban atas pertanyaan.²¹ Penelitian dengan wawancara dilakukan untuk mengetahui proses produksi dan proses distribusi (penjualan) dalam etika bisnis Islam di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Ponorogo.
 - c. Dokumentasi. Metode pengumpulan data melalui dokumen-dokumen atau arsip yang dimiliki oleh pihak Toko Pribadi. Penelitian dengan teknik ini bertujuan untuk memperkuat kelegkapan data yang bertujuan untuk memperoleh data yang valid terkait proses produksi dan proses distribusi (penjualan) dalam etika bisnis Islam di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Ponorogo.
6. Analisis Data

Pada penelitian ini teknik analisis data menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif, dengan menggunakan pola pikir

²⁰ Deddy Mulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung, PT Remaja Rodakarya, 2006), 175.

²¹ Cholid Narbuko, *Metode Penelitian* (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), 83.

deduktif, yaitu penulis menulis, melihat kejadian kasuistik dari lapangan kemudian digeneralisasikan dalam bentuk kesimpulan.²²

Tujuan penulis menggunakan metode di atas untuk menggambarkan secara obyektif bagaimana proses produksi dan proses distribusi (penjualan) dilihat dari etika bisnis Islam di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Ponorogo.

7. Pengecekan Keabsahan Data

Derajat kepercayaan keabsahan data (kredibilitas data) dapat di adakan pengecekan dengan teknik yaitu pengamatan ketekunan dan triangulasi.

a. Ketekunan/Keajegan Pengamatan

Ketekunan pengamatan yang dimaksud adalah menemukan ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari. Ketekunan pengamatan dilaksanakan peneliti dengan cara:

- 1) mengadakan pengamatan dengan teliti dan rinci secara berkesinambungan terhadap faktor-faktor yang menonjol.
- 2) menelaahnya secara rinci sampai pada suatu titik jenuh, sehingga pada pemeriksaan tahap awal tampak salah satu atau seluruh faktor yang ditelaah sudah difahami dengan cara biasa.

²² S. Nasution, *Metode Penelitian Naturalistik Efendi, Metode Penelitian Survey* (Jakarta: Pustaka, LP3ES, 2011), 23.

b. Triangulasi

Teknik triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai perbandingan terhadap data itu. Ada 4 macam triangulasi sebagai teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan: sumber, metode, penyelidikan, dan teori. Dalam penelitian ini digunakan teknik triangulasi dengan sumber yang artinya membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif. Hal ini dapat dicapai peneliti dengan jalan:

- 1) membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
- 2) membandingkan apa yang dikatakan orang yang didepan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
- 3) membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu.
- 4) membandingkan keadaan-keadaan seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang yang berpendidikan, orang berada, orang pemerintahan.

- 5) membandingkan hasil wawancara dengan isi sesuatu dokumen yang berkaitan.²³

G. Sistematika Pembahasan

Bab I adalah Pendahuluan. Bab ini merupakan gambaran umum untuk memberikan pola pemikiran keseluruhan skripsi ini, yang meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode dan sistematika penelitian.

Bab II adalah konsep etika bisnis Islam. Bab ini membahas mengenai pengertian etika bisnis Islam, dasar hukum, prinsip-prinsip dasar etika bisnis Islam, etika bisnis Islam dalam proses produksi, etika bisnis Islam dalam proses distribusi (penjualan), perilaku mulia pelaku bisnis Islam.

Bab III adalah proses produksi produk kulit dengan bahan dasar campuran dan distribusi (penjualan) di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo. Pada bab ini memaparkan tentang masalah yang penulis kaji dalam penelitian lapangan (*field research*). Bab ini berisi mengenai proses produksi produk kulit dengan bahan dasar campuran dan proses distribusi (penjualan) produk kulit dengan penggantian objek pesanan di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo.

Bab IV adalah analisis etika bisnis Islam pada proses produksi dan distribusi (penjualan). Bab ini penulis akan membahas serta menganalisis data tentang etika bisnis Islam pada proses produksi produk kulit dengan

²³ Lexy J. Meleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2000), 329-331.

bahan dasar campura dan proses distribusi (penjualan) produk kulit dengan penggantian objek pesanan di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo.

Bab V adalah penutup. Bab ini merupakan penutup dari pembahasan skripsi ini, dengan menampilkan kesimpulan yang merupakan jawaban dari rumusan masalah dan saran-saran yang bersifat membangun terhadap permasalahan tersebut.



BAB II

ETIKA BISNIS ISLAM

A. Pengertian Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika

Etika berasal dari bahasa latin *ethos*, sedangkan moral diserap dari bahasa Yunani *mores*. Dalam bahasa Inggris etika disebut *ethics*. Etika secara terminologis adalah cabang filsafat yang menyelidiki tentang pertanyaan dasar bagaimana seharusnya kita hidup dan berperilaku. Dapat dikatakan pula bahwa etika adalah studi kefilsafatan tentang moralitas dan dalam bahasa Inggris disebut *ethical studies*.¹ Makna pertama etika (kebiasaan, watak) mengacu pada masing-masing pribadi seseorang yang mempunyai kebiasaan, akhlak atau watak tertentu. Dalam perjalanan hidup seseorang proses pembentukannya berjalan secara perlahan tetapi berkelanjutan, sehingga terbentuk kebiasaan dan kemudian menjadi watak yang kuat. Ibaratnya lapisan demi lapisan kulit pada sebatang pohon makin lama makin membesar, sehingga akhirnya terbentuk pohon yang kukuh dan kuat.²

Secara teoritis etika berasal dari kata Yunani *ethos*, yang dalam bentuk jamaknya (*ta etha*) berarti adat istiadat atau kebiasaan.

¹ M Nur Prabowo Setyabudi dkk, *Pengantar Studi Etika Kontemporer* (Malang: UB Press, 2017), 2.

² Ketut Rindjin, *Etika Bisnis Dan Implementasinya* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2008), 2.

Dalam pengertian ini etika berkaitan dengan kebiasaan hidup yang baik, aturan hidup yang baik dan segala kebiasaan yang dianut dan diwariskan dari satu orang ke orang yang lain atau dari satu generasi ke generasi yang lain. Manusia harus hidup baik sebagai manusia yang telah di institusionalisasikan dalam sebuah adat kebiasaan yang kemudian terwujud dalam pola perilaku yang ajek dan terulang dalam kurun waktu yang lama sebagaimana layaknya sebuah kebiasaan.³

Etika menurut Webster Dictionary dalam buku Sofyan Harahap dalam bukunya *Etika Bisnis Islam Dalam Perspektif Islam* menyebutkan bahwa etika secara etimologis adalah suatu disiplin ilmu yang menjelaskan sesuatu yang baik dan yang buruk, mana tugas atau kewajiban moral, atau bisa juga mengenai kumpulan prinsip atau nilai moral. Sementara itu, Betns menyatakan bahwa etika berasal dari kata atau bahasa Yunani, *ethos* (kata tunggal) yang berarti tempat tinggal yang biasa, padang rumput, kandang, kebiasaan, adat, akhlak, watak, perasaan, sikap, cara berpikir.⁴ Etika juga dapat didefinisikan sebagai seperangkat prinsip moral yang membedakan yang baik dari yang buruk. Etika adalah bidang ilmu yang bersifat normatif karena

³ A Sonny Keraf, *Etika Bisnis* (Yogyakarta: KANISIUS, 2008), 14.

⁴ Sofia S. Harahap, *Etika Bisnis Islam Dalam Perspektif Islam* (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 16.

ialah berperan menentukan apa yang harus dilakukan atau tidak dilakukan oleh seorang individu.⁵

Para ahli mengemukakan berbagai pendapat. Etika dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia diartikan:

- a. Ilmu tentang apa yang baik dan yang buruk tentang hak dan kewajiban.
- b. Kumpulan asas atau nilai yang berkenaan dengan akhlak.
- c. Nilai mengenai benar dan salah yang dianut suatu golongan atau masyarakat.⁶

Dapat diambil kesimpulan bahwa etika adalah suatu hal yang dilakukan secara benar dan baik, tidak melakukan suatu keburukan, melakukan hak dan kewajiban sesuai dengan moral dan melakukan segala sesuatu dengan penuh tanggung jawab. Sedangkan dalam Islam etika adalah akhlak seorang muslim dalam melakukan semua kegiatan termasuk dalam bidang bisnis.⁷

1. Pengertian Bisnis

Setiap manusia memerlukan harta untuk mencukupi kebutuhan hidupnya. Karenanya, manusia akan selalu berusaha memperoleh hartakekayaan itu. Salah satunya dengan bekerja, sedangkan salah satu

⁵ Muhammad, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2004), 34.

⁶ Nashruddinn Baidan, *Etika Bisnis Islam Dalam Berbisnis* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2014), 2.

⁷ Veithzal Rivai, Amiur Nuruddin, Faisar Ananda Arfa, *Islamic Business And Economic Ethics* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012), 3.

dari bekerja itu adalah bisnis. Bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.⁸

Kata bisnis dalam Bahasa Indonesia diserap dari kata *Business* dari Bahasa Inggris yang berarti kesibukan. Kesibukan secara khusus berhubungan dengan orientasi profit/keuntungan. Pengertian bisnis ditujukan pada sebuah kegiatan berorientasi profit yang memproduksi barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Bisnis juga dapat diartikan sebagai suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat.⁹

Bisnis didefinisikan sebagai pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat. Ada yang mengartikan bisnis sebagai suatu organisasi yang menjalankan aktivitas produksi dan distribusi atau penjualan barang dan jasa-jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk memperoleh profit keuntungan. Barang yang dimaksud adalah suatu produk yang secara fisik memiliki wujud (dapat diindra), sedangkan jasa adalah aktivitas-aktivitas yang memberi manfaat kepada konsumen atau pelaku bisnis lainnya. Darpengertian bisnis tersebut dapat dipahami bahwa setiap pelaku bisnis akan melakukan aktivitasnya bisnisnya dalam bentuk:

- a. memproduksi atau mendistribusikan barang atau jasa.

⁸ Buchari Alma, *Pengantar Bisnis* (Bandung: CV. Alfabeta, 1997), 16.

⁹ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam* (Bandung: Alfabeta, 2013), 28.

- b. mencari profit (keuntungan).
- c. mencoba memuaskan keinginan konsumen.¹⁰

2. Pengertian Islam

Kata Islam berasal dari bahasa Arab *al-Islam*. Kata *al-Islam* ini ada di dalam Al-Qur'an dan di dalamnya terkandung pula pengertiannya, diantaranya dalam surat Al-Imron (3) ayat (9), dan surat Al-Maidah (5) ayat 3. Yang dapat dipahami dari kedua ayat ini adalah bahwa Islam adalah suatu jalan hidup yang ada di sisi Allah. *Ad-din* maknanya adalah al-millah atau ash-shirot atau jalan hidup, ia berupa bentuk-bentuk keyakinan (al-'aqidah) dan perbuatan (al-'amal). Al-Islam sebagai *ad-din* yang ada di sisi Allah, tentunya berupa bentuk-bentuk keyakinan dan perbuatan yang ditentukan dan ditetapkan oleh Allah dan bukan hasil dari buah pikiran manusia, karena ia dinamakan juga dinullah.¹¹

Islam adalah agama yang dibawa atau diajarkan oleh Nabi Muhammad SAW yang berpedoman pada kitab suci Al-Qur'an.¹² Islam merupakan agama tauhid atau semua aturan berasal dari Allah SWT sebagai satu-satunya sumber kebenaran.¹³ Islam adalah agama

¹⁰ Veithzal Rivai, *Islamic Business And Economic Ethics*, 11.

¹¹ Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 32.

¹² Suharno, *Kamus Bahasa Indonesia Lengkap* (Semarang: Widya Karya, 2011), 235.

¹³ Harahap, *Etika Bisnis Islam Dalam Perspektif Islam*, 75.

sempurna yang mengatur seluruh sendi kehidupan manusia dan alam semesta.¹⁴

3. Pengertian Etika Bisnis Islam

Etika bisnis Islam adalah seperangkat prinsip dan norma dimana para pelaku bisnis harus komitmen padanya dalam bertransaksi, berperilaku dan berelasi guna mencapai daratan atau tujuan bisnisnya dengan selamat.¹⁵ Etika bisnis Islam adalah sejumlah perilaku etis bisnis (*akhlaq al-islamiyah*) yang dibungkus dengan *dhawabith syariah* (batasan syariah) atau *general guideline*.¹⁶ Sedangkan perilaku etis ialah perilaku yang mengikuti perintah Allah SWT dan menjauhi larangan-Nya.¹⁷ Etika bisnis Islam juga didefinisikan tentang baik, buruk dan salah yang berdasarkan pada prinsip moralitas. Dalam arti lain etika bisnis berarti seperangkat prinsip dan norma dimana para pelaku usaha bisnis harus komit padanya dalam berinteraksi, berperilaku, dan berelasi guna mencapai tujuan-tujuan bisnisnya yang selamat.¹⁸

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa etika bisnis Islam adalah suatu landasan yang digunakan oleh pelaku bisnis Islam adalah suatu landasan yang digunakan oleh pelaku bisnis dalam

¹⁴ Veithzal Rivai, *Islamic Business*, 1.

¹⁵ Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam* (Jakarta: Prenada Media Group, 2015), 15.

¹⁶ Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam* (Jakarta: Kencana, 2006), 70.

¹⁷ Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2009), 202.

¹⁸ Rafik Isa Beekun, *Etika Bisnis Islami* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007), 3.

melakukan bisnisnya dengan menerapkan prinsip-prinsip yang terdapat dalam ajaran agama Islam yang bersumber pada Al-Qur'an dan Hadist.

B. Dasar Hukum Etika Bisnis Islam

1. Al-Qur'an

a. Surat al-Baqarah: 42

وَلَا تَلْبِسُوا الْحَقَّ بِالْبَاطِلِ وَتَكْتُمُوا الْحَقَّ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ (٤٢)

Artinya: dan janganlah kamu campur adukkan yang hak dengan yang bathil dan janganlah kamu sembunyikan yang hak itu, sedang kamu mengetahui. (QS. al-Baqarah: 42).¹⁹

b. Surat an-Nisa: 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن

(٢٩) تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS al-Nisa:29)²⁰

C. Prinsip Dasar Etika Bisnis Islam

Untuk membangun kultur bisnis yang sehat, idealnya dimulai dari perumusan etika yang akan digunakan sebagai norma perilaku sebelum aturan perilaku dibuat dan dilaksanakan. Rasulullah saw juga banyak memberikan prinsip petunjuk mengenai etika bisnis dalam perdagangan yang baik. Maka dari itu, Islam menawarkan nilai-nilai dasar atau prinsip-

¹⁹ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan terjemah* (Jakarta: Al- Mujamma', 1990), 47.

²⁰ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan terjemah* (Jakarta: Al- Mujamma', 1990), 83.

prinsip umum yang penerapannya dalam bisnis disesuaikan dengan perkembangan zaman dan mempertimbangkan dimensi ruang dan waktu.²¹

Prinsip dasar etika bisnis Islam tersebut adalah :

1. Kesatuan (*unity*)

Kesatuan merupakan cerminan dari konsep tauhid, yang merupakan dimensi vertikal Islam. Konsep kesatuan ini merupakan konsep yang paling mendalam pada diri seorang muslim, karena seorang muslim memandang apapun di dunia sebagai milik Allah, karena hanya Allah yang Maha Kuasa dan Maha Esa, karena ia percaya bahwa hanya Allah yang dapat menolong dan pengaruh paling besar bahwa kaum muslim akan mentaati dan melaksanakan hukum Allah.²² Prinsip ini dikembangkan dari keyakinan bahwa seluruh aktivitas manusia termasuk aktivitas ekonominya diawasi oleh Allah SWT. Dan akan dipertanggungjawabkan di hadapan Allah di akhirat kelak.²³

Kemudian dalam penerapan konsep keesaan ini, seorang pengusaha muslim tidak akan berbuat:

- a) Diskriminatif terhadap pekerja, pemasok, pembeli atau siapa pun pemegang saham perusahaan atas dasar ras, jenis kelamin atau agama.

²¹ Abdul Aliz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 43.

²² Rafik Isa Beekum, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: Pusaka Pustaka, 2004), 33-34.

²³ Rozalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 18.

- b) Dapat dipaksa untuk berbuat tidak etis, karena ia hanya takut dan cinta kepada Allah.
- c) Menimbun kekayaannya dengan penuh keserakahan karena konsep amanah sangat penting bagi seorang muslim dan semua harta hanya bersifat sementara maka harus digunakan dengan bijaksana.²⁴

2. Keseimbangan (keadilan)

Keseimbangan atau *'adl* menggambarkan dimensi horizontal ajaran Islam dan berhubungan dengan harmoni segala sesuatu di alam semesta.²⁵ Keseimbangan adalah konsep adil, jujur dalam bertransaksi, tidak merugikan dan tidak dirugikan.²⁶ Dalam dunia kerja dan bisnis Islam sangat mengahruskan untuk berbuat adil. Karena berlaku adil akan dekat dengan takwa, karena itu dalam perniagaan (*tijarah*), Islam melarang untuk menipu walaupun hanya sekedar membawa sesuatu pada kondisi yang menimbulkan keraguan sekalipun.²⁷

Konsep keseimbangan juga dapat dipahami bahwa keseimbangan hidup di dunia dan di akhirat harus diterapkan oleh seorang pembisnis muslim. Oleh karenanya, konsep keseimbangan berarti menyerukan kepada para pengusaha muslim untuk bisa

²⁴ Rafik Isa Beekun, *Etika Bisnis Islam*, 35.

²⁵ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi* (Jakarta: Penebar Plus, 2012), 55.

²⁶ Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam*, 37.

²⁷ Badroen, *Etika Bisnis*, 91.

merealisasikan tindakan-tindakan (dalam bisnis) yang dapat menetapkan dirinya dan orang lain dalam kesejahteraan duniawi dan keselamatan akhirat. Individu-individu diciptakan oleh Allah dengan keterampilan, intelektualitas dan talenta yang berbeda-beda. Sehingga manusia secara *instingtif* diperintah untuk hidup bersama, bekerja sama dan saling memanfaatkan keterampilan mereka masing-masing.²⁸

3. Kehendak Bebas

Kebebasan merupakan bagian penting dalam nilai etika bisnis Islam, tetapi kebebasan itu tidak merugikan kepentingan kolektif. Kepentingan individu dibuka lebar. Tidak adanya batasan pendapat bagi seseorang mendorong manusia untuk aktif berkarya dan bekerja dengan segala potensi yang dimilikinya. Kecenderungan manusia untuk terus-menerus memenuhi kebutuhan pribadinya yang tak terbatas dikendalikan dengan adanya kewajiban setiap individu terhadap masyarakatnya melalui zakat, infak dan sedekah.²⁹

Manusia bebas menentukan kreativitas untuk melakukan produksi dengan tujuan untuk menjawab permasalahan sosial dan bermanfaat bagi kemaslahatan umat. Jadi bukan kebebasan yang sebebas-bebasnya namun bebas yang tidak melanggar aturan, nilai dan

²⁸ Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam* (Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP, 2006), 88.

²⁹ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 46.

yang tidak mengganggu kebebasan orang lain.³⁰ Larangan adanya bentuk monopoli, kecurangan, dan praktik riba adalah jaminan terhadap terciptanya suatu mekanisme pasar yang sehat dan persamaan peluang untuk berusaha tanpa adanya keistimewaan-keistimewaan pada pihak-pihak tertentu.³¹ Dalam tataran ini, kebebasan manusia sesungguhnya tidaklah mutlak akan tetapi merupakan kebebasan yang bertanggung jawab dan berkeadilan.³²

4. Tanggung Jawab (*Ikhtiyar*)

Islam menekankan konsep tanggung jawab, dan bukan berarti mengabaikan kebebasan individu namun yang dikehendaki pada ajaran Islam adalah kebebasan yang bertanggung jawab. Meskipun banyak manusia yang melepaskan tanggung jawab dari perbuatan yang merugikan orang lain, namun kelas ia tidak akan pernah lepas dari tanggung jawab di hadapan Allah yang Maha Mengetahui.³³

Penerapan konsep tanggung jawab dalam etika bisnis Islam misalnya jika seseorang pengusaha muslim berperilaku secara tidak etis, ia tidak menyalahkan tindakannya pada persoalan tekanan bisnis ataupun pada kenyataan bahwa setiap orang juga berperilaku tidak

³⁰ Muslich, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: Ekonisia, 2010), 72.

³¹ Badroen, *Etika Bisni Dalam Islam*, 96.

³² Veithzal Rivai dan Andi Buchari, *Islamic Economic* (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), 39.

³³ Djakfar, *Etika Bisnis Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi*,

etis. Is harus memikul tanggung jawab tertinggi atas tindakannya sendiri.³⁴ Dengan firman Allah SWT :

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِيْنَةٌ (۳۸)

Artinya: “Tiap-tiap diri bertanggung jawab atas apa yang telah diperbuat”³⁵

5. Kebajikan (kebenaran)

Kebenaran dalam konteks ini selain mengandung makna kebenaran, mengandung pula dua unsur yaitu kebajikan dan kejujuran. Dalam konteks bisnis kebenaran dimaksudkan sebagai niat, sikap dan perilaku benar meliputi proses transaksi, proses mencari atau memperoleh komoditas pengembangan maupun dalam proses menetapkan keuntungan. Dengan prinsip kebenaran ini makaetika bisnis Islam sangat menjaga dan berlaku preventif terhadap kemungkinan adanya kerugian salah satu pihak yang melakukan transaksi, kerja sama atau perjanjian dalam bisnis.³⁶

Sebagaimana firman Allah SWT :

وَالَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ أُولَٰئِكَ أَصْحَابُ الْجَنَّةِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ (۸۲)

Artinya : “Dan orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan, mereka itu penghuni surga. Mereka kekal di dalamnya”³⁷

³⁴ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi* (Jakarta: Penebar Plus, 2012), 68.

³⁵ AL-Qur’an, Surat Al-Muddatstsir :38

³⁶ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 46.

³⁷ AL-Qur’an, Surat Al-Baqarah: 82

Mengenai penerapan konsep kebenaran, kebajikan dan kejujuran, al-Ghazali merumuskan enam kebajikan berikut:

- a. jika seseorang membutuhkan maka orang lain harus memberikannya dengan mengambil sedikit keuntungan, jika sang pemberi melupakan keuntungan maka hal itu lebih baik.
- b. Jika membeli sesuatu dari orang miskin, akan lebih baik bagi dirinya membayarnya sedikit berlebih.
- c. Dalam mengabdikan hak pembayaran dan pinjaman, seseorang harus bertindak bijaksana dengan memberi waktu banyak bagi peminjam.
- d. Sudah sepantasnya mereka yang ingin mengembalikan barang yang telah dibeli seharusnya diperbolehkan demi kebajikan.
- e. Merupakan tindakan yang lebih baik bagi sang peminjam bila membayar hutangnya tanpa diminta.
- f. Ketika menjual secara kredit, seseorang harus cukup bermurah hati, tidak memaksa membayar jika seseorang tidak mampu membayar dalam waktu yang ditetapkan.³⁸

Melaksanakan perbuatan baik yang dapat memberikan manfaat bagi orang lain, tanpa adanya kewajiban tertentu yang mengharuskan perbuatan tersebut dilakukan. Namun diniatkan sebagai ibadah dan berbuat baik seakan akan melihat Allah. Karena sesungguhnya Allah

³⁸ Rafik Isa Beekun, *Etika Bisnis Islami* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007), 43-44.

memang melihat segala perbuatan yang kita lakukan.³⁹ Meskipun konsep-konsep di atas menentukan kita dalam tingkah laku sehari-hari, konsep-konsep tersebut lebih merupakan deskripsi filsafat etika Islam. Al-Qur'an dan Sunnah melengkapi konsep-konsep ini dengan merumuskan tingkat keabsahan hukum bentuk-bentuk perilaku penting sebagaimana juga wilayah haram dan halal bisnis pengusaha Muslim.⁴⁰

D. Etika Bisnis Islam dalam Proses Produksi

1. Pengertian Produksi

Kata produksi berasal dari bahasa Inggris *production* artinya penghasilan. Secara istilah kata ini dimaknai dengan tindakan dalam membuat komoditi, barang-barang maupun jasa. Dalam literatur bahasa Arab padanan kata produksi adalah *intaj* yang terambildari kata *nataja*. Kata ini oleh Muhammad Rawas Qal'aji diterjemahkan dengan mewujudkan atau mengadakan sesuatu atau pelayanan jasa yang jelas dengan menuntut adanya bantuan penggabungan unsur-unsur produksi yang terbingkai dalam waktu yang terbatas. Dari makna literal ini, dapat dipahami bahwa produksi adalah kegiatan yang dikerjakan untuk menambah nilai guna suatu benda atau menciptakan benda baru sehingga lebih bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan.⁴¹

³⁹ Badroen, *Etika Bisni Dalam Islam*, 100-102.

⁴⁰ Rafik Isa Beekun, *Etika Bisnis Islam*, 43.

⁴¹ Azhari Akmal Tarigan, *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi* (Bandung: Ciptapustaka Media Perintis, 2012), 168.

Secara umum produksi diartikan sebagai suatu kegiatan atau proses yang mentransformasikan masukan input menjadi keluaran output. Dalam pengertian umum inilah sekarang berkembang istilah industri seperti industri manufaktur, industri pengolahan hasil-hasil pertanian atau agroindustri, industri pengolahan hasil-hasil pertambangan dan industri angkutan.⁴² Pengertian produksi hanya dimaksudkan sebagai kegiatan yang menghasilkan barang, baik barang jadi atau setengah jadi, barang industri, suku cadang *spareparts* maupun komponen-komponen penunjang. Dengan beberapa pengertian diatas produksi dimaksudkan sebagai kegiatan pengolahan dalam pabrik. Hasil-hasil produksinya dapat berupa barang konsumsi maupun barang industri. Sedangkan produksi dalam ekonomi mengacu pada kegiatan yang berhubungan dengan usaha penciptaan dan penambahan kegunaan atau utilitas suatu barang dan jasa.⁴³

Mannan menyatakan bahwa sistem produksi dalam Islam harus dikendalikan oleh kriteria objektif maupun subjektif. Kriteria yang objektif akan tercermin dalam bentuk kesejahteraan yang dapat diukur dari segi uang, dan kriteria subjektif dalam bentuk kesejahteraan yang dapat diukur dari segi etika ekonomi yang didasarkan atas perintah-perintah kitab suci Al-Qur'an dan Sunnah. Jadi dalam Islam, keberhasilan dalam sebuah sistem ekonomi tidak hanya didasarkan pada segala sesuatu yang bersifat materi saja, tapi bagaimana agar

⁴² Sattar, *Buku Ajar Pengantar Bisnis* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2017), 209.

⁴³ Fuad dkk, *Pengantar Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006), 142.

setiap aktifitas ekonomi termasuk produksi, bisa menerapkan nilai-nilai, norma, etika, atau dengan kata lain adalah akhlak yang baik dalam berproduksi. Sehingga tujuan kemaslahatan umum bisa tercapai dengan aktifitas produksi yang sempurna.⁴⁴

Mengenai pengertian produksi menurut Islam ada banyak sekali, diantaranya ialah menurut Monzer Khaf, produksi perspektif Islam adalah usaha manusia untuk memperbaiki tidak hanya kondisi fisik materialnya. Tapi juga moralitas, sebagai sarana untuk mencapaitujuan hidup sebagaimana digariskan dalam agama, yaitu kebahagiaan dunia dan akhirat. Menurut Afzalur Rahman, produksi dalam Islam adalah menekankan pentingnya keadilan dan pemerataan produksi.⁴⁵ Pada masa Rasulullah, orang-orang biasa memproduksi barang dan beliau pun mendiamkan aktivitas mereka. Sehingga diamnya Rasulullah menunjukkan adanya pengakuan atau taqirir terhadap aktivitas berproduksi. Status taqirir dan perbuatan Rasulullah itu sama dengan sabda beliau, artinya sama-sama merupakan dalil syarak.⁴⁶

2. Tujuan Produksi

Tujuan produksi dalam Islam adalah untuk memberikan masalah yang maksimum bagi konsumen. Secara spesifik tujuan

⁴⁴ Fahmi Medias, *Ekonomi Mikro Islam* (Magelang: UNIMMA PRESS, 2018), 67.

⁴⁵ M. Nur Rianti, AL-Arif, *Dasar-dasar Ekonomi Islam* (Solo: PT Era Adicitra Intermedia, 2011), 163-164.

⁴⁶ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Islam*, 46.

kegiatan produksi adalah meningkatkan kemaslahatan yang bisa diwujudkan dalam berbagai bentuk di antaranya :

- a. Memenuhi kebutuhan manusiawi pada tingkat moderat
- b. Menemukan kebutuhan masyarakat dan pemenuhannya
- c. Menyiapkan persediaan barang/jasa di masa depan
- d. Memenuhi sarana bagi kegiatan sosial dan ibadah kepada Allah

Dengan demikian tujuan produksi dalam islam adalah untuk memenuhi segala bentuk kebutuhan manusia. Dengan terpenuhinya kebutuhan manusia ini diharapkan bisa tercipta kemaslahatan atau kesejahteraan baik bagi individu maupun kolektif.⁴⁷

3. Prinsip Produksi

Sejalan dengan tujuan produksi dalam Islam di atas, ada beberapa prinsip produksi menurut ajaran Islam, yaitu:

- a. Memproduksi barang dan jasa yang halal pada setiap tahapan produksi.
- b. Mencegah kerusakan di muka bumi, termasuk membatasi polusi, memelihara keserasian dan ketersediaan sumber daya alam.
- c. Produksi dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan individu dan masyarakat serta mencapai kemakmuran.
- d. Produksi dalam Islam tidak dapat dipisahkan dari tujuan kemandirian umat.

⁴⁷ Indri, *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi* (Jakarta: KENCANA, 2017), 74.

- e. Produksi dimaksudkan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia baik kualitas mental-spiritual ataupun fisik.
 - f. Produksi terkait dengan tugas manusia di muka bumi sebagai Khalifah Allah, yaitu memakmurkan bumi dan alam semesta.
 - g. Teknik produksi diserahkan kepada keinginan, kapasitas, dan kemampuan manusia.
 - h. Dalam berinovasi bereksperimen, pada prinsipnya agama Islam menyukai kemudahan, menghindari mudarat dan memaksimalkan manfaat.
 - i. Mengoptimalkan fungsi dan kreativitas indra dan akal.
 - j. Memberdayakan alam semesta sebagai sumber daya produksi.
 - k. Terjadinya keseimbangan antara aktivitas produksi untuk kehidupan dunia dan akhirat.
 - l. Aktivitas produksi dilandasi oleh moral dan akhlak mulia.
 - m. Produksi ramah lingkungan.⁴⁸
4. Etika Bisnis Islam dalam Proses Produksi

Akhlak utama dalam produksi yang wajib diperhatikan kaum muslim baik secara individu maupun kelompok ialah bekerja pada bidang yang dihalalkan Allah. Tidak melampaui apa yang diharamkannya. Dengan demikian, tujuan produksi menurut Yusuf Qardhawi

⁴⁸ Indri, *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*, 75-76.

adalah untuk memenuhi kebutuhan setiap individu dan mewujudkan kemandirian umat.⁴⁹

Dalam kegiatan etika Islam, perlunya landasan moral dalam kegiatan produksi dengan alasan kegiatan produksi tidak hanya bergerak pada ranah ekonomi *an sich* tapi juga sosial. Selain itu kegiatan produksi merupakan tanggung jawab sosial untuk memenuhi kebutuhan masyarakat serta manifestasi keterhubungan manusia dengan Tuhan. Prinsip-prinsip etika produksi yang implementatif terkandung dalam prinsip tauhid, prinsip keadilan, prinsip kebajikan, prinsip kemanusiaan, serta prinsip kebebasan dan tanggung jawab. Implementasi prinsip etika produksi ini akan mempengaruhi tingkat pertumbuhan ekonomi, pemerataan dan keadilan distributif, kelestarian lingkungan hidup, serta tanggung jawab sosial produsen.

Prinsip etika produksi Islam dilakukan dengan menjadikan Al-Qur'an sebagai landasan ontologis kegiatan produksi. Kaidah-kaidah moral imperatif dalam Al-Qur'an dipetakan secara rasional untuk menentukan pemberlakuannya, mengidentifikasi unsur hak dan kewajiban yang terkandung di dalamnya, dan relevasinya dengan konsep lain. Dalam hal produksi para *fuqoha* menetapkan hukum fardu ain bagi setiap muslim untuk berusaha memanfaatkan sumber-sumber alam. Manusia harus mengoptimalkan pikiran dan keahliannya untuk mengembangkan sumber-sumber investasi dan jenis-jenis usaha dalam

⁴⁹ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Islami Tataran Teoritis dan Praktis* (Malang: UIN Malang Press, 2008), 103.

menjalankan apa yang telah disyari'atkan.⁵⁰ Hal ini sesuai dengan tuntutan Al-Qur'an agar manusia memakmurkan bumi, sebagaimana Allah berfirman :

وَالَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَنُدْخِلَنَّهُمْ فِي الصَّالِحِينَ
 وَالْأَرْضِ وَاسْتَعْمَرَ كُمْ فِيهَا فَاسْتَغْفِرُوا لَهُ ثُمَّ تَوْبُوا إِلَيْهِ إِنَّ رَبِّي قَرِيبٌ مُجِيبٌ (٦١)

Artinya : “Dan kepada Tsamud (Kami utus) saudara mereka Shaleh. Shaleh berkata: "Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada bagimu Tuhan selain Dia. Dia telah menciptakan kamu dari bumi (tanah) dan menjadikan kamu pemakmurnya, karena itu mohonlah ampunan-Nya, kemudian bertobatlah kepada-Nya, Sesungguhnya Tuhanku amat dekat (rahmat-Nya) lagi memperkenankan (doa hamba-Nya)".⁵¹

Sebagaimana dikutip oleh Khusniati Rofi'ah, prinsip-prinsip dalam produksi adalah sebagai berikut:⁵²

- a. Dilarang memproduksi dan memperdagangkan komoditas yang tercela karena bertentangan dengan syariah.
- b. Dilarang melakukan kegiatan produksi yang mengarah pada kedzaliman.
- c. Larangan melakukan ihtikar (penimbunan barang).
- d. Memelihara lingkungan.

⁵⁰ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 148-150.

⁵¹ AL-Qur'an, Surat Hud : 61

⁵² Khusniati Rofi'ah, “Urgensi Etika di dalam Sistem Bisnis Islam”, *Justitia Islamica*, Vol.11, (Ponorogo: STAIN Ponorogo, 2014), 178.

E. Etika Bisnis Islam dalam Proses Distribusi (Penjualan)

1. Pengertian Distribusi (Penjualan)

Distribusi merupakan kegiatan ekonomi lebih lanjut setelah produksi dan konsumsi. Hasil produksi yang diperoleh kemudian disebarakan dan dipindah tangankan dari suatu pihak ke pihak yang lain. Mekanisme yang digunakan dalam distribusi ini tiada lain adalah dengan cara pertukaran antara hasil produksi dengan hasil produksi lainnya atau dengan alat tukar (uang).⁵³

Secara umum, distribusi artinya proses yang menunjukkan penyaluran barang dari produsen sampai ke tangan konsumen (pembeli). Usaha untuk memperlancar arus barang atau jasa dari produsen ke konsumen. Menurut Marius P. Ariponga, distribusi merupakan suatu jalur yang dilalui oleh arus barang dari produsen ke perantara dan akhirnya sampai pada konsumen (pembeli). Namun adapula distribusi atau penyaluran barang secara langsung, yakni produsen menjualnya langsung kepada konsumen atau pembeli.⁵⁴

Dalam perekonomian modern saat ini, menurut Ali Sakti tidak dapat dipungkiri lagi bahwa sektor distribusi merupakan sektor yang terpenting dalam aktivitas perekonomian. Pelaku distribusi kini telah menjadi pelaku ekonomi dominan di samping konsumen dan produsen. Karena itu menjadi penting melihat posisi sektor ini dalam mekanisme

⁵³ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 176.

⁵⁴ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 176.

perekonomian menggunakan perspektif Islam.⁵⁵ Dalam firman Allah dalam surat Hud ayat 85 : Dan Syu'aib berkata :

وَيَا قَوْمِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْنُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ (٣٥)

Artinya: “Hai kaumku, cukuplah takaran dan timbangan dengan adil, dan janganlah kamu merugikan manusia terhadap hak-hak mereka dan janganlah kamu membuat kejahatan di muka bumi dengan membuat kerusakan.”

2. Tujuan distribusi

Sebagaimana tujuan produksi, distribusi juga mempunyai tujuan. Beberapa tujuan distribusi tersebut di antaranya :⁵⁶

- a. Menjamin terpenuhinya kebutuhan dasar masyarakat.
- b. Mengurangi ketidaksamaan pendapatan dan kekayaan dalam masyarakat.
- c. Untuk menyucikan jiwa dan harta dari segala bentuk kotoran.
- d. Untuk membangun generasi yang unggul karena generasi muda merupakan penerus dalam sebuah kepemimpinan suatu bangsa.
- e. Untuk mengembangkan harta dari dua sisi spiritual dan ekonomi.
- f. Untuk pendidikan dan mengembangkan dakwah Islam melalui ekonomi.
- g. Untuk terbentuknya solidaritas sosial di kalangan masyarakat.

⁵⁵ Sulaeman Jajuli, *Ekonomi Dalam Al-Qur'an* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018), 113-114

⁵⁶ Indri, *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*, 147-149.

3. Etika Bisnis Islam dalam Proses Distribusi (Penjualan)

Dalam distribusi barang dan jasa secara umum, para pelaku harus memperhatikan etika ekonomi, yaitu :

a. Pemerataan

- 1) Pemerataan ke berbagai daerah, distribusi harus merata ke berbagai daerah yang membutuhkan.
- 2) Pemerataan kesempatan usaha, produsen besar harus memberikan kesempatan kepada pedagang eceran dan agen untuk berusaha.

b. Keadilan

- 1) Keadilan terhadap produsen sejenis. Dalam memasarkan produk tidak boleh saling menjatuhkan satu sama lain. Boleh memamerkan keunggulan, tetapi tidak boleh menjelekkan produk lain.
- 2) Keadilan terhadap konsumen. Produsen sebaiknya memberikan informasi yang jelas, sehingga konsumen tidak dirugikan.

c. Ketetapan waktu dan kualitas

Dalam pendistribusian barang sangat diperlukan ketepatan waktu terutama yang masa kadaluarsanya singkat. Demikian juga dengan kualitas yang harus terjaga dalam pendistribusian saat barang disalurkan, diupayakan tidak ada kerusakan, karena kerusakan barang berpengaruh pada harga yang sampai pada konsumen.

Imam al-Ghazali dalam kitab monumentalnya berjudul *Ihya Ulumuddin* menjelaskan beberapa etika yang perlu disikapi oleh para distributor ataupun marketing, diantaranya adalah :

- 1) Sebagai seorang distributor (marketing) harus bersifat amanah. Amanah berarti setia dan jujur dalam melaksanakan kegiatan dengan penuh tanggung jawab, baik berupa tugas, harta maupun benda. Sifat amanah ini merupakan perintah Allah kepada setiap Muslim.
- 2) Sebagai seorang distributor (marketing) harus bisa menepati janji yang dibuat bersama, baik sesama muslim maupun non muslim.
- 3) Sebagai seorang distributor (marketing) hendaknya berlaku benar dalam perkataan dan juga perbuatan. Benar dalam perkataan ialah menyatakan perkara yang benar dan tidak menyembuyikan rahasia kecuali untuk menjaga nama baik seseorang. Benar dalam perbuatan ialah mengerjakan sesuatu selaras dengan tuntunan agamanya.
- 4) Sebagai seorang distributor (marketing) hendaknya bersikap ikhlas. Ikhlas berarti suatu pekerjaan karena Allah semata-mata dan bukan karena mengharap balasan, pujian atau kemasyhuran. Ini artinya ketika memasarkan suatu produk, maka tidak boleh menghalalkan segala cara.
- 5) Sebagai seorang distributor (marketing) harus berlaku adil yaitu memberikan hak kepada orang yang memiliki hak tanpa

mengurangnya. Berlaku adil kepada sesama manusia, baik muslim maupun non muslim adalah perintah Allah.

- 6) Sebagai seorang distributor (marketing) harus bisa menjaga kesabaran dalam menghadapi ujian, cobaan, dan kesulitan di lapangan maupun di tempat kerja.
- 7) Sebagai seorang distributor (marketing) harus mempunyai sifat kasih dan sayang kepada sesama, baik sebagai pelanggan tetap maupun tidak.
- 8) Sebagai seorang distributor (marketing) juga harus bisa mudah memaafkan. Sifat sedia memaafkan kesalahan dan kekhilafan orang sangatlah dianjurkan oleh Islam.
- 9) Sebagai seorang distributor (marketing) harus berani mengambil resiko tetapi perhitungan. Artinya, berani dalam arti mampu menguasai hawa nafsu dan jiwa pada waktu marah dan dalam keadaan dicoba. Berani yang dimaksud adalah berani sesuai dengan sikap kepatutan dan bukan berani yang bersifat membabi buta.
- 10) Sebagai seorang distributor (marketing) harus kuat dan tabah serta mempunyai sifat malu. Kuat dalam arti mau bekerja keras untuk melawan kemalasan dalam bekerja. Seorang muslim juga disamping kuat jasmani harus kuat rohani.
- 11) Memelihara kesucian diri merupakan bagian penting bagi seorang distributor atau marketing. Sifat *iffah* menjaga diri dari segala keburukan supaya terpelihara kehormatan diri.

Demikian sifat-sifat dasar yang hendaknya menjadi pegangan bagi para distributor ataupun marketing karena akan terhindar dari kemaksiatan dan kebodohan, serta mendapatkan ridha Allah dalam melaksanakan amanat bagi dirinya terhadap Allah maupun kepada sesama, terutama perusahaan.

Menurut Hermawan K dalam Buchari Alma, bahwa pendistribusian barang atau jasa atau pemasaran harus muncul bisikan nurani dan panggilan hati. Disini muncul aspek kejujuran, empati, cinta, dan kepedulian terhadap sesama. Jika di level intelektual bahasa yang digunakan adalah bahasa logika dan di level emosional adalah bahasa rasa maka di level spiritual digunakan bahasa hati. Bahasa hati dalam konsep pendistribusian Islam merupakan inti dari konsep etika distribusi Islam.⁵⁷

F. Perilaku mulia Pelaku Bisnis Islam

Bisnis apapun bagi kebanyakan orang yang sukses sesungguhnya adalah pelaku bisnis yang berperilaku mulia. Bukan sekedar mulia, tetapi juga memberi kontribusi yang signifikan terhadap pengembangan usaha bagi pelaku bisnis. Diantara perilaku mulia dan sikap positif yang harus dimiliki oleh seorang pelaku bisnis adalah:

1. Bekerja keras dengan ikhlas dan mencintai pekerjaan

Dalam berbisnis motofasinya bisa beranekaragam. Namun yang terbaik adalah untuk ibadah kepada Allah SAW bukan untuk uang.

⁵⁷ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 183-185.

Bentuk ibadah seseorang kepada Allah SAW dapat dibuktikan dengan melaksanakan ikhtiar diimbangi dengan bekerja keras.

2. Hidup tertib dan penuh disiplin

Pelaku bisnis yang baik adalah mereka yang membiasakan diri untuk selalu tertib dan disiplin, baik sebagai manager maupun sebagai karyawan, baik berusaha sendiri maupun berusaha bersama. Karena itu para pelaku bisnis tidak hanya sejahtera secara lahiriyah tapi juga sejahtera secara psikis.

3. Menjalin ukhuwah Islamiah dan suka berjamaah

Hidup rukun dan pandai bergaul adalah dambaan siapapun. Demikian pula kemampuan berkomunikasi dan bermusyawarah dalam menyelesaikan masalah-masalah adalah suatu yang sangat baik.

4. Menepati janji

Berjanji adalah pekerjaan yang mudah, tetapi melaksanakannya tidak semudah yang diucapkan. Karena itu pelaku bisnis tidak boleh cepat berjanji bahkan ketika berjanji harus dengan kata insyaallah. Kepercayaan orang lain pada pelaku bisnis ditentukan oleh janji yang disampaikan. Apabila sekali melanggar janji, harga diri menjadi koyak dan noda hitam didalam bisnis bisa luntur.⁵⁸

⁵⁸ Hasan Aedy, *Teori dan Aplikasi Etika Bisnis Islam* (Bandung: Alfabeta, 2011), 46-53.

BAB III

PROSES PRODUKSI DAN DISTRIBUSI (PENJUALAN)

DI TOKO PENGRAJIN KULIT PRIBADI KABUPATEN PONOROGO

A. Profil Toko Pengrajin Kulit Pribadi

1. Letak Geografis Toko Pengrajin Kulit Pribadi

Toko Pengrajin Kulit Pribadi berada di Banyudono tepatnya di jalan Urip Sumoharjo No.100 Ponorogo, adapun letak wilayah sekitar toko pengrajin kulit pribadi adalah :

- a. Sebelah Utara : Jl. Let Jen S.Parman
- b. Sebelah Selatan : Jl. Jenderal Sudirman
- c. Sebelah Timur : Jl. Kh Ahmad Dahlan
- d. Sebelah Barat : Jl. Trunojoyo

Luas wilayah toko pengrajin kulit pribadi adalah sekitar 450 m², untuk area bangunan yang meliputi toko pribadi, tempat produksi, dan tempat stok produk-produk kulit.

Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kelurahan Banyudono saat ini dapat melayani kebutuhan masyarakat sekitar, khususnya para pegawai kantor, guru, pelajar, dan lainnya. Di dalam area toko pengrajin kulit pribadi dapat mencukupi segala kebutuhan masyarakat di dalam maupun diluar kota Ponorogo. Produk-produk yang dihasilkan seperti sepatu, tas, dompet, sabuk, dan masih banyak produk kulit lainnya yang diproduksi oleh Toko Pribadi. Untuk saat ini Toko Pengrajin Kuli

Pribadi tidak hanya menjual produk yang berada di dalam toko saja, tetapi bisa menerima pesanan produk sesuai keinginan ataupun pesanan dalam jumlah banyak.¹

2. Sejarah Berdirinya Toko Pribadi Executive

Toko Pengrajin Kulit Pribadi berada di Jl.Urip Sumoharjo No.100 Desa Banyudono, kecamatan Ponorogo, Kabupaten Ponorogo. Toko Pribadi didirikan oleh suami saya yaitu Bapak Supardi pada tahun 1945. Kemudian pada tahun 1974 beliau wafat, dan digantikan oleh anak saya yaitu Bapak Dedy Moch Riyanto pada tahun 1996.

Dulu saat toko masih dipegang oleh suami saya yaitu Bapak Supardi, toko memproduksi produk-produk kulit ini sendiri dan mempunyai pengrajin bahkan pabrik sendiri. Namun dengan berjalannya waktu dan perkembangan zaman, tukang-tukang yang sudah tua sudah ada yang meninggal dan yang masih muda mulai membuka usaha sendiri. Sehingga sekarang Toko Pengrajin Kulit Pribadi ini menggunakan sistem bermitra-mitra. Mitra disini artinya beberapa orang atau lebih yang bekerja sama dan berbagi keuntungan dari bisnis ini. Sehingga ditoko Pribadi ini ada mitra penyamak, mitra kulit mentah, dan mitra pengrajin. Untuk mitra penyamak berada di daerah Magetan, kemudian untuk mitra kulit mentah berada di daerah Madura, dan bagian mitra pengrajin/ kerja berada di daerah Bandung, Surabaya, Mojokerto, Sidoarjo, dan ada beberapa tukang yang masih

¹ Sholikah, *Wawancara*, 10 Maret 2019.

bekerja di Toko Pribadi yaitu sebagai pembuat sabuk, dompet, dan gantungan kunci.

Daerah tersebut sudah khusus menangani kerajinan-kerajinan sendiri, seperti di daerah Bandung hanya membuat sepatu wanita, di Mojokerto membuat sepatu pria, di Surabaya membuat dompet, tas, dan sabuk. Sedangkan di daerah Sidoarjo membuat dompet dan tas. Untuk omset yang diperoleh Toko Pribadi sendiri dari tahun ke tahun semakin meningkat, modal awal diambil ketika masih dipegang oleh suami saya yaitu Bapak Supardi diambil dari BRI, kemudian pada pertengahan ketika toko sudah dipegang oleh Bapak Dedy Moch Riyanto diambilkan dari Lipo Bank yaitu selama kurang lebih 5 tahun, kemudian dari Bank Mandiri selama 5 tahun juga, dan 10 tahun terakhir dari BPR Jatim untuk penambahan modal. Sedangkan untuk buka giro itu di Bank Mu'amalat selama 2 bulan. Dulu Toko Pengrajin Kulit Pribadi ini sangat kecil, kemudian dari tahun ke tahun akhirnya bisa menjadi besar seperti sekarang ini.²

3. Visi dan Misi Toko Pribadi Executive Ponorogo

Visi :

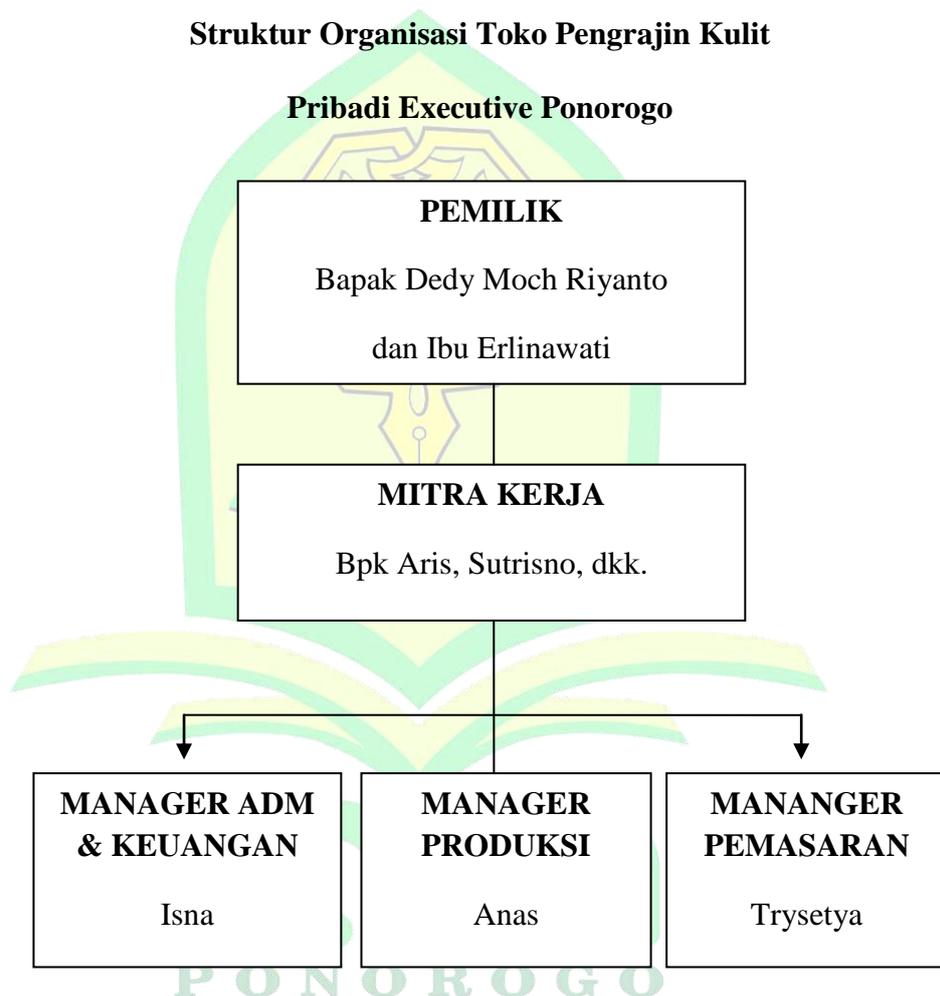
“Degan berlandaskan Iman dan Taqwa Toko Pengrajin Kulit Pribadi bisa manjadi toko yang amanah. menjadi pusat toko kulit terlengkap yang dapat memenuhi segala kebutuhan masyarakat umum dengan menjaga kualitas dari produk-produk kulit yang dihasilkan”

² Sholikah , *Wawancara*, 10 Maret 2019.

Misi :

- a. Memberi kepuasan kepada para konsumen
- b. Menyediakan lapangan kerja untuk memakmurkan masyarakat
- c. Mengajarkan sifat amanah kepada semua karyawan³

4. Struktur Organisasi



Struktur organisasi dan tenaga kerja pada industri “Pengrajin Kulit Pribadi” terdiri dari pemilik usaha (pengusaha), mitra kerja, kasir, pengolahan produk, dan bagian pemasar. Tenaga kerja terdiri

³ Dedy Moch Riyanto, *Wawancara*, 10 Maret 2019.

dari 10 orang yang tersebar dalam berbagai bagian tersebut. Namun bukan termasuk pada mitra kerja dimana karyawan yang ada sangatlah banyak. Struktur organisasi terbagi atas pemilik toko yaitu Bapak Bapak Dedy Moch Riyanto dan Ibu Erlinawati sebagai pimpinan di Toko Pengrajin Kulit Pribadi. Kemudian Manager Pemasaran yaitu Trysetya sebagai pengelola bagian marketing atau pemasaran. Anas sebagai Manager produksi yang mengelola kegiatan produksi produk-produk kulit. Isna sebagai Manager Administrasi dan Keuangan di Toko Pribadi.⁴

B. Deskripsi tentang Proses Produksi pada Produk Kulit terhadap Bahan Dasar Campuran di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo

Dalam memenuhi kebutuhan hidup, manusia tidak lepas dari adanya bisnis. Dalam hal ini, berbisnis adalah hal umum yang sering dilakukan oleh warga di Banyudono baik bisnis yang bersifat pokok maupun hal-hal yang bersifat pelengkap. Berbisnis merupakan pekerjaan terbanyak di Banyudono terutama pada Jl Urip Sumoharjo. Toko Pengrajin Kulit Pribadi merupakan salah satu bisnis yang berdiri di Jalan Urip Sumoharjo, selain itu masyarakat Banyudono juga banyak yang mendirikan bisnis-bisnis lain seperti mebel, rumah makan, toko baju, dealer, bengkel, dll.

Hampir seluruh masyarakat di Banyudono Ponorogo adalah sebagai pengusaha dan sebagian lainnya sebagai PNS, guru, Petani, dan pensiunan.

⁴ Dedy Moch Riyanto, *Wawancara*, 10 Maret 2019.

Serta sebagian besar anak-anak yang masih bersekolah tingkat SD, SMP maupun SMA. Dengan banyaknya warga yang menjadi guru, pns juga anak-anak yang masih bersekolah, maka permintaan untuk memproduksi produk kulit terutama pada produk sepatu yang menjadi produk unggulan di Toko Pengrajin Kulit Pribadi tersebut sangat tinggi. Dari tahun ke tahun Industri pengrajin kulit di Jalan Urip Sumoharjo No.100 Ponorogo berkembang dengan baik. Dengan adanya perkembangan yang baik maka Industri akan lebih banyak membutuhkan pekerja-pekerja yang ahli dalam bidangnya, sehingga mengurangi pengangguran yang ada.

Permintaan di pasar pun semakin tahun semakin meningkat terlebih jika memasuki tahun ajaran sekolah. Banyak dari anak-anak sekolah maupun guru, hingga pegawai PNS yang mencari sepatu *fantovel*. Pesanan yang datang pun meningkat dari dalam kota maupun luar kota seperti Madiun, Pacitan, Kediri, dan masih banyak kota-kota yang lain. Hal ini dirasa menguntungkan bagi pemilik toko pengrajin kulit pribadi.⁵

Produk kulit merupakan bahan yang tahan lama dan fleksibel yang dibuat oleh penyamakan kulit mentah hewan, dan kebanyakan pengrajin itu menggunakan kulit sapi. Kulit digunakan untuk berbagai keperluan seperti membuat dompet, topi, jaket, tas, sepatu, sandal, ikat pinggang dan berbagai produk lainnya. Ini diproduksi dalam berbagai jenis dan gaya serta dihiasi oleh berbagai macam teknik. Produk kulit ini menjadi pilihan utama kebanyakan orang karena tidak hanya bentuk dan modelnya namun

⁵ Erlinawati, *Wawancara*, 7 Juli 2019.

durability(daya tahan) dan kemudahan perawatan untuk memastikan tetap keren seiring berjalannya waktu. Kulit sendiri bervariasi kualitasnya dan harganya tergantung pada jenis binatang yang digunakan serta bagian dan cara memprosesnya. Namun yang digunakan pada toko pengrajin kulit pribadi adalah menggunakan kulit sapi dan domba saja.⁶ Tidak mudah mencari kulit yang berkualitas dengan harga terjangkau sehingga banyak brand atau penjual yang banyak membohongi para pelanggannya dengan produk mereka.

Salah satu mimpi besar konsumen adalah membeli barang yang berkualitas dengan harga yang terjangkau, akan tetapi mimpi itu tidak selalu sama bahkan bertentangan dengan sang pelaku bisnis. Setiap pedagang pasti mengharapkan semua dagangannya bisa laku dan tidak mendapatkan kerugian yang cukup besar, berbagai macam cara, upaya dan usaha dilakukan pedagang agar calon pembeli tertarik untuk membeli barang yang diperdagangkan oleh penjual. Seperti halnya pada toko pengrajin kulit pribadi di Kabupaten Ponorogo ini bahwa penjual membuat produk kulit dengan menggunakan bahan dasar campuran yaitu, dengan mencampurkan kulit kualitas no 1 dengan kulit yang berkualitas no 2. Tujuan pencampuran tersebut adalah kulit yang berkualitas no 2 tertutupi atau tercampur dengan kulit yang berkualitas no 1. Sehingga dari

⁶ Erlinawati, *Wawancara*, 7 Juli 2019.

pencampuran kulit tersebut yang tampak adalah semua kelihatan berkualitas tinggi.⁷

Toko pengrajin kulit pribadi juga membuat produk kulit dengan menggunakan bahan kulit berkualitas no 1, namun tidak banyak. Ini disebabkan karena minat para pembeli yang tidak banyak dengan alasan harga yang terlalu mahal. Oleh karena itu Toko Pribadi membuat inisiatif agar toko tetap berjalan dan tetap bisa memenuhi permintaan para konsumennya. Sehingga Toko Pribadi membuat produk kulit dengan berbahan dasar campuran, yaitu kulit kualitas no 1 dicampur dengan kualitas no 2. Seperti wawancara yang dilakukan dengan Bapak Aris selaku mitra kerja/pengrajin dari Mojokerto yang terkait dengan pencampuran kulit kualitas no 1 dengan kulit kualitas no 2, adalah sebagai berikut.

tujuan utama dilakukannya pencampuran kulit pada Toko Pribadi mbak adalah agar mendapatkan keuntungan yang lebih banyak, disamping itu harga kulit kualitas no 1 yang sangat tinggi dan bertambah banyaknya permintaan para pembeli dengan harga yang terjangkau.⁸

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Aris, diketahui bahwa pencampuran yang dilakukan oleh toko pengrajin kulit pribadi adalah karena harga kulit dengan kualitas no 1 yang terbilang tinggi atau mahal sedangkan permintaan para pelanggan semakin banyak dengan harga

⁷ Anas, *Wawancara*, 7 Juli 2019.

⁸ Aris, *Wawancara*, 22 Juli 2019.

terjangkau. Disamping itu agar penjual mendapatkan keuntungan yang lebih banyak.

Kemudian hasil wawancara dengan Bapak Sutrisno yang juga mitra kerja/pengrajin dari Surabaya terkait dengan pencampuran kulit kualitas no 1 dengan kulit kualitas no 2, adalah sebagai berikut.

Jika kulit kualitas no 1 saja yang digunakan untuk membuat produk-produknya maka harga akan semakin mahal dan penjualan akan semakin berkurang. Karena tidak banyak pembeli yang terlalu menghiraukan mengenai kulit yang digunakan itu berkualitas berapa, yang penting pembeli mendapatkan barang yang terbuat dari kulit. Pembeli juga tidak akan mengetahui bahwa produk tersebut terbuat dari campuran, karena biasanya bahan kulit yang berkualitas no 2 itu ditaruh dibagian dalam. Mengenai kekuatan produknya juga tetap kuat hanya saja berkurang sedikit karena menggunakan bahan campuran pada dalamnya.⁹

Dari hasil wawancara kepada Bapak Sutrisno, diketahui bahwa pencampuran dilakukan karena apabila yang digunakan dalam proses produksi itu menggunakan kulit berkualitas no 1 saja maka harga jual akan semakin mahal sehingga penjualan akan semakin berkurang dalam artian pembeli akan menurun. Banyak pembeli yang tidak terlalu menghiraukan akan kualitas yang digunakan oleh penjual, karena yang terpenting bagi mereka adalah mendapatkan produk yang terbuat dari kulit tersebut. Masyarakat beranggapan segala produk yang terbuat dari kulit pasti akan kuat dan tahan lama. Para pembeli juga tidak akan mengetahui kalau produk kulit tersebut telah dicampur karena bahan kulit yang

⁹ Sutrisno, *Wawancara*, 25 Juli 2019.

memiliki kualitas no 2 ditaruh pada bagian dalam. Dan untuk kekuatan produk itu sendiri tetap memiliki kekuatan hanya saja berkurang sedikit.

Pembuatan produk kulit berbahan campuran ini dilakukan melalui proses yang terdiri dari beberapa tahap. Seperti contoh pembuatan dompet kulit. Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Djemangun selaku pengrajin kulit yang sampai saat ini masih bekerja di Toko Pribadi, adalah sebagai berikut :

Sebelum membuat saya harus membuat pola dengan ukuran dan bentuk tertentu, bagian dalam dan luarnya. Potong dulu dalam bentuk lembaran, baru kemudian buat polanya dengan memberikan garis-garis yang menentukan lipatan kulit tersebut saat akan dijahit atau dilem nanti. Lebihkan atau beri jarak sekitar 1 cm dari garis yang sudah ditentukan untuk lipatan tersebut, terkecuali jika memang tidak memerlukan maka jarak ini bisa diabaikan. Setelah pola terbentuk, menggunakan paku atau pembuat lubang, sayatkan bagian yang sudah ditandai dengan pensil tersebut. Pola yang sudah terbentuk bisa langsung kita sempurnakan dengan melipat sesuai tanda yang sudah dibuat, baik bagian dalam maupun luarnya. Dalam mendesain bagian dalam, menentukan tempat uang dan kartu digunakan ukuran uang atau kartu tersebut sebagai patokan ukurannya dengan menempatkan terlebih dahulu di sebelah mana penempatannya. Untuk membuat tempat-tempat kartu ini, tentu harus menempel atau merekatkan kulit penutup (kulit penutup inilah yang menggunakan kulit berkualitas 2) dengan ukuran yang sesuai di titik atau garis yang sudah ditentukan tersebut agar terbentuk wadah penyimpanan kartu, agar lem yang digunakan melekat dengan sempurna di ketuk-ketuk dengan palu. Agar terlihat lebih rapi, pada bagian yang sudah beri garis hingga diberi rekatan tersebut, maka harus dijahit. Namun sebelum memulai menjahit pastikan sudah membuat titik-titik jahit terlebih dahulu untuk memudahkan. Jarum yang digunakan untuk menjahit bahan kulit tentu bukan jarum yang biasa digunakan untuk menjahit pakaian, tetapi jarum dan benang khusus. Kemudian jahit dengan rapi dan diperhatikan saat

menyatukan bagian dalam dan luar, karena ada bagian tempat uang, maka bagian atasnya tidak boleh dijahit.¹⁰

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Djemangun, diketahui bahwa proses pembuatan dompet kulit yang terdiri dari beberapa tahap diantaranya potong dalam bentuk lembaran, membuat pola dengan memberi garis-garis, sayat pola, bentuk, desain bagian dalam, tempel atau lem, dan dijahit.

Ketika penenili melakukan wawancara dengan produsen yang melakukan pencampuran kulit kualitas no 1 dengan kualitas no 2 tersebut, menanyakan mengapa melakukan pencampuran dalam pembuatan produk kulit, diantara alasannya adalah sebagai berikut.

Alasan saya melakukan pencampuran kulit berkualitas no 1 dengan kualitas no 2 yaitu bisa menghasilkan lebih banyak produk atau dengan kata lain bisa untung lebih dibandingkan dengan kulit yang berkualitas no 1 saja mbak, harga pasti akan lebih mahal jika menggunakan kualitas no 1 saja dan pembeli akan menurun. Karena banyak pembeli yang menginginkan harga terjangkau. Produk yang dicampurpun juga tidak terlalu mempengaruhi para pembeli, yang mereka tahu dalam jangka waktu 1 tahun rusak itu adalah wajar. Malah ada yang tidak sampai 1 tahun juga ada, mungkin mereka hanya komplain namun tetap membeli lagi.¹¹

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Dedy Moch Riyanto selaku pemilik toko pribadi diketahui bahwa pencampuran dilakukan agar menghasilkan lebih banyak produk-produk kulit yang diproduksi dan bisa mendapatkan keuntungan yang lebih banyak. Jika dibandingkan dengan menggunakan kulit berkualitas no 1 saja harganya akan lebih mahal dan

¹⁰ Djemangun, *Wawancara*, 25 Juli 2019.

¹¹ Dedy Moch Riyanto, *Wawancara*, 1 Agustus 2019.

para pembeli akan mengalami penurunan. Dari informasi Bapak Dedy Moch Riyanto diatas bahwa produk kulit yang dicampur tersebut tidak terlalu berpengaruh kepada para pembeli dengan kata lain masih banyak pembeli yang membeli lagi. Kerusakan yang di alami pada produk yang sudah dibeli tersebut dianggap wajar jika sudah mengjangkau waktu tahunan. Bahkan ada yang tidak mencapai 1 tahun sudah rusak, para pembeli hanya komplain dengan hal tersebut namun tetap membeli ulang. ini dikarenakan pengetahuan pembeli mengenai kulit tersebut masih kurang.

Ketika peneliti mewawancarai salah satu karyawan di toko tersebut apakah pembeli mengetahui bahwa produk-produk kulit tersebut telah dicampur menggunakan kulit kualitas no 1 dengan kualitas no 2, adalah sebagai berikut.

pembeli tidak mengetahui kalau produk tersebut campuran. Karena tidak banyak pembeli yang tau dan faham mengenai kulit.¹²

Berdasarkan jawaban dari salah satu karyawan pada toko pribadi tersebut dapat diketahui bahwa dengan cara yang demikian jelas ada pihak yang ditipu atau dikecohkan. Dikarenakan saat proses penjualan penjual tidak mengatakan bahwa produk tersebut telah campuran dengan kulit berkualitas no 1 dengan kualitas no 2.

¹² Wahyu, *Wawancara*, 1 Agustus 2019.

Peneliti juga mewawancarai beberapa pembeli mengenai tanggapan mereka tentang pencampuran kulit yang dilakukan toko pribadi, adalah sebagai berikut.

Menurut Ibu Rosmiati selaku pembeli, saya memang tidak mengetahui mengenai pencampuran kulit tersebut mbk, namun dari zaman saya masih sekolah saya selalu membeli produk kulit dari toko pribadi dan yang saya rasakan sangat awet. Akan tetapi lama-kelamaan saya merasa kekuatan yang dimiliki semakin menurun, tidak seawet dulu.¹³

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa Ibu Rosmiati tidak mengetahui mengenai pencampuran yang dilakukan oleh toko pribadi, namun beliau sudah merasakan kalau produk dari toko pribadi saat ini mengalami penurunan. Kekuatan yang dimiliki produk-produk kulitnya tidak bisa seawet dulu.

Sedangkan menurut Ibu Yayuk mengenai pencampuran kulit pada Toko Pribadi, adalah sebagai berikut.

saya tidak tahu bahwa produk kulit ini campuran. Selama campurannya tidak terlalu merugikan saya tidak masalah. Karena masih bisa tahan sampai bulanan. Namun akan lebih baik apabila penjual mengatakan hal tersebut kepada para konsumennya.¹⁴

Berdasarkan hasil wawancara kepada Ibu Yayuk bahwa beliau tidak mengetahui mengenai pencampuran pada produk kulit tersebut. Beliau tidak begitu mempermasalahkan mengenai pencampuran yang dilakukan oleh Toko Pribadi asalkan tidak terlalu merugikan. Penuturan para pembeli diatas jelas bahwa produk kulit campuran tersebut akan merugikan para

¹³ Rosmiati, *Wawancara*, 5 Agustus 2019.

¹⁴ Yayuk, *Wawancara*, 5 Agustus 2019.

pembeli. Hal ini juga akan menurunkan kualitas produk pada toko pribadi apabila pencampuran tersebut masih terus dilakukan.

Berdasarkan data di atas, kebanyakan pembeli lebih memilih produk kulit dengan kualitas campuran. Selain harga yang terjangkau menjadi alasan, ternyata banyak pembeli yang tidak mengetahui adanya pencampuran pada produk kulit di toko Pribadi tersebut. Meskipun ada beberapa konsumen yang akan tetap membeli produk kulit setelah mengetahui adanya pencampuran kulit pada toko Pribadi. Namun hal tersebut akan menurunkan kualitas produk kulitnya dibenak masyarakat.

C. Deskripsi tentang Proses Distribusi (Penjualan) pada Produk Kulit terhadap Penggantian Objek Pesanan di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo

Kebutuhan ekonomi di era saat ini sangat mendesak manusia untuk melakukan berbagai macam cara dalam berbisnis. Kebutuhan manusia tersebut dibagi menjadi tiga bagian. Mulai dari primer, sekunder, dan tersier. Sehingga hal ini menuntut manusia untuk melakukan pengembangan dalam manajemen bisnis yang dilakukannya untuk memenuhi kebutuhan para konsumen.

Tukar-menukar merupakan metode yang sangat efektif dan menguntungkan pada zaman dahulu. Bukan hanya merupakan alternative untuk transaksi biasa, namun sebagai sarana untuk alat tukar menukar barang dan jasa. Sistem barter ini dapat digunakan dalam kehidupan masyarakat dan masih melekat terutama pada masyarakat desa yang kental

dengan adat istiadatnya. Namun sering kali sulit untuk bisa memberikan kepuasan pelayanan kepada kedua belah pihak. Seiring dengan perkembangan zaman, jika barter yang dahulunya dilakukan dengan menukarkan barang dengan uang. Saat ini barter masih dilakukan, namun dilakukan dengan objek yang berbeda, yaitu dengan uang dan barang. Tukar menukar uang dengan barang ini sudah dilakukan berabad-abad yang lalu. Hingga saat ini model transaksi dengan menukarkan uang dan barang ini masih dilakukan di belahan dunia dengan objek barang yang beraneka jenis.

Di Toko Pengrajin Kulit Pribadi menjual beberapa kebutuhan pelengkap, seperti sepatu, sandal, tas, dompet, sabuk dan masih banyak lagi produk-produk lain yang terbuat dari kulit. Dalam proses penjualan produk kulit ini biasanya pembeli datang langsung ke toko dan ada juga yang membeli dengan memesan, jadi produk dikirim oleh Bapak Dedy Moch Riyanto yaitu pemilik toko pribadi. Pembeli yang datang adalah warga sekitar Desa Banyudono dan sekitar warga Ponorogo pada umumnya. Namun juga banyak pembeli dari luar Ponorogo yang langsung datang ke toko maupun dalam bentuk memesan terlebih dahulu. Warga yang dari luar kota Ponorogo biasanya membeli produk kulit untuk dijual kembali. Mereka juga merupakan pemilik toko atau bisa dikatakan sebagai grosir, yang biasanya membeli dalam jumlah banyak. Dalam proses

penjualan ini dilayani oleh para karyawan toko pengrajin kulit pribadi yang siap sedia melayani para pembelinya.¹⁵

Dalam penjuala yang dilakukan Toko Pegrajin Kulit Pribadi terdapat penggantian objek penjualan pada pesanan. Hal ini seperti wawancara yang dilakukan dengan ibu Sari sebagai langganan di toko tersebut.

Saya sering membeli produk-produk kulit dari toko Pribadi ini mbak untuk saya jual kembali, dikarenakan rumah saya jauh maka saya membelinya dengan memesan yang nantinya dikirim ketoko saya. Namun saya sering kecewa dikarenakan barang yang datang terkadang ada yang tidak sesuai dengan permintaan saya, meskipun barang yang diganti tersebut sama harganya dengan yang dipesan saya merasa kurang puas. Dikarenakan saya sebagai langganan sering membeli di toko pribadi dan sering mendapatkan diskon maka barang tersebut tetap saya terima.¹⁶

Berdasarkan hasil wawancara di atas, diketahui bahwa ibu Sari sebagai pelanggan tetap toko pengrajin kulit pribadi pada saat memesan barang sering merasa kecewa. Dikarenakan barang yang beliau pesan kerap tidak sesuai dengan permintaan, atau dalam kata lain barang tersebut diganti dengan barang yang lain dengan harga yang sama. Sehingga ibu Sari kurang puas dengan pelayanan yang dilakukan oleh toko tersebut. Namun dikarenakan toko pengrajin kulit Pribadi sebagai salah satu toko langganan ibu Sari mengambil barang untuk dijual kembali dan di toko tersebut ibu Sari juga sering mendapatkan diskon, maka ibu sari tetap menerima barang tersebut dan tidak dikembalikan.

¹⁵ Dedy Moch Riyanto, *Wawancara*, 5 Agustus 2019.

¹⁶ Sari, *Wawancara*, 11 Agustus 2019.

Kemudian ada Ibu Muryanti juga sebagai salah satu langganan, mengenai penggantian objek pesanan oleh toko pengrajin kulit pribadi adalah sebagai berikut berdasar jawaban hasil wawancara.

Toko Pribadi adalah salah satu toko langganan saya mengambil barang untuk saya jual kembali, biasanya saya membeli dengan bentuk pesanan. Melalui media Whatsap, gambar barang yang ingin saya ambil dikirim kepada pemilik toko. Namun sering saya merasa kurang puas karena ada beberapa barang yang tidak sesuai dengan pesanan saya. Ketika saya komplain kepada Ibu Erlinawati selaku pemilik beliau beralasan bahwa barang yang saya pesan stoknya telah habis, sehingga diganti dengan barang lain yang sama harganya. dikarenakan rumah saya jauh sehingga harus mengembalikan kembali barang tersebut dan harus menunggu lama barang yang habis datang lagi, maka saya tetap membelinya.¹⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Muryanti diketahui bahwa beliau sebagai pelanggan tetap di Toko Pengrajin Kulit Pribadi ini sering memesan produk-produk kulitnya. Beliau memesan barang dengan menggunakan whatsapp, dimana ibu Muryanti mengirimkan gambar-gambar barang yang akan dibelinya. Lalu dikirim oleh pemilik toko ke tempat ibu Muryanti. Namun beliau sering merasa kurang puas pada pelayanan pesanan dari toko tersebut, dengan alasan ada beberapa barang yang ketika sudah sampai dirumahnya tidak sesuai dengan barang yang sudah dipesan kemarin. Sering juga ibu Muryanti komplain kepada pemilik toko yaitu Ibu Erlinawati mengenai barang yang tidak sesuai tersebut, namun beliau selalu beralasan bahwa barang yang dipesan

¹⁷ Muryanti, *Wawancara*, 11 Agustus 2019.

stoknya sudah habis. Sehingga diganti dengan barang lain yang sama harganya.

Kemudian ada Ibu Romlah, yang juga sering membeli produk kulit di tempat Bapak Dedy Moch Riyanto, berikut hasil wawancara mengenai pembelian produk kulit dengan cara pesanan.

Alasan saya membeli produk kulit di tempat milik Bapak Dedy Moch Riyanto dan Ibu Erlinawati adalah karena saya sudah kenal lama dengan Bapak Dedy, selain itu saya sering mendapatkan potongan harga saat membeli barang dalam jumlah yang banyak. Proses pemesanan juga sangat mudah melalui Bapak Dedy langsung dengan menggunakan media Hp. Namun ada ketidakpuasan yang saya rasakan pada proses pemesanan barang. Yakni ketika barang yang saya pesan tidak sesuai, ada yang diganti dengan model lain. Sehingga sekarang saya lebih senang datang langsung untuk membeli barang-barang di Toko Pribadi.¹⁸

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Romlah diketahui bahwa beliau membeli sepatu di tempat Bapak Dedy Moch Riyanto dan Ibu Erlinawati karena sudah berteman lama dengannya. Selain itu Ibu Romlah juga sering mendapatkan potongan harga dari pembelian di toko pengrajin kulit pribadi tersebut. Pada proses pemesanan Ibu Romlah langsung memberi tahu kepada pemilik dan mengirimkan gambarnya lewat Hp agar dikirimkan ke tempat beliau. Namun ada rasa ketidakpuasan Ibu Romlah karena ketika barang yang dipesan tersebut sampai di tempatnya ada beberapa yang tidak sesuai dalam artian ada yang diganti dengan model lain. Sehingga Ibu Romlah memilih untuk datang langsung ke toko jika ingin membeli barang di Toko Pengrajin Kulit Pribadi.

¹⁸ Romlah, *Wawancara*, 11 Agustus 2019.

Selain pembeli dalam jumlah banyak, ada ibu Sriutami salah satu pembeli yang pernah memesan barang di toko pengrajin kulit pribadi tersebut dikarenakan kesibukan sebagai guru sd dan guru privat, sehingga tidak sempat untuk datang langsung ke toko, dari hasil wawancara adalah sebagai berikut.

Saya sering membeli produk kulit dari toko pribadi mbak, dulu saya masih bisa langsung datang untuk membeli. Namun saat ini pekerjaan saya menjadi guru bertambah yaitu sebagai guru privat dirumah, sehingga susah untuk membagi waktu jika ingin keluar. Saya tahu dari teman bahwa toko pribadi bisa menggunakan sistem pesanan. Jadi saya mencoba memesan sepatu di toko pribadi kepada pemilik toko, yang saya dapat nomornya dari teman. Ketika pesanan datang dirumah saya merasa kecewa ternyata sepatu yang saya pesan tidak sesuai dengan yang saya inginkan. Dikarenakan saya sibuk dan tidak ada banyak waktu jadi tetap saya beli dan tidak saya kembalikan.¹⁹

Berdasarkan dari hasil wawancara di atas, dapat diketahui bahwa ibu Sriutami ini juga sebagai salah satu konsumen yang pernah membeli produk kulit di Toko Pengrajin Kulit Pribadi. Dengan kesibukan yang di miliki saat ini beliau sulit untuk membagi waktunya jika ingin keluar rumah. Ibu Sriutami tahu dari temannya bahwa toko pengrajin kulit pribadi ini bisa menggunakan sistem pesanan. Dari itu beliau mencoba memesan sepatu di toko tersebut kepada pemilik lewat whatsapp, yang beliau dapat nomernya dari teman. Dan pada saat pesanan sepatu tiba dirumah beliau merasa kecewa karna ada kejangalan pada barang pesanan yaitu barang tidak sesuai permintaan. Dikarenakan ibu Sriutami sibuk dan

¹⁹ Sriutami, *Wawancara*, 11 Agustus 2019.

tidak mempunyai banyak waktu maka barang tersebut tetap dibeli dan tidak dikembalikan.

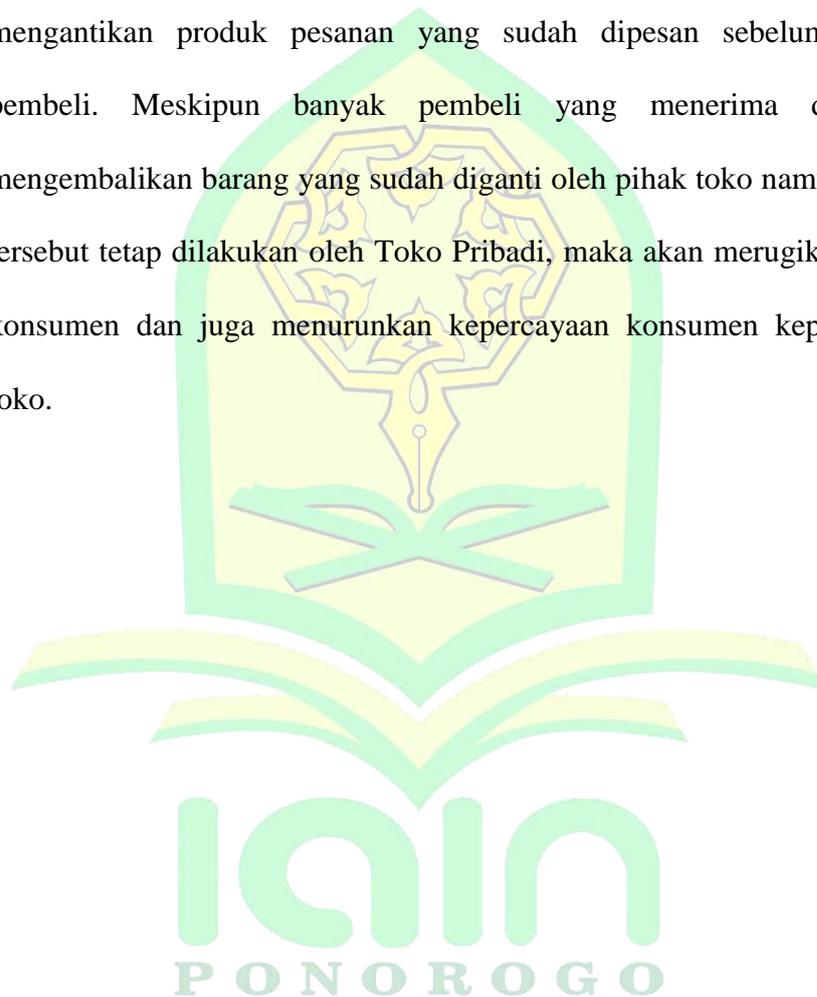
Ketika peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Erlinawati selaku pemilik Toko Pengrajin Kulit Pribadi mengenai penggantian objek pesanan tersebut. Ibu Erlinawati memberikan alasan hanya berniat agar tidak mengecewakan karna barang yang dipesan pembeli stoknya habis, sehingga diganti dengan barang lain yang memiliki harga yang sama dan hampir serupa namun tetap mempunyai perbedaan pada segi model. Ibu Erlinawati juga mengatakan bahwa penggantian barang tersebut memang tidak dikonfirmasi dahulu sebelumnya dengan pemesan barang. Menurutnya pembeli pasti akan menerimanya dari pada tidak mendapatkan barang, karena beliau mengetahui yang sering membeli dalam bentuk pesanan jumlah banyak itu untuk dijual kembali. Sehingga meskipun barang yang dipesan tidak sama persis seperti yang diinginkan maka masih bisa dijual kembali dalam artian tidak untuk dipergunakan sendiri oleh pemesan.²⁰

Menurut Fendik, sebagai salah satu karyawan toko pengrajin kulit pribadi mengatakan bahwa hal yang dilakukan tersebut merupakan salah satu cara distribusi (penjualan) agar produk tetap laku dan bertujuan supaya mendapatkan keuntungan yang banyak. Dikarenakan hal tersebut dilakukannya sudah lama dan pembeli juga tidak mengembalikan barang tersebut, mungkin hanya komplain tapi tetap membelinya. Maka sampai

²⁰ Erlinawati, *Wawancara*, 17 Agustus 2019.

saat ini pun praktik dengan pengantian objek pesanan tersebut masih dilakukan pada toko pengrajin kulit pribadi.²¹

Berdasarkan data di atas, banyak pembeli yang kecewa terhadap pelayanan yang diberikan dari Toko Pengrajin Kulit Pribadi khususnya pada penggantia objek pesanan. Dimana dari pihak toko secara sepihak mengantian produk pesanan yang sudah dipesan sebelumnya oleh pembeli. Meskipun banyak pembeli yang menerima dan tidak mengembalikan barang yang sudah diganti oleh pihak toko namun jika hal tersebut tetap dilakukan oleh Toko Pribadi, maka akan merugikan banyak konsumen dan juga menurunkan kepercayaan konsumen kepada pihak toko.



²¹ Fendik, *Wawancara*, 17 Agustus 2019

BAB IV

ANALISIS DATA

A. Analisis Etika Bisnis Islam Pada proses Produksi produk Kulit Dengan Bahan Dasar Campuran di Toko Pengrajin Kulit Pribadi Kabupaten Ponorogo.

Produksi dalam perspektif Islam mempunyai banyak penjelasan, di antaranya adalah menurut Monzer Khaf, produksi perspektif Islam adalah usaha manusia untuk memperbaiki tidak hanya kondisi fisik materialnya, tapi juga moralitas sebagai sarana untuk mencapai tujuan hidup sebagaimana digariskan dalam agama, yaitu kebahagiaan dunia dan akhirat. Sedangkan menurut Afzalur Rahman produksi dalam Islam adalah menekankan pentingnya keadilan dan pemerataan produksi.¹

Akhlak utama dalam produksi yang wajib diperhatikan kaum muslim baik secara individu maupun kelompok ialah bekerja pada bidang yang dihalalkan Allah. Tidak melampaui apa yang diharamkan-Nya. Dengan demikian, tujuan produksi menurut Yusuf Qardhawi adalah untuk memenuhi kebutuhan setiap individu dan mewujudkan kemandirian umat.²

¹ M. Nur Rianti, Al-Arif, *Dasar-dasar Ekonomi Islam* (Solo: PT Era Adicitra Intermedia, 2011), 163-164.

² Muhammad, *Etika Bisnis Islami* (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2004), 55.

Di Desa Banyudono ada pengusaha pengrajin kulit yang cukup besar, yaitu Bapak Dedy Moch Riyanto yang menjual produk-produk kulit. Beliau mendapatkan produk kulit dari hasil kerajinannya sendiri maupun dari mitra kerjanya. Bapak Dedy Moch Riyanto memproduksi dua jenis produk kulit yaitu harga mahal dengan bahan kulit kualitas no 1 dan harga sedang dengan bahan kulit kualitas no 1 dicampur dengan kualitas no 2. Dalam proses produksi produk kulit ini, Bapak Dedy Moch Riyanto dibantu dengan para pekerjanya. Bapak Dedy Moch Riyanto menjelaskan, bahwa produk kulit dengan kualitas bagus adalah kulit asli yang halus dan tebal, memiliki harga yang cukup mahal. Sedangkan untuk produk kulit dengan kualitas sedang adalah kulit yang telah dicampur namun kulitnya hampir sama dengan yang berkualitas bagus tetapi agak sedikit kasar, memiliki harga yang cukup terjangkau.

Kulit dengan kualitas no 1 dengan bahan kulit yang bagus dan tebal, memiliki kualitas yang tinggi diberi harga mulai dari Rp. 300.000,- sampai Rp. 750.000,- dan untuk kulit dengan kualitas no 1 dicampuran dengan kualitas no 2 yang memiliki kulit sedikit kasar dan tidak tebal, diberi harga mulai dari Rp.70.000,- sampai Rp. 200.000,-.

Alasan Bapak Dedy Moch Riyanto melakukan pencampuran kulit kualitas no 1 dengan kulit kualitas no 2 tersebut karena bisa meraup keuntungan lebih banyak atau dengan kata lain beliau untung lebih dibandingkan dengan memproduksi produk kulit dengan kualitas no 1 saja. Menurut Ibu Erlinawati dengan melakukan pencampuran kulit tersebut

beliau merasa lebih untung dari pada beliau memproduksi dengan memakai bahan kulit kualitas no 1 saja. Hal ini dilakukan karena alasan tingginya permintaan produk kulit.

Dari proses produksi produk kulit kualitas sedang (berbahan dasar campran) tersebut akan penulis analisis dengan prinsip-prinsip dasar etika bisnis Islam tentang proses produksi dan proses distribusi (penjualan). Dalam prinsip-prinsip dasar etika bisnis Islam ada lima prinsip dasar, yaitu:

1. Kesatuan merupakan cerminan dari konsep tauhid, yang merupakan dimensi vertikal Islam, konsep ini merupakan konsep yang paling mendalam pada diri seorang muslim. Dengan adanya konsep ini, seorang muslim dalam menjalankan bisnis harus berpegang teguh pada etika Islam karena jika melakukan sesuatu yang tidak sesuai etika, ia akan takut pada Allah.³ Dalam proses produksi produk kulit berbahan dasar campuran, telah jelas bahwa produsen berbuat tidak sesuai etika karena mencampur kulit berkualitas no 1 dengan kualitas no 2, tanpa sepengetahuan konsumen. Sehingga produsen telah melanggar perintah Allah untuk berbisnis sesuai etika Islam.
2. Keseimbangan atau *'adl* menggambarkan dimensi horizontal ajaran Islam dan berhubungan dengan segala sesuatu di alam semesta.⁴ Menurut prinsip ini, seorang pengusaha harus adil dalam

³ Rafik Isa Beekun, *Etika Bisnis Islami* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007), 33-34.

⁴ Muhammad, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2004), 55.

setiap bisnis dan usahanya, termasuk dalam proses produksi. Dalam produksi produk kulit berbahan dasar campuran, produsen telah berbuat tidak adil pada konsumen, produsen membuat produk kulit yang tidak berkualitas dan bahannya telah dicampur dengan kulit berkualitas no 2 yang seharusnya tidak dicampurkan.

3. Kehendak Bebas merupakan bagian terpenting dalam nilai etika bisnis Islam, tetapi kebebasan itu tidak boleh merugikan kepentingan kolektif.⁵ Dalam proses produksi, produsen diberi kebebasan untuk melakukan produksi dengan cara apapun untuk menghasilkan keuntungan semaksimal mungkin, namun harus sesuai dengan etika Islam cara produksi yang digunakan. Dalam praktik pencampuran pada produk kulit berbahan dasar campuran, produsen telah merugikan pembeli yaitu memproduksi produk kulit dengan bahan dasar kulit berkualitas no 2, dimana kualitas pada produk tersebut akan berkurang.
4. Tanggung Jawab ialah konsep yang sangat ditekankan dalam Islam, seorang pengusaha selain bertanggung jawab kepada konsumennya, ia juga harus bertanggung jawab kepada Allah di akhirat kelak.⁶ Dengan melakukan pencampuran pada produk kulit ini, produsen secara langsung sudah tidak bertanggung jawab kepada konsumennya. Ia tidak peduli apakah produk kulit tersebut mempunyai kualitas yang

⁵ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam* (Bandung: Alfabeta, 2013), 46.

⁶ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi* (Jakarta: Penebar Plus, 2012), 68.

tinggi ataupun rendah, yang terpenting ia mendapatkan keuntungan dengan memproduksinya.

5. Kebenaran yang mengandung dua hal yakni kebajikan dan kejujuran, dengan prinsip kebenaran ini maka etika bisnis Islam sangat menjaga dan berlaku preventif terhadap kemungkinan adanya kerugian salah satu pihak yang melakukan transaksi, kerja sama atau perjanjian dalam bisnis.⁷ Dalam proses produksi, produsen harus jujur mengenai bahan apapun yang ia gunakan dalam proses produksi. Dalam proses produksi produk kulit berbahan dasar campuran, produsen telah berlaku tidak baik dan tidak jujur kepada konsumen karena ia tidak jujur dengan kualitas produk kulitnya. Ia mengategorikan produk kulit berbahan dasar campuran tersebut dengan kualitas tinggi. Padahal dalam proses sesungguhnya, produk kulit kualitas tinggi adalah produk kulit yang proses pembuatannya menggunakan bahan dasar kulit kualitas no 1 saja tanpa adanya campuran. Sehingga membuat hasil produk kulitnya berkualitas tinggi.

Kemudian secara etika bisnis Islam dalam proses produksi, pembuatan produk kulit berbahan dasar campuran telah melanggar larangan melakukan kegiatan produksi yang mengarah pada kedzaliman. Melakukan pencampuran pada produk kulit tentu saja adalah suatu kedzaliman kepada pembeli, dan Islam sangat melarang umatnya mendzalimi orang lain. Dengan melakukan itu, produsen atau pedagang

⁷ Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 46.

dianggap telah mendzalimi hak-hak pembeli atau konsumen untuk mendapat barang yang bagus dan berkualitas. Pencampuran pada produk kulit tersebut merupakan perbuatan yang melanggar etika bisnis Islam, hal ini sejalan dengan firman Allah:

وَلَا تَلْبِسُوا الْحَقَّ بِالْبَاطِلِ وَتَكْتُمُوا الْحَقَّ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ (٤٢)

Artinya: Dan janganlah kamu campur adukkan yang hak dengan yang bathil dan janganlah kamu sembunyikan yang hak itu, sedang kamu mengetahui. (QS. al-Baqarah: 42)⁸

Kemudian dalam etika penjualan Islam, dilarang adanya *tadlis*. Para fukahamengartikan *tadlis* adalah menutupi aib barang. *Tadlis* adalah penjualan yang mengandung suatu hal yang tidak diketahui oleh salah satu pihak. Penipuan ini bisa dalam hal kualitas barang, kuantitas barang, harga dan waktu penyerahan. Dengan adanya produksi produk kulit berbahan dasar campuran tentu saja telah terjadi penipuan pada pembeli. Penipuan ini dalam hal kualitas barang, sebab kualitas produk-produknya yang semestinya kualitas no 1 menjadi kualitas campuran.⁹

Walaupun dengan alasan untuk memenuhi keinginan pembeli agar mendapatkan produk kulit dengan harga murah tetapi bahan dasarnya telah dicampur dengan kulit kualitas no 2, ini tentu saja tetap tidak boleh karena melanggar prinsip-prinsip etika bisnis Islam. Melanggar etika bisnis Islam dalam proses produksi, dan melanggar etika bisnis Islam dalam penjualan.

⁸ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan terjemah* (Jakarta: Al- Mujamma', 1990), 47.

⁹ Isnaini Harahap, *Hadiah-Hadis Ekonomi* (Jakarta: Kencana, 2015), 176.

Pencampuran kulit kualitas no 1 dengan kualitas no 2 tentu saja membuat kualitas dan kandungan produk kulitnya menurun.

B. Analisis Etika Bisnis Islam Pada Proses Distribusi (penjualan) Produk Kulit Dengan Penggantian Objek Pesanan di Toko Pengrajin Pribadi Kabupaten Ponorogo.

Distribusi artinya proses yang menunjukkan penyaluran dari produsen sampai ketangan konsumen (pembeli). Usaha untuk memperlancar arus barang atau jasa dari produsen ke konsumen. Sebagaimana dikutip oleh Abdul Aziz, distribusi merupakan suatu jalur yang dilalui oleh arus barang dari produsen ke perantara dan akhirnya sampai pada konsumen (pembeli).¹⁰ Namun adapula distribusi atau penyaluran barang secara langsung, yakni produsen menjualnya langsung kepada konsumen atau pembeli. Adapun prinsip utama dalam konsep distribusi Islam adalah peningkatan dan pembagian bagi hasil kekayaan agar sirkulasi kekayaan dapat ditingkatkan.¹¹ Dalam melakukan proses distribusi atau penjualan, produsen atau pedagang haruslah mematuhi etika dalam berbisnis secara Islam, produsen atau pedagang harus taat pada prinsip-prinsip dasar etika bisnis Islam, etika bisnis Islam dalam proses distribusi (penjualan).

Setiap manusia pastilah dibekali sesuatu anugerah oleh Allah SWT. Manusia dituntut untuk mencari harga dengan cara yang baik. Selain baik harta yang didapatkan juga disyaratkan *thayib*. Hal demikian ini karena

¹⁰ Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 176.

¹¹ Ibid., 177.

dibalik harta yang halal dan thayib tersimpan suatu keberkahan yang tidak ternilai harganya. Rasulullah SAW bersabda :

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ { أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ : أَيُّ الْكُسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ ، وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ } رَوَاهُ الْبَرَاءُ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ

Artinya: “Dari Rifa’ah bin Rafi’ ra: bahwasanya Nabi Saw. Ditanya: pencarian apakah yang paling baik? Beliau menjawab: “Ialah orang yang bekerja dengan tangannya dan tiap-tiap jual beli yang bersih”. (HR, Al-Bazzar dan disahkan Hakim)¹²

Dari hadist di atas dapat diketahui Islam tidak hanya mengajarkan bahwa dalam suatu usaha tidak hanya mencari keuntungan semata, melainkan mendapatkan keuntungan yang berkah lagi halal. Hal inilah yang terpenting dan harus dilakukan oleh setiap manusia dalam berusaha. Islam juga mengajarkan bagaimana konsep-konsep yang baik dan benar dalam hal melakukan suatu usaha, yaitu:

1. Bekerja keras dengan ikhlas dan mencintai pekerjaan

Dalam berbisnis motifasinya bisa beranekaragam. Namun yang terbaik adalah untuk ibadah kepada Allah SAW bukan untuk uang. Bentuk ibadah seseorang kepada Allah SAW dapat dibuktikan dengan melaksanakan ikhtiar diimbangi dengan bekerja keras.

2. Hidup tertib dan penuh disiplin

Pelaku bisnis yang baik adalah mereka yang membiasakan diri untuk selalu tertib dan disiplin, baik sebagai manager maupun sebagai karyawan, baik berusaha sendiri maupun berusaha bersama. Karena

¹² Abdullah Bin Abdurrahman Al-Bassam, *Syarah Bulughul*, 223.

itu para pelaku bisnis tidak hanya sejahtera secara lahiriyah tapi juga sejahtera secara psikis.

3. Menjalin ukhuwah Islamiah dan suka berjamaah

Hidup rukun dan pandai bergaul adalah dambaan siapapun. Demikian pula kemampuan berkomunikasi dan bermusyawarah dalam menyelesaikan masalah-masalah adalah suatu yang sangat baik.

4. Menepati janji

Berjanji adalah pekerjaan yang mudah, tetapi melaksanakannya tidak semudah yang diucapkan. Karena itu pelaku bisnis tidak boleh cepat berjanji bahkan ketika berjanji harus dengan kata insyaallah. Kepercayaan orang lain pada pelaku bisnis ditentukan oleh janji yang disampaikan. Apabila sekali melanggar janji, harga diri menjadi koyak dan noda hitam didalam bisnis bisa luntur.¹³

Banyak cara setiap pengusaha untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumennya dengan cara memberikan pelayanan yang baik. Karena setiap pelayanan yang diberikan akan sangat berdampak pada kepuasan konsumen. Namun pada prakteknya di Toko Pengrajin Kulit Pribadi masih terdapat kejanggalan terkait dengan pendistribusian (penjualan) objek pesanan. Kejanggalan tersebut terdapat pada penggantian objek pesanan yang dilakukan oleh pihak pembeli sebagai ganti barang pembelian. Seperti yang dialami oleh Ibu Kartini dalam hal pemesanan sebuah sepatu di Toko Pengrajin Kulit Pribadi beserta pelunasan pembayarannya. Namun

¹³ Hasan Aedy, *Teori dan Aplikasi Etika Bisnis Islam* (Bandung: Alfabeta, 2011), 46-53.

mereka memilih untuk tidak mengambil barang tersebut secara langsung dengan alasan tidak dapat datang langsung ke toko karena tidak mempunyai waktu. Ketika barang tersebut dikirim kerumahnya ternyata ada beberapa barang yang tidak sesuai dengan pesanan.

Hal ini dilakukan oleh Toko Pribadi dengan alasan barang yang dipesan sudah habis stoknya sehingga diganti dengan produk yang mempunyai harga sama dengan barang yang hampir serupa namun tetap mempunyai perbedaan pada segi model. Hal ini juga dilakukan semata-mata hanya berniat agar tidak mengecewakan konsumen karena barang yang di pesannya stoknya sudah habis. Inilah yang menjadi alasan Toko Pengrajin Kulit Pribadi melakukan penggantian objek barang pesanan kepada pembeli.

Banyaknya cara yang dilakukan oleh pihak penjual dan pembeli dalam hal bertransaksi harus senantiasa diperhatikan dengan baik dan harus ada rasa saling rela antara kedua belah pihak. Apabila hanya berusaha mencari keuntungan semata, maka akan banyak masalah-masalah yang muncul yang memicu pertikaian antara kedua belah pihak. Dalam prakteknya dilapangan baik secara langsung maupun tidak, Toko Pengrajin Kulit Pribadi telah melanggar nilai-nilai yang terkandung dalam etika bisnis Islam. Yaitu yang pertama, Toko Pribadi tidak tertib dan disiplin dalam menjalankan tugasnya. Hal ini dapat dibuktikan dengan penukaran objek pesanan pembeli. Barang tersebut sudah dipesan sebelumnya oleh pihak pembeli, namun ditengah jalan Toko Pribadi

mengantarkan barang tersebut dengan model yang berbeda dari yang dipesan oleh pembeli. Dengan alasan barang yang dipesan stoknya sudah habis dan bila ditunggu model yang sama akan lama menunggunya.

Yang kedua juga melanggar ukhawah Islami antara sesama manusia. Terlebih Toko Pribadi sebagai pihak penjual sejatinya harus memberikan pelayanan yang baik kepada konsumennya. Namun pada prakteknya penukaran objek pesanan yang dilakukan secara sepihak oleh Toko Pribadi ini dapat memicu pertikaian dan sekaligus dapat mengurangi rasa percaya konsumen terhadap pihak Toko Pengrajin Kulit Pribadi.

Yang ketiga adalah tidak menepati janji. Dalam hal ini pihak Toko Pribadi sebelumnya telah menjalin kontrak jual beli melalui media Hp entah itu telepon, Whatsapp untuk melakukan sebuah pesanan objek barang. Setelah terjadinya kontrak pesanan ini, artinya pihak Toko Pribadi dan pembeli telah mengikat sebuah janji untuk menjual dan membeli sebuah produknya. Namun ditengah jalan, pihak Toko Pribadi mengganti objek pesanan secara sepihak dengan barang lain kepada pihak pembeli dengan alasan barang yang dipesan stoknya telah habis.

Jadi dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa kasus yang terjadi di Toko Pengrajin Kulit Pribadi tersebut tidak sah dan tidak sesuai dengan yang diajarkan dalam etika bisnis Islam. Bahwa pihak Toko Pribadi melanggar konsep aksioma etika bisnis Islam yaitu tidak menepati janji dalam bertransaksi dengan pembeli. Hal ini dapat dilihat dalam prakteknya

dilaporkan bahwa pihak Toko Pribadi sengaja menukarkan objek yang sebelumnya telah dipesan oleh pembeli.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian, pembahasan dan analisis oleh penulis, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Proses produksi produk kulit di toko pengrajin kulit Pribadi Ponorogo telah melanggar prinsip-prinsip dasar etika bisnis Islam yaitu prinsip kesatuan dan kebenaran. Dalam proses produksi produsen sudah berbuat tidak adil kepada pembeli. Produsen membuat produk kulit campuran, bahannya telah dicampur antara kulit kualitas no 1 dengan kulit kualitas no 2. Hal ini dapat mengurangi kualitas pada produk-produk yang dihasilkan. Perilaku tersebut dapat merugikan pihak pembeli yang membeli produk tersebut.
2. Proses distribusi (penjualan) produk kulit di toko pengrajin kulit Pribadi Ponorogo telah melanggar beberapa nilai dalam etika bisnis Islam, seperti tidak tertib dan disiplin dalam menjalankan tugasnya. Dapat dilihat dari penggantian objek pesanan yang telah dilakukan oleh toko Pribadi kepada pembeli. Penggantian objek pesanan yang dilakukan tidak sesuai dengan etika bisnis Islam, karena pihak toko pribadi mengganti objek pesanan secara sepihak. Dengan alasan objek yang dipesan sudah habis stoknya, dan diganti dengan yang lain agar tidak mengecewakan pembeli. Ini juga melanggar nilai-nilai bisnis Islam yaitu tidak menepati janji.

B. Saran

Dengan selesainya penelitian ini, untuk pengembangan lebih lanjut maka penulis memberikan saran sebagai referensi yang bermanfaat baik untuk penulis, pihak penjual, pembeli maupun masyarakat luas. Saran-saran yang dikemukakan antara lain:

1. Penulis berharap agar pada proses produksi produk kulit, produsen atau pedagang tidak melakukan pencampuran pada pembuatan produk-produk kulitnya, karena pencampuran tersebut tidak sesuai dengan etika bisnis Islam. Meskipun bahan yang digunakan dalam pencampuran tersebut sama-sama kulitnya, tetap saja akan mengurangi kualitas pada produk kulit yang akan dihasilkan.
2. Pihak toko pribadi seharusnya tidak boleh mengganti secara sepihak objek pesanan barang konsumen dengan barang yang lain. Hal ini dikarenakan konsumen sudah memberitahu barang yang akan ia pesan sebelumnya. Mengapa demikian, karena hal ini masuk di dalam nilai-nilai Islam. Yaitu menyampaikan atau memusyawarahkan dahulu sebelum melakukan tindakan secara sepihak.

DAFTAR PUSTAKA

- Aedy, Hasan. *Teori dan Aplikasi Etika Bisnis Islam*. Bandung: Alfabeta, 2011.
- Alma, Buchari. *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2009.
- Alma, Buchari. *Pengantar Bisnis*. Bandung: CV. Alfabeta, 1997.
- An-Nabhani, Taqyuddin. *Sistem Ekonomi Islam. Terj. Redaksi al-Azhar Press*. Bogor: Al-Azhar Press, 2010.
- Arifin, Johan. *Etika Bisnis Islam*. Semarang: Walisongo Press, 2009.
- Aziz, Abdul. *Etika Bisnis Perspektif Islam*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Badroen, Faisal. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP, 2006.
- Badroen, Faisal. *Etika Bisnis Dalam Islam* (Jakarta: Prenada Media Group, 2015), h.15Badroen,Faisal. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta: Kencana, 2006.
- Baidan, Nashruddinn. *Etika Bisnis Islam Dalam Berbisnis*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2014.
- Beekun, Rafik Isa. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: Pusaka Pustaka, 2004.
- Beekun, Rafik Isa. *Etika Bisnis Islami*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007.
- Departemen Agama RI. *Al-Quran dan terjemah*. Jakarta: Al- Mujamma', 1990.
- Djakfar, Muhammad. *Etika Bisnis Islami Tataran Teoritis dan Praktis*. Malang: UIN Malang Press, 2008.
- Djakfar, Muhammad. *Etika Bisnis Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi*. Jakarta: Penebar Plus, 2012.
- Fuad dkk. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006.
- Hadi, Sutrisno . *Metode Reserch*. Yogyakarta: Andi Offset, 1989.
- Harahap, Isnaini. *Hadia-Hadis Ekonomi*. Jakarta: Kencana, 2015.
- Harahap, Sofia S. *Etika Bisnis Islam Dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Salemba Empat, 2016.

- Hidayat, Mohammad *An Introduction to The Sharia Economic Pengantar Ekonomi Syariah*. Jakarta Timur: Anggota IKAPI, 2010.
- Ismail Muhammad Yusanto Dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Mengagas Bisnis Islam*. Jakarta: Gema Insani Press, 2002.
- Isna, Nikmatul “*Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap Jual Beli Gabah di Desa Gandukepuh Kecamatan Sukorejo Kabupaten Ponorogo*”. Skripsi, STAIN Ponorogo, 2016.
- Indri, *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*. Jakarta: KENCANA, 2017.
- Jajuli, Sulaeman. *Ekonomi Dalam Al-Qur'an*. Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018.
- Keraf, A Sonny. *Etika Bisnis*. Yogyakarta: KANISIUS, 2008.
- Medias, Fahmi. *Ekonomi Mikro Islam*. Magelang: UNIMMA PRESS, 2018.
- Meleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002.
- Muhammad. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2004.
- Mulyana, Deddy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung, PT Remaja Rodakarya, 2006.
- Muslich. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: Ekonisia, 2010.
- Narbuko, Cholid. *Metode Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara, 2009.
- Nasution, S. *Metode Penelitian Naturalistik Efendi, Metode Penelitian Survey*. Jakarta: Pustaka, LP3ES, 2011.
- Prasetio, Fery “*Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Daging Sapi di Toko Pojok Jaya Ponorogo*”. Skripsi. Ponorogo: STAIN Ponorogo, 2015.
- Rahman, *Penjelasan Lengkap Hukum-Hukum Allah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.
- Rianti, M Nur. AL-Arif. *Dasar-dasar Ekonomi Islam*. Solo: PT Era Adicitra Intermedia, 2011.

- Rindjin, Ketut. *Etika Bisnis Dan Implementasinya*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2008.
- Rivai, Veithzal dan Andi Buchari, *Islamic Economic*. Jakarta: Bumi Aksara, 2009.
- Rivai, Veithzal dkk. *Islamic Business And Economic Ethics*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012.
- Rofi'ah, Khusniati. *Urgensi Etika di dalam Sistem Bisnis Islam*", Justitia Islamica, Vol.11. Ponorogo: STAIN Ponorogo, 2014.
- Rozalinda, *Ekonomi Islam: Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*. Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Sattar, *Buku Ajar Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: CV Budi Utama, 2017.
- Setyabudi, M Nur Prabowo. dkk. *Pengantar Studi Etika Kontemporer*. Malang: UB Press, 2017.
- Suharno. *Kamus Bahasa Indonesia Lengkap*. Semarang: Widya Karya, 2011.
- Suwandi, dan Basrowi. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2008.
- Tarigan, Azhari Akmal. *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi*. Bandung: Ciptapustaka Media Perintis, 2012.
- Umayanti, Zuni "*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Beras Campuran (Studi Kasus di Desa Sumberejo kecamatan Mranggen Kabupaten Demak)*". Skripsi. Semarang, UIN Semarang, 2015.
- Yusuf, A. Muri. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2014.