

**HARGA BURUNG DALAM PRAKTIK KICAU MANIA MENURUT
ETIKA BISNIS ISLAM**

**(Studi Di Kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur Kecamatan Teramang
Jaya Kabupaten Mukomuko)**



SKRIPSI

Di Ajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

OLEH:

ENI SULISTYO NINGSIH

NIM: 1516130067

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
2020 M/1441H**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU**

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38213
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh **Eni Sulistyo Ningsih, NIM 1516130067** dengan judul **“Harga Burung Dalam Praktik Kios Mania Menurut Etika Bisnis Islam (Studi di Kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Muko)”**, Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu

Bengkulu, 11 November 2019 M
14 Rabiul Awal 1441

Pembimbing I

Pembimbing II

(Andang Sunarto, Ph.D)
NIP. 197604121998032003

(Andi Harpepen, M.Kom)
NIDN. 2014128401



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Falaah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211

Telepon (0736) 51278-51171-51172-53879 Faksimil (0736) 51171-51172

Website: www.iainbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **"Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania**

Menurut Etika Bisnis Islam (Studi Di Kios Rimba Cililin Bird Desa Sido

Makmur Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Mukomuko" Oleh **Eni**

Sulistyo Ningsih NIM 1516130067, Program Studi **Ekonomi Syariah Jurusan**

Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan **Tim Sidang**

Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri

(IAIN) Bengkulu pada

Hari **Kamis**

Tanggal **: 30 Januari 2020 M/05 Jumadil Akhir 1441 H**

Dinyatakan **LULUS**. Telah diperbaiki, dapat diterima dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang **Ekonomi Syariah** dan diberi gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)**.

Bengkulu, 17 Februari 2020 M

23 Rajab 1441 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Andang Sunarto, Ph.D

NIP.197604121998032003

Penguji I

Dra. Hj. Fatimah Yunus, MA

NIP.19630319200002003

Sekretaris

Andi Harpepen, M. Kom

NIDN.2014128401

Penguji II

Desi Isnaini, MA

NIP.197412022006042001

Mengetahui,

Dekan

Dr. Asnaini MA

NIP.197604121998032003



SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi dengan judul: **Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania Menurut Etika Bisnis Islam (Studi di Kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Muko Muko)**, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan didalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademi berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 27 November 2019 M
Rabiul Awal 1441 H

Mahasiswa yang menyatakan




ENI SULISTYO NINGSIH
NIM 1516130067

MOTTO

Kenyataan hari ini adalah impian kemarin. Impian hari ini adalah kenyataan esok hari.

(Hasan Al Banna)

Yakinlah takdirmu itu dihasilkan dari segala usaha yang kamu lakukan, tidak perlu iri melihat keberhasilan orang lain. Karena yang kamu terima adalah buah dari segala usahamu ini. Keep spirit 😊

(Eni Sulistyono Ningsih)

Usahakan apa yang kamu bisa, Berikhtiar dan Berdo'alah kepada Allah, dan memohon bantuannya, karena Beliaulah yang terbaik bagimu 😊

(Eni Sulistyono Ningsih)

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan rasa syukur, Allamdulillahobil'Aalamiin atas anugrah Allah SWT yang dilimpahkan-Nya dan salawat beserta salam kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi teladan bagi umatnya, sehingga terukir senyuman yang bahagia atas kemenangan yang diraih dari perjalanan yang begitu panjang dan penuh suka duka. Dengan rasa suka cita serta terima kasih yang mendalam kepersembahkan kenangan terindah dengan keberhasilan ini kepada:

1. Kedua orang tuaku, ayahandaku tercinta Sunardi dan ibundaku tercinta Siti Amsiah yang melahirkan, membesarkan, mendidik, dan selalu memberikan kasih sayangnya yang tidak mungkin bisa terbalaskan olehku serta selalu mengharapkan kesuksesanku dengan rela meneteskan keringat dan air mata lewat usaha dan do'a-do'a tulus agar cita-citaku tercapai. Semoga Allah selalu melindungi dan melimpahkan rahmat serta kasih sayang sebagaimana mereka menyayangiku.
2. Nenekku Supinah yang telah ikut berjasa merawatku dan selalu mendo'akanku. Serta anak cucu dari keluarga ibu Supinah yang telah memberikan do'a dan dukungan.
3. Sevin Hidayat yang selalu mendoakan dan memberi semangat sampai penyusunan skripsi sampai selesai.
4. Bapak Andang Sunarto, Ph. D. selaku pembimbing I dan bapak Andi Harpepen, M. Kom selaku pembimbing II yang bersedia mengulurkan waktu dan membimbingku dengan sabar serta memberikan arahan/masukan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan sebaik-baiknya. Semoga bapak selalu diberikan kesehatan dan selalu dalam lindungan Allah SWT.
5. Sahabat-sahabatku seperjuanganku mahasiswa/i IAIN lokal Ekis C, Angga, Anggi, Azmi, Ayu, Bayu, Alvionita, Eni D, Farizi A, Iear, Melpi, Mardian, Meltesa, Nur, Ria, Shella, Supriadi, Susi, Vina, Yelli, Yeti, Zelmi (dll) yang telah mewarnai cerita hari-hari penuh canda tawa dan selalu saling menyemangati dengan cara-cara yang gokil penuh arti.
6. Sahabat-sahabatku kelompok KKN 26 Indri, Lisa, Anisa, Siti, Mitra, Santi, Mesti, Erla, Edo, Eko, Jovi, Ovi yang telah memberikan cerita dan menjadikan kebersamaan seperti keluarga.
7. Almamater yang kubanggakan IAIN Bengkulu.

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul:”Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania Menurut Etika Bisnis Islam(Studi di Kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Muko Muko)” Shalawat dan salam semoga senantiasa dilimpahkan pada junjungan Nabi besar Muhammad SAW yang menjadi uswatun hasanah bagi kita semua. Amin.

Penyusunan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan rasa terima kasih teriring do’a semoga menjadi amal ibadah dan mendapat balasan dari Allah SWT, kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Sirajudin M, M.Ag. M. H, selaku Rektor IAIN Bengkulu.
2. Ibu Dr. Asnaini, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
3. Ibu Desi Asnaini, MA selaku ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
4. Ibu Eka Sri Wahyuni, MM selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam (IAIN) Bengkulu.
5. Bapak Andang Sunarto, Ph.D selaku Pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat dan arahan dengan penuh kesabaran.
6. Bapak Andi Harpepen, M.Kom selaku pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat dan arahan dengan penuh kesabaran.
7. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam (IAIN) Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.

8. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
9. Kedua orang tuaku Sunardi dan Siti Amsiah yang selalu memberikan motivasi, dukungan baik moral maupun material serta doa-doa yang selalu engkau panjatkan demi kesuksesan penulis.
10. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis ke depan.

Bengkulu, 11 November 2019

14 Rabiul Awal 1441 H

ENI SULISTYO NINGSIH

NIM: 1516130067

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN PERNYATAAN.....	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Kegunaan Penelitian	9
E. Penelitian Terdahulu.....	9
F. Metode Penelitian	16
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian	16
2. Tempat dan waktu penelitian	17
3. Subjek/Informan Penelitian	17
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	18
5. Teknik Analisis Data.....	19

BAB II KAJIAN TEORI

A. Penetapan Harga	22
1. Harga.....	22
2. Tujuan Penetapan Harga	24
3. Metode Penetapan Harga	25
4. Penetapan Harga Dalam Islam.....	28
B. Etika Bisnis Islam	31
1. Pengertian Etika Bisnis Islam	31
2. Prinsip Dasar Etika Bisnis Islam.....	34
3. Konsep Etika Bisnis Islam Dalam Jual Beli	37
C. Burung	42
1. Mengenal Burung Berkicau	42
2. Penggolongan Burung.....	43
3. Perawatan Burung Berkicau	44

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum Desa Sido Makmur Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Muko Muko	49
1. Sejarah Desa Sido Makmur	49
2. Visi Dan Misi Desa Sido Makmur.....	51
3. Geografi Desa Sido Makmur Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Muko Muko	52
4. Data penduduk Desa Sido Makmur Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Muko Muko	53
5. Struktur organisasi pemerintahan Desa Sido Makmur	55
B. Gambaran Umum Kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Muko Muko.....	56
1. Sejarah Kios Rimba Ciliin Bird Desa Sido Makmur	56
2. Visi dan Misi Kios Rimba Cililin Bird	58
3. Tujuan Kios Rimba Cililin Bird.....	58

4. Struktur Kios Rimba Cililin Bird.....	59
--	----

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Hasil Penelitian.....	61
B. Pembahasan	69
1. Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania di Desa Sido Makmur Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Muko Muko.....	69
2. Bagaimana Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania Menurut Etika Bisnis Islam.....	72

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	75
B. Saran	76

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 :Blanko Judul Proposal
- Lampiran 2 :Bukti Menghadiri Seminar Proposal
- Lampiran 3 :Daftar Hadir Seminar Proposal Mahasiswa
- Lampiran 4 :Catatan Perbaikan Proposal Skripsi Penyeminar 1
- Lampiran 5 :Catatan Perbaikan Proposal Skripsi Penyeminar 2
- Lampiran 6 :Halaman Pengesahan Proposal Skripsi
- Lampiran 7 :Surat penunjukan Pembimbing Skripsi
- Lampiran 8 :Surat Keterangan Perubahan Judul Skripsi
- Lampiran 9 :Pedoman Wawancara
- Lampiran 10 :Halaman Pengesahan Pembimbing Untuk Izin Penelitian
- Lampiran 11 :Permohonan Izin Penelitian Dari Institut Agama Islam Negeri
Bengkulu
- Lampiran 12 :Surat Rekomendasi Tentang Penelitian dan Survei dari Desa Sido
Makmur Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Muko Muko
- Lampiran 13 :Dokumentasi Foto Bukti Penelitian
- Lampiran 14 :Data Informan
- Lampiran 15 :Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing 1
- Lampiran 16 :Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing 2

ABSTRAK

**Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania Menurut Etika Bisnis Islam
(Studi di Kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur Kecamatan Terawang
Jaya Kabupaten Muko Muko)
Oleh Eni sulistyو Ningsih, NIM 1516130067**

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui harga burung dalam praktik kicau mania menurut Etika Bisnis Islam. Jenis penelitian lapangan (*field reseach*) dengan pendekatan *deskriptif kualitatif*. Sumber data menggunakan data primer dan data skunder dengan teknik pengumpulan data observasi, wawancara dan dokumentasi. Instrumen penelitian menggunakan buku catatan, pedoman wawancara dan dokumentasi. Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania Menurut Etika Bisnis Islam di Desa Sido Makmur kecamatan terawang jaya kabupaten Muko Muko adalah: (1) Harga ditentukan sepihak oleh penjual dan tidak ada koordinasi dalam penjual burung. (2) Harga burung belum sesuai dengan Etika Bisnis Islam karna penjual semata-mata hanya mencari keuntungan.

Kata kunci: Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania Menurut Etika Bisnis Islam

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Setiap manusia memerlukan harta untuk mencakup segala kebutuhan hidupnya. Karenanya, manusia akan selalu berusaha memperoleh harta kekayaan itu. Salah satu usaha untuk memperolehnya adalah dengan bekerja. Sedangkan salah satu dari bentuk bekerja adalah berdagang atau bisnis. Kegiatan penting dalam muamalah yang paling banyak dilakukan oleh manusia setiap saat adalah kegiatan bisnis. Dalam kamus bahasa Indonesia, bisnis diartikan sebagai usaha dagang, usaha komersial di dunia perdagangan dan bidang usaha.¹

Bisnis dapat didefinisikan sebagai pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat. Keberlangsungan, pertumbuhan, citra baik dimasyarakat dalam rangka ikut serta mendukung kesejahteraan umat manusia pada umumnya dan ikut serta memecahkan berbagai persoalan masyarakat. Secara spesifik rumusan bisnis islami dapat dinyatakan sebagai institusi atau orang yang mendirikan usaha yang dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan syariat Islam.²

Ciri utama dalam paradigma bisnis Islam adalah manusia sebagai pelaku usaha berkedudukan sebagai pemegang amanah yang diberikan oleh Allah

¹Veithazal Rivai, Amior Nuruddin dan Ananda Arfa, *Islamic Business And Economic Ethics*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2012),h. 10

²Veithazal Rivai, Amior Nuruddin dan Ananda Arfa, *Islamic Business And Economic Ethics*, . . .,h. 11

untuk mengelola sumber daya. Tugas pengembangan amanah ini termasuk tugas ibadah kepada Allah dalam bentuk pelaksanaan kegiatan bisnis.³

Secara umum, pedoman islam tentang masalah kerja tidak memperoleh pengikut-pengikutnya untuk bekerja mencari uang sesuka hatinya dan dengan jalan yang tidak baik, seperti penipuan, kecurangan, sumpah palsu, dan perbuatan batil lainnya. Tetapi, islam memberikan kepada mereka suatu garis pemisah antara yang boleh dan tidak boleh dalam mencari pembekalan hidup, dengan menitik beratnya juga kepada masalah kemaslahatan umum, seperti suka sama suka, sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan dan dizalimi dalam transaksi tersebut.⁴ Prinsip ini telah ditegaskan oleh Allah dalam firman-Nya surat An-Nisa (04) : (29)

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۚ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿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 kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”*.⁵

³ Muslich, *Bisnis Syari'ah Prespektif Muamalah Dan Manajemen*, (Yogyakarta: sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2007),h . 1

⁴ Veithazal Rivai, Amiur Nuruddin dan Ananda Arfa, *Islamic Business And Economic Ethics*, . .,h. 26

⁵ Tim penerjemahan Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-qur'an dan Terjemahan*, (Bandung: CV Al-Hambra, 2014),h. 62

Kegiatan setiap muslim tidak boleh semata-mata berorientasi pada sejumlah keuntungan material yang diperoleh, melainkan juga harus memperhatikan aturan-aturan atau nilai etika yang dijalankan oleh syariat islam. Baik yang berkaitan dengan tujuan dan motivasi bekerja, cara menjalankannya maupun dalam hal penggunaan hasil kerja yang diperoleh dari setiap pekerjaannya agar dapat melaksanakan kegiatan ekonomi dengan sukses dan sejalan dengan syariat, maka seorang muslim harus memiliki pengetahuan dan keterampilan di dunia usaha, memahami berbagai aturan, prinsip-prinsip dan pesan-pesan moral syariat terkait dengan kegiatan perekonomian.⁶

Etika didalam islam mengacu pada dua sumber yaitu Al-qur'an dan sunnah atau hadis Nabi. Landasan etika bisnis sebagai dasar penilaian baik atau buruk, benar atau saah terhadap perilaku bisnis yang dilakukan manusia diukur dari bagaimana manusia mengelola sumber daya tersedia dapat berkorelasi positif atau tidak dengan tanggung jawabnya terhadap lingkungannya, baik terhadap lingkungan sosial maupun terhadap lingkungan alam fisiknya. Oleh karena etika bisnis islam berdasarkan tuntutan ajaran islam yang tersirat di dalam Al-qur'an dan Hadis, tentu tanggung jawab pengelola bisnis dalam mengelola sumber daya yang berbeda tidak hanya bertanggung jawab terhadap lingkungan sosial dan lingkungan fisik saja, tetapi lebih dari itu, yaitu ada tanggung jawaban yang ditunjukkan terhadap pencipta sumber daya yaitu Allah.⁷

⁶ Miftahul Huda, *Aspek Ekonomi Dalam Syariat Islam*, (LKBH IAIN Mataram, 2007),h. 11

⁷ Muslich, *Bisnis Syariah*, . . .,h. 73

Dalam perkembangan islam terhadap aturan ataupun etika yang harus dimiliki oleh setiap orang yang ingin melakukan bisnis apalagi dia adalah seorang mukmin. Seorang mukmin dalam berbisnis jangan sampai melakukan tindakan-tindakan yang bertentangan dengan syariat, Rasulullah SAW banyak memberikan petunjuk mengenai etika bisnis, diantaranya adalah kejujuran. Dalam islam tidak banyak mengejar keuntungan saja tetapi juga harus memperhatikan sikap ta'awun (tolong menolong), tidak melakukan sumpah palsu. Nabi Muhammad SAW sangat melarang para pelaku bisnis melakukan sumpah palsu dalam melakukan transaksi, bisnis dilakukan dengan sukarela, tanpa paksaan, penimbunan (*ikhtikar*), bahwa bisnis yang dilaksanakan bersih dari unsur riba dan segala bentuk penipuan.⁸

Harga adalah sejumlah kompensasi (uang maupun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa. Harga yang ditetapkan harus dapat menutup semua biaya yang telah dikeluarkan untuk produksi ditambah besarnya presentase laba yang diinginkan.⁹ Dalam ekonomi Islam, penetapan harga suatu komoditas berupa barang atau jasa yang hendak diperjual belikan tidak boleh mendzalimi pemilik atau pemberi pelayanan jasa dan tanpa memberatkan pembeli atau pengguna jasa. Penetapan harga yang demikian dalam perspektif ekonomi Islam disebut sebagai *tas'ir*.¹⁰

⁸<http://www.islampos.com/begini-etika-bisnis-dalam-perspektif-islam-126309/>.Diakses tanggal 24 juli 2019 pukul 14.34 WIB

⁹M.Fuad, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama, 2000), h. 129

¹⁰Sayyid Basiq, *Fikih Sunnah*, (Jakarta: Tinta Abadin Gemilang, 2013), h. 81

Perkembangan zaman dan kebutuhan ekonomi membuat manusia secara naluri akan melakukan usaha mulai dari tradisi tukar menukar barang atau barter sampai penggunaan mata uang sebagai nilai tukar barang, menunjukkan usaha manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya dari masa ke masa serta mengalami perkembangan dan perubahan. Manusia sebagai makhluk sosial menerima dan memberikan peranannya kepada oranglain. Sebagaimana firman Allah SWT dalam surat al-maidah (5) : (2)

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya: ".....Dan tolong-menolonglah kamu dalam mengerjakan kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksanya".¹¹

Dari ayat tersebut di atas menerangkan bahwa semua usaha manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya membutuhkan bantuan dan peranan orang lain, dengan seperangkat hukumnya juga mengatur perilaku manusia dalam menjalankan segala usahanya. Tidak ada pilihan bagi manusia, mereka harus patuh terhadap ketetapan Allah, dan bagi mereka yang melanggar ketetapan Allah akan mendapat kesengsaraan baik didunia maupun diakhirat. Perilaku-prilaku tersebut diatur dalam fiqih, sebab fiqih merupakan hukum-hukum syara' yang mengatur perbuatan-perbuatan yang di peroleh dari dalil

¹¹Yayasan Penyelenggara Penerjemah al-Qur'an, Al Qur'an Dan Terjemah, Semarang: CV. Al Waah, 1993, h. 157

terperinci, untuk mengatur manusia dalam menjalankan kehidupannya. Jual beli merupakan salah satu wujud kebersamaan dan merupakan aplikasi dari sifat tolong menolong antar masyarakat. Jual beli akan mengantarkan masyarakat menuju kemaslahatan umum sehingga bisa tercipta kehidupan yang tentram, teratur dan mampu memperteguh jalinan silaturahmi antara satu makhluk dengan makhluk lain. Dan riba' ialah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual beli maupun pinjam meminjam secara batil atau bertentangan dengan prinsip muamalah dalam Islam. Pedagang burung dalam menetapkan harga ada yang membedakan antar konsumen. Sebagai mana permasalahan yang peneliti temukan di lapangan ada pedagang burung yang menjual dagangannya terdapat perbedaan harga antara pembeli dengan penjual. Burung adalah anggota kelompok hewan bertulang belakang (vertebrata) yang memiliki bulu dan sayap. Jenis- jenis burung begitu bervariasi, mulai dari burung kolibri yang kecil mungil hingga burung unta, yang lebih tinggi dari orang. Diperkirakan terdapat sekitar 8.800 – 10.200 spesies burung di seluruh dunia sekitar 1.500 jenis di antaranya ditemukan di Indonesia.

Fungsi sosial ekonomi dan budaya burung bagi masyarakat, antara lain sebagai bahan piaraan dan bahan perdagangan yang menguntungkan kebiasaan memelihara burung sejatinya telah lama dikenal di masyarakat Indonesia. Kebiasaan memelihara burung cenderung kian marak di berbagai etnik di Indonesia, terutama di masyarakat kota. Kegiatan hobi memelihara burung, kontes burung, dan bisnis perdagangan burung telah menyebabkan suatu dilema. Pada satu pihak, kegiatan tersebut dapat memberikan dampak positif.

Misalnya, dapat berkembangnya kegiatan bisnis burung dan penangkaran burung oleh masyarakat yang dapat menguntungkan secara ekonomi. Namun, di pihak lain, kegiatan tersebut sangat mengkhawatirkan terjadinya penurunan populasi burung secara drastis di alam, bahkan dapat menimbulkan kepunahan jenis burung. Hal tersebut terutama apabila kegiatan seperti kontes burung dan bisnis perdagangan burung tersebut tidak dikelola dengan seksama, tanpa memperhatikan kaidah-kaidah konservasinya. Selain keuntungan dari sisi bisnis, ternyata memelihara burung berkicau juga bermanfaat bagi kesehatan apabila memeliharanya dengan benar. Suara merdu yang biasa kita dengar dari burung berkicau seakan dapat membawa pikiran yang lelah menjadi atau penat menjadi tenang. Bahkan bukan hanya pikiran, tetapi juga menghilangkan stress dan menurunkan tekanan darah. Hal ini dikarenakan setiap burung mempunyai jenis suara yang berbeda-beda.

Rimba Cililin Bird adalah satu-satunya kios jual beli burung di desa sido makmur dan yang terbesar di kecamatan Teramarang jaya. yang dimana kios Rimba Cililin Bird menjual berbagai jenis burung kicau mania dari yang masih bahan sampai dengan burung yang sudah gacor (sering menang kontes).

Setelah melakukan observasi pada pemilik kios peneliti menemukan masalah tentang harga jual dan harga beli burung pada konsumen. Dalam pernyataan pemilik kios ternyata keuntungan pemilik kios bisa dua kali lipatnya. Apabila membeli burung bahan dari pemasok dan di jual ke konsumen dan apabila membeli burung yang sudah gacor (sering menang

kontes) harga belinya akan tinggi dan harga jual ke konsumennya. Pemilik kios bisa untung sepertiga dari harga beli burung tersebut.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat dipahami bahwa praktik jual beli burung di kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur kecamatan Terawang jaya belum sesuai dengan ketentuan syariat islam, karena terdapat unsur Ghabn fahisy di dalamnya. Adapun Ghabn fahisy dalam praktik jual burung di kios Rimba Cililin Bird terletak pada harga jual beli burung yang masih bahan, karena burung yang bahan belum jinak dan susah untuk mengurusnya tetapi dan pada burung yang sudah jadi harga jualnya sangat tinggi tidak sesuai dengan harga belinya dalam mengambil keuntungan.

Dari latar belakang di atas maka penulis teratak untuk meneliti mengenai **“Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania Menurut Etika Bisnis Islam”(Studi Di Kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur, Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Muko Muko)**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas ditemukan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana harga burung dalam praktik kicau mania di Desa Sido Makmur, Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Muko Muko?
2. Bagaimana harga burung dalam praktik kicau mania menurut etika bisnis islam?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui harga burung dalam praktik kicau mania di Desa Sido Makmur, Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Muko Muko.
2. Untuk mengetahui harga burung dalam praktik kicau mania menurut etika bisnis islam.

D. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoretis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan bagi akademis mengenai harga burung kicau mania serta dapat dipelajari kembali untuk meningkatkan pemahaman yang terkait dengan perekonomian

2. Secara praktis

Dengan adanya penelitian ini semoga dapat memberikan kontribusi positif yaitu sebagai upaya untuk memberikan informasi kepada masyarakat tentang praktik harga burung kicau mania yang tidak bertentangan dengan syariat Islam.

E. Penelitian Terdahulu

Dalam rangka mendukung pembahasan yang lebih dalam mengenai pembahasan di atas, maka penulis berusaha melakukan kajian pustaka ataupun karya-karya yang mempunyai hubungan dengan permasalahan yang akan diuji.

Adapun penelitian yang terkait terhadap hal ini:

Via Varidhotul Islamiah, dalam penelitiannya *Strategi Penetapan Harga Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam* (Studi Kasus Jual Beli Kebutuhan Pokok LPG Di Way Jepara Lampung Timur). Dalam penelitian ini membahas tentang penetapan harga dalam perspektif etika bisnis islam. Metode penelitian dengan jenis penelitian deskriptif dan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian ini ditemukan praktek penetapan harga jual yang tinggi pada suatu barang disebabkan oleh pedagang yang memanfaatkan keadaan suatu barang dagangan yaitu ketika barang mengalami kelangkaan merupakan salah satu bentuk jual beli yang dilarang dan bertolak belakang dengan etika bisnis islam, karena dengan melakukan hal tersebut dapat merusak stabilitas ekonomi.¹² Persamaan dengan penelitian tersebut adalah sama-sama meneliti penetapan harga dalam etika bisnis islam. Perbedaannya adalah pada penelitian tersebut tentang strategi penetapan harga dalam perspektif etika bisnis islam dengan tujuan untuk mendeskripsikan bagaimana strategi penetapan harga perspektif etika bisnis islam pada jual beli kebutuhan pokok LPG di Way Jepara Lampung Timur, sementara pada penelitian yang penulis teliti adalah “Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania Menurut Etika Bisnis Islam” (Studi Di Kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Muko Muko) dengan tujuan untuk membahas bagaimana harga burung dalam praktik kicau mania menurut etika bisnis islam.

¹² Via Varidhotul Islamiah, “*Strategi Penetapan Harga Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam*”(skripsi, IAIN Metro 2017)

Juli Wahyu Pratama, dalam penelitiannya *Strategi Pemasaran Burung Murai Batu Dengan Sistem Frost Di Kalangan Peternak Perspektif Ekonomi Islam*, dalam penelitian ini membahas tentang menjual burung dengan sistem *frost*. *Frost* artinya mencampur anakan burung jantan dan betina menjadi satu kandang dan satu harga. Disini terdapat unsur ketidakjelasan (*gharar*), serta apa yang menjadi faktor utama bagi para peternak burung menggunakan strategi pemasaran dengan sistem *frost*. Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode penelitian yang digunakan analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor utama dalam strategi pemasaran dengan sistem *frost* yaitu strategi harga, serta pemasaran dengan sistem *frost* sesuai perspektif ekonomi Islam, yaitu tertera dalam firman Allah surat An-Nisaa ayat 29, dimana dalam melakukan transaksi berdasarkan suka sama suka yaitu diperbolehkan. Mekanisme pengumpulan dilakukan dengan cara penjabaran data dan analisis.¹³ Persamaan dengan penelitian tersebut adalah sama-sama meneliti tentang harga burung dalam islam. Perbedaannya adalah pada penelitian tersebut tentang Strategi Pemasaran Burung Murai Batu Dengan Sistem Frost Di Kalangan Peternak Perspektif Ekonomi Islam dengan tujuan untuk mengetahui strategi pemasaran anakan burung murai batu dengan sistem *frost* perspektif ekonomi islam sementara pada penelitian yang penulis teliti adalah “Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania Menurut Etika Bisnis Islam” (Studi Di Kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur

¹³ Juli Wahyu Pratama, “*Strategi Pemasaran Burung Murai Batu Dengan Sistem Frost Di Kalangan Peternak Perspektif Ekonomi Islam*”, (Skripsi, IAIN puwokerto 2017)

Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Muko Muko) dengan tujuan untuk membahas bagaimana harga burung dalam praktik kicau mania menurut etika bisnis islam.

Johan Iskandar, dalam penelitiannya *Dilema Antara Hobi Dan Bisnis Perdagangan Burung Serta Konservasi Burung*. Dalam penelitian ini membahas tentang pengembangan hobi memelihara burung, bisnis perdagangan burung dan strategi konservasi untuk penggunaan berkelanjutan burung. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dan kuantitatif dengan analisis deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan inventarisasi langsung tercatat 96 spesies burung dari 24 famili yang dipelihara oleh tiga puluh responden. Di antara total spesies, 29 spesies dan ras tercatat dominan, yaitu murai batu, ciblek, kenari, lovebird, pleci dan perkutut. Saat ini, hobi memelihara burung di kandang cenderung meningkat karena berkembangnya kontes burung biasa di tingkat lokal, regional dan nasional. Berdasarkan studi ini, tercatat bahwa lima belas spesies burung umumnya dihibur dalam kontes burung lokal oleh para pecinta burung di daerah perkotaan Bandung dan sekitarnya. Pengembangan meningkatnya hobi memelihara burung dan kontes burung cenderung mengembangkan perdagangan burung di pasar burung perkotaan dan meningkatkan perburuan burung di desa-desa. Oleh karena itu, kegiatan hobi memelihara burung, kontes burung, dan perdagangan burung menjadi dilema. Di satu sisi, kegiatan ini telah memberikan beberapa manfaat. Bisnis perdagangan burung dan pengembangbiakan burung yang dilakukan oleh

komunitas pecinta burung dan memberikan beberapa manfaat ekonomi. Di sisi lain, kegiatan ini berdampak pada penurunan populasi burung secara dramatis karena meningkatnya perburuan burung di desa-desa. Bahkan beberapa burung langka memiliki risiko tinggi untuk berkurang dan mungkin menghilang di beberapa daerah desa dalam waktu dekat. Oleh karena itu, untuk memanfaatkan spesies burung secara berkelanjutan untuk memenuhi hobi memelihara burung, kontes burung dan tujuan perdagangan burung, upaya konservasi berdasarkan partisipasi masyarakat pada dasarnya diperlukan. Membahas perdagangan burung serta konservasi burung.¹⁴ Persamaan dengan peneliti tersebut sama-sama meneliti tentang bisnis perdagangan burung. Perbedaannya adalah pada penelitian tersebut tentang dilema antara hobi dan bisnis perdagangan burung serta konservasi burung dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana bisnis perdagangan burung serta konservasi burung sementara pada penelitian yang penulis teliti adalah “Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania Menurut Etika Bisnis Islam” (Studi Di Kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Muko Muko) dengan tujuan untuk membahas bagaimana harga burung dalam praktik kicau mania menurut etika bisnis islam.

Siti Rohmah, dalam penelitiannya *Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Penjualan Daging Sapi Di Pasar Bandar Jaya Lampung Tengah*, dalam penelitian ini membahas tentang aturan mainnya yang mengatur bagaimana seharusnya seorang Muslim berusaha dibidang perdagangan agar mendapatkan

¹⁴ Johan Iskandar, *Dilema Antara Hobi Dan Bisnis Perdagangan Burung Serta Konservasi Burung*, Jurnal Ekonomi Syariah, Nomor 03 tahun 2014,(Desember 2014), volume 02

berkah dan ridha Allah SWT di dunia dan akhirat. Tata cara dalam melaksanakan etika yang benar, akan terjadi keseimbangan hubungan antara pengusaha dengan masyarakat. Metode penelitian dalam penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*) sedangkan sifat penelitian ini adalah deskriptif dengan tehnik analisis kualitatif dan metode berfikir secara induktif. Sumber yang digunakan adalah sumber data primer dan sekunder. Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan penjualan daging sapi di Pasar Bandar Jaya Lampung Tengah belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip-prinsip etika bisnis Islam seperti ketidakjujuran yang dilakukan penjual terhadap kualitas daging sapi serta belum terpenuhinya rukun jual beli dalam etika bisnis Islam yaitu ketidaksesuaian kualitas daging sapi dengan harga. Dengan demikian pelaksanaan penjualan daging sapi di Pasar Bandar Jaya Lampung Tengah belum memenuhi rukun dan prinsip-prinsip etika bisnis Islam. Mekanisme pengumpulan data dilakukan dengan cara penjabaran data dan analisis.¹⁵ Persamaan dengan penelitian tersebut adalah sama-sama meneliti etika bisnis Islam. Perbedaannya adalah pada penelitian tersebut tentang tinjauan etika bisnis Islam terhadap penjualan daging sapi di pasar bandar jaya lampung tengah dengan tujuan untuk mengetahui tinjauan etika bisnis Islam terhadap penjualan daging sapi di pasar bandar jaya lampung tengah sementara pada penelitian yang penulis teliti adalah “Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania Menurut Etika Bisnis Islam” (Studi Di Kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten

¹⁵ Siti Rohmah, “*Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Penjualan Daging Sapi Di Pasar Bandar Jaya Lampung Tengah*”, (Skripsi, IAIN Metro 2015)

Muko Muko) dengan tujuan untuk membahas bagaimana harga burung dalam praktik kicau mania menurut etika bisnis islam.

Journal of Business Research, Vol. 18, p. 155-163. *Implementation Of Islamic Business Ethics On Small And Medium-Sized Enterprises (Smes): Case Study Of Smes Xyz*, Aminah oktarina (2017), Artikel ini menyelidiki Pesatnya pertumbuhan sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Indonesia meningkatkan persaingan bisnis yang ketat dan menyulitkan di antara mereka. Persaingan bisnis yang ada cenderung tidak sehat dan mengabaikan nilai-nilai etika. Itu membuat wacana etika bisnis di UKM sangat diperlukan untuk membentuk dasar untuk operasi dan menghindari penyimpangan nilai-nilai etika. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan penerapan etika bisnis syariah yang terdiri dari empat aksioma yaitu kesatuan, keseimbangan, kehendak bebas, dan tanggung jawab dalam UKM XYZ. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif deskriptif melalui empat tahap pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil dalam penelitian ini adalah UKM XYZ diimplementasikan etika bisnis Islam pada operasinya.¹⁶ Persamaan dengan penelitian tersebut adalah sama-sama meneliti etika bisnis islam. Perbedaannya adalah pada penelitian tersebut tentang penerapan etika bisnis islam pada usaha kecil dan menengah (UKM) dengan tujuan untuk mendeskripsikan penerapan etika bisnis syariah yang terdiri dari empat prinsip, yaitu kesatuan, ekuilibrium, keinginan untuk bebas, dan tanggung jawab di UKM XYZ sementara pada penelitian

¹⁶ Aminah Oktarina, *Implementation Of Islamic Business Ethics On Small And Medium-Sized Enterprises (Smes): Case Study Of Smes Xyz*, Nomor 02, tahun 2017, (Oktober 2017), Volume 18

yang penulis teliti adalah “Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania Menurut Etika Bisnis Islam” (Studi Di Kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Muko Muko) dengan tujuan untuk membahas bagaimana harga burung dalam praktik kicau mania menurut etika bisnis islam.

F. Metode Penelitian

1. Jenis Dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (*field reseach*) yang dilakukan secara langsung di lapangan untuk memperoleh data yang diperlukan dan penelitian yang objeknya mengenai gejala-gejala atau peristiwa yang terjadi pada suatu klompok masyarakat.¹⁷

b. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan *deskriptif kualitatif*. Penelitian ini bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain – lain secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah. Dalam bukunya sugiono mengatakan:

Penelitian kualitatif ini sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis atau lisan orang-orang dan perilaku diamati. Penelitian kualitatif bertujuan

¹⁷ Saifuddin Anwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010),h. 5

untuk mendapatkan data yang lebih lengkap, lebih mendalam, kredibel, dan bermakna, sehingga tujuan penelitian dapat tercapai.¹⁸

2. Tempat dan waktu penelitian

a. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Di Kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur, Kecamatan Teramang Jaya, Kabupaten Muko Muko. Alasan penulis melakukan penelitian di kios tersebut karena di lokasi ini penulis menemukan penyimpangan yang dilakukan oleh masyarakat pada harga burung kicau mania di Kios Rimba Cililin Bird.

b. Waktu Penelitian

Waktu yang digunakan peneliti untuk penelitian ini dilaksanakan sejak bulan September 2019 sampai dengan Oktober 2019, meliputi pengumpulan data dan pengolahan data yang meliputi penyajian dalam bentuk skripsi dan proses bimbingan berlangsung.

3. Subjek/ Informan Penelitian

Peneliti menggunakan teknik snowball sampling. Snowball sampling adalah teknik pengambilan sampel sumber data, yang awalnya jumlahnya sedikit, lama-lama menjadi besar. Dimana jumlah data yang sedikit itu belum mampu memberikan data yang lengkap, maka mencari orang lain yang dapat digunakan sebagai sumber data tersebut.¹⁹ Jadi informan yang dimaksud adalah yang memberikan informasi tentang data yang dibutuhkan

¹⁸Sugiono, *Pemahaman Penelitian Kualitatif*, (Bandung:Alfabeta, 2016),h. 48

¹⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. (Bandung : Alfabeta, 2012), Cet 15, h. 300

oleh peneliti. Adapun objek penelitian ini adalah pedagang burung dan pembeli burung.

4. Sumber Data Dan Teknik Pengumpulan Data

Sumber data yang diambil merupakan bagian dari cara untuk mendapatkan data, penelitian ini penelitian menggunakan sumber data:

a. Data Primer

Penelitian ini menggunakan data primer karena, data yang diperoleh langsung dari subjek yang diteliti beberapa wawancara langsung kepada para pedagang dan pembeli.

b. Data Sekunder

Sumber sekunder penelitian ini diperoleh dari buku yang berkaitan dengan permasalahan penelitian, dokumen-dokumen serta literatur yang berhubungan dengan masalah penelitian.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri-ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik lain, maka observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga objek-objek alam lainnya.²⁰

b. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai tehnik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pada pendahuluan untuk menemukan

²⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* . . .,h.203

permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah responden sedikit/kecil.²¹

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data yang digunakan untuk menyusuri data historis, seperti gambar atau karya, foto-foto, dan dokumen lainnya yang relevan dengan penelitian.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis terasa belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi, sampai tahap tertentu, diperoleh data yang dianggap kredibel. Miles and Huberman, mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, hingga datanya sudah jenuh.²² Adapun langkah-langkahnya:

a. Reduksi Data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data berlangsung terus-menerus selama proyek yang berorientasi

²¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, kualitatif dan R&D*. . . , h. 194

²² Sugiyono, *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, kualitatif dan R&D*. . . , h. 337

penelitian kualitatif berlangsung. Antisipasi akan adanya reduksi data sudah tampak waktu penelitiannya memutuskan (sering kali tanpa disadari sepenuhnya) kerangka konseptual wilayah penelitian, permasalahan penelitian, dan pendekatan pengumpulan data mana yang dipilihnya. Selama pengumpulan data berlangsung, terjadilah tahapan reduksi selanjutnya (membuat ringkasan, mengkode, menelusur tema, membuat gugus-gugus, membuat partisi, membuat memo). Reduksi data/transformatasi ini berlanjut terus sesudah penelitian lapangan, sampai laporan akhir lengkap tersusun.²³

b. Penyajian Data

Miles dan Huberman membatasi suatu penyajian sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Mereka meyakini bahwa penyajian-penyajian yang lebih baik merupakan suatu cara yang utama bagi analisis kualitatif yang valid, yang meliputi: berbagai jenis matrik, grafik, jaringan dan bagan. Semuanya dirancang guna menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah diraih. Dengan demikian seorang penganalisis dapat melihat apa yang sedang terjadi, dan menentukan apakah menarik kesimpulan yang benar ataukah terus melangkah melakukan analisis yang menurut

²³ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, kualitatif dan R&D . . .*, h. 338

saran yang dikisahkan oleh penyajian sebagai sesuatu yang mungkin berguna.²⁴

c. Menarik Kesimpulan

Penarikan kesimpulan menurut Miles dan Huberman hanyalah sebagian dari satu kegiatan dari konfigurasi yang utuh. Kesimpulan-kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Verifikasi itu mungkin sesingkat pemikiran kembali yang melintas dalam pikiran penganalisis (peneliti) selama ia menulis, suatu tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan, atau mungkin menjadi begitu seksama dan menghabiskan tenaga dengan peninjauan kembali serta tukar pikiran di antara teman sejawat untuk mengembangkan kesepakatan intersubjektif atau juga upaya-upaya yang luas untuk menempatkan salinan suatu temuan dalam seperangkat data yang lain. Singkatnya, makna-makna yang muncul dari data yang lain harus diuji kebenarannya, kekokohnya, dan kecocokannya, yakni yang merupakan validitasnya. Kesimpulan akhir tidak hanya terjadi pada waktu proses pengumpulan data saja, akan tetapi perlu diverifikasi agar benar-benar dapat dipertanggung jawabkan.²⁵

²⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, kualitatif dan R&D . . .*, h. 341

²⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, kualitatif dan R&D . . .*, h. 345

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Penetapan Harga

1. Harga

Harga adalah sebuah perwujudan nilai sesuatu dalam satuan uang yang harus dikeluarkan oleh seseorang sebagai pengorbanan untuk memperoleh, mendapatkan, memiliki, mempertahankan barang atau jasa. Oleh karena itu pada setiap produk atau jasa yang ditawarkan, bagian pemasaran berhak menentukan harga pokok., dimana harga tersebut mencakup seluruh biaya yang terlibat dalam produksi, distribusi dan promosi. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang dapat mendatangkan laba rugi perusahaan. Ketepatan menentukan harga di pasar akan membawa kesuksesan bagi perusahaan dalam memasarkan produknya.²⁶

Harga berdampak pada kinerja keuangan dan berpengaruh penting pada nilai penempatan posisi merek dibenak pelanggan. Selain itu harga juga menjadi sebuah perwakilan dari ukuran kualitas produk manakala pelanggan sulit mengevaluasi produk yang kompleks. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penempatan harga tersebut antara lain biaya, keuntungan, praktek saingan dan perubahan keinginan pasar. Dalam penetapan harga setidaknya ada enam langkah yaitu memilih tujuan

²⁶ Tjiptono, fandy. *Pemasaran jasa*. (malang: Bayu Media publishing. 2006),h. 299

penetapan harga, menentukan permintaan, perkiraan biaya, analisis biaya, harga dan tawaran pesaing, memilih metode harga dan memilih harga akhir.²⁷

Buchari Alma mengatakan dalam teori ekonomi, bahwa pengertian harga adalah sebagai berikut:

“Harga adalah nilai dan *utility* merupakan konsep yang paling berhubungan. Yang dimaksud dengan *utility* ialah suatu atribut yang melekat pada suatu barang, yang memungkinkan barang tersebut dapat memenuhi kebutuhan (*needs*,) keinginan (*wants*), dan memuaskan konsumen (*satisfaction*). *Value* adalah nilai suatu produk untuk ditukarkan dengan produk lain. Nilai ini dapat dilihat dalam situasi barter yaitu pertukaran antara barang dengan barang. Sekarang ini tidak melakukan barter lagi, akan tetapi sudah menggunakan uang sebagai ukuran yang disebut harga. Jadi, harga adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang.²⁸

Menurut Stanto, ada empat indikator yang mencirikan harga yaitu, keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan kualitas, daya saing harga, kesesuaian harga dengan manfaat.²⁹

1. Keterjangkauan harga, yaitu aspek penetapan harga yang dilakukan oleh produsen/penjual yang sesuai dengan kemampuan beli konsumen.
2. Daya saing harga, yaitu penawaran harga yang diberikan oleh produsen/penjual berbeda dan bersaing dengan yang diberikan oleh produsen lain, pada satu jenis produk yang sama.

²⁷ Kolter, philip dan keller, kevin lane. *Manajemen pemasaran*, (jakarta: PT Indeks.2007),h.84

²⁸Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: CV. Alfabeta, 2005), h. 169

²⁹Artaqila, *ndikator Harga, Promosi, Dan Kepuasan Pembelian*, <http://artaqila.blogspot.com/2017/12/indikaor-harga-promosi-dan-keputusan-pembelian.html?m=1>, pada hari Kamis, tanggal 19 September 2019, Pukul 10.18 WIB

3. Kesesuaian harga dengan kualitas produk, yaitu aspek penetapan harga yang dilakukan oleh produsen/penjual yang sesuai dengan kualitas produk yang dapat diperoleh konsumen.
4. Kesesuaian harga dengan manfaat produk, yaitu aspek penetapan harga yang dilakukan oleh produsen/penjual yang sesuai dengan manfaat yang dapat diperoleh konsumen dari produk yang dibeli.

2. Tujuan penetapan harga

Tujuan penentapan harga oleh perusahaan secara umum adalah:³⁰

- 1) Untuk bertahan hidup (memperoleh keuntungan)
- 2) Untuk memaksimalkan laba, bertujuan agar penjualan agar penjual meningkat, penentuan harga dapat dilakukan dengan harga murah atau tinggi.
- 3) Untuk memperbesar market share (memperluas atau memperbesar jumlah pelanggan), penentuan harga murah diharapkan dapat meningkatkan jumlah pelanggan pesaing beralih ke produk yang ditawarkan.
- 4) Mutu produk, tujuannya memberikan kesan bahwa produk jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi dari kualitas pesaing.
- 5) Karena pesaing, tujuannya agar harga lebih kompetitif dari pesaing.

³⁰ Kasmir, *kewirausahaan*,(Jakarta: Raja Grafindo persada,2014),h. 191

3. Metode Penetapan Harga

Metode penetapan harga, terdapat berbagai macam metode yang digunakan tergantung pada tujuan penetapan harga yang ingin dicapai. Penetapan harga biasanya dilakukan dengan menambah persentase di atas nilai atau besarnya biaya produksi bagi usaha manufaktur, dan di atas modal atas barang dagangan bagi usaha dagang.³¹

Metode penetapan harga dikelompokkan menjadi empat macam berdasarkan basisnya yaitu:

1) Metode penetapan harga berbasis permintaan

Metode ini lebih menekan faktor-faktor yang mempengaruhi selera dan keinginan pelanggan sendiri dan didasarkan pada berbagai pertimbangan diantaranya yaitu daya beli, kemauan pelanggan untuk membeli, posisi suatu produk dalam daya hidup pelanggan, manfaat yang diberikan produk tersebut kepada pelanggan, sifat persaingan non-harga.

2) Metode penetapan harga berbasis biaya

Dalam metode ini faktor penentuan harga yang utama adalah aspek penawaran atau biaya, bukan aspek permintaan.

3) Metode penetapan harga berbasis saingan

Berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan, atau laba. Hanya dapat ditetapkan atas dasar persaingan, yaitu apa yang dilakukan persaingan.

³¹Suparmoko. *Ekonomika Untuk Manajer*, (Yogyakarta: BPFE 1999),h.232

4) Metode penetapan harga laba

Metode ini berusaha menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penetapan harganya.

Besarnya nilai harga yang ditetapkan harus disesuaikan dengan tujuan penetapan harga. Berikut beberapa strategi dalam menentukan harga suatu produk.³²

1) Strategi modifikasi harga

Modifikasi harga dapat dilakukan menurut hal-hal berikut:

a. Menurut pelanggan

Harga dibedakan berdasarkan pelanggan utama (pelanggan loyal) atau pelanggan biasa (sekunder). Penentuan harga pelanggan utama biasanya relatif lebih murah.

b. Menurut bentuk produk (kelebihan-kelebihan dari produk) contoh:

buku dicetak menggunakan kertas HVS dan buku yang dicetak menggunakan kertas koran).

c. Menurut tempat

Harga ditentukan berdasarkan lokasi dimana produk/jasa tersebut ditawarkan. Hal ini dikarenakan tiap wilayah memiliki daya beli dan kondisi persaingan yang berbeda.

d. Menurut waktu

³² Kasmir, *kewirausahaan . . .*,h. 192

Harga yang ditentukan berdasarkan periode tertentu. Harga dapat berubah pada jam-jam tertentu (telepon), hari-hari tertentu (untuk bioskop dari hari Sabtu dan Minggu), dan minggu atau bulan-bulan tertentu (musiman).

2) Strategi penetapan harga untuk produk baru

a. Market *skimming pricing* (meninggikan harga)

Yaitu harga awal produk yang ditetapkan setinggi-tingginya dengan tujuan produk atau jasa memiliki kualitas tinggi.

b. Market *penetration pricing* (menurut harga)

Yaitu menetapkan harga serendah mungkin untuk menguasai pasar.

c. Strategi harga tunggal³³

Strategi harga ini, perusahaan membebaskan harga yang sama kepada setiap pelanggan yang membeli produk dengan kualitas dan kualitas yang sama pada kondisi yang sama, biasanya strategi ini dilaksanakan menggunakan sebuah katalog harga (harga resmi) yang di publikasikan. Tujuan strategi ini adalah untuk mempermudah keputusan penetapan harga, menjalin hubungan baik dengan semua pelanggan.

d. Strategi potongan harga (diskon)³⁴

³³ Ali Hasan, *Marketing dan Kasus-Kasus Pilihan*, (Yogyakarta: Caps, 2014), h. 566

Potongan harga sering digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan dan hasil penerimaan penjual serta share pasar perusahaan.

e. Strategi syarat-syarat pembayaran

Merupakan salah satu strategi harga, karena termasuk dalam pertimbangan tingkat pengorbanan yang harus diperhitungkan para pembeli atau langganan. Biasanya dengan sistem pembayaran kredit.

4. Penetapan Harga dalam Islam

Harga merupakan salah satu unsur yang terdapat dalam transaksi jual beli, yaitu adanya harga yang jelas dari benda yang terjual belikan. Islam memberikan perhatian serius tentang harga, hal ini terlihat dari beberapa larangan Rasulullah SAW, terhadap adanya praktik-praktik yang dapat mempengaruhi harga-harga barang dipasaran.³⁵

Dalam konsep ekonomi islam penetapan harga dilakukan oleh ketentuan-ketentuan pasar, yaitu kekuatan permintaan dan kekuatan penawaran. Dalam konsep islam, pertemuan permintaan dengan penawaran tersebut haruslah terjadi secara rela sama rela, tidak ada pihak yang merasa terpaksa untuk melakukan transaksi pada tingkat harga tersebut.³⁶ Sebagai firman Allah SWT, dalam surah An-Nisa (04) : (29)

³⁴ Soflan Assuri, *Manajemen Pemasaran*, (cet, 11, Jakarta: Rajagrafindo persada, 2011), h. 232

³⁵ Enizar, *Hadis Ekonomi*, (Jakarta:PT Rajagrafindo, 2013),h. 134

³⁶ Karim, Adiwarmman, *Ekonomi Mikro Islam Ed 5* (Jakarta:PT. Rajagrafindo Persada, 2014),h. 178

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا ﴿١٦﴾

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 kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*”.

Keadaan rela sama rela merupakan kebalikan dari keadaan aniaya, yaitu keadaan dimana salah satu pihak senang diatas kesedihan pihak lain. Dalam harga harga, para ahli fiqh merumuskannya sebagai kedaan pasar yang kompetitif.³⁷

Dalam konsep islam monopoly, diopoly, oligopoly dalam artian hanya ada satu penjual atau beberapa penjual tidak dilarang keberadaannya, selama mereka tidak mengambil keuntungan diatas keuntungan normal. Selama mereka tidak mengambil keuntungan diatas keuntungan normal. Islam mengatur agar persaingan di pasar dilakukan dengan adil. Setiap bentuk yang dapat menimbulkan ketidakadilan dilarang.³⁸

- 1) *Tallaqi rukban*, dilarang karena pedagang yang menyongsong dipinggir kota mendapat keuntungan dari ketidaktahuan penjual dari kampung akan harga yang berlaku dikota. Mencegah masuknya

³⁷ Karim, Adiwarmarman, *Ekonomi Mikro Islam . . .*,h. 178

³⁸ Karim, Adiwarmarman, *Ekonomi Mikro Islam . . .*,h. 178-179

pedagang desa ke kota ini (*entry barrier*) akan menimbulkan pasar yang tidak kompetitif.

- 2) Mengurangi timbangan dilarang karena barang yang dijual dengan harga yang sama dengan jumlah yang lebih sedikit.
- 3) Menyembunyikan barang cacat dilarang karena penjual mendapat harga yang baik untuk kualitas yang buruk.
- 4) Menukar kurma kering dengan kurma basah dilarang, karena takaran kurma basah ketika kering bisa jadi tidak sama dengan kurma kering yang ditukar.
- 5) Menukar satu takar kurma kualitas bagus dengan dua takar kurma kualitas sedang dilarang karena setiap kualitas kurma mempunyai yang ditukar.
- 6) Menukar satu takar kurma kualitas bagus dengan dua takar kurma kualitas sedang dilarang karena setiap kualitas kurma mempunyai harga pasarnya. Rasulullah menyuruh menjual satu kurma yang satu, kemudian membeli kurma yang lain dengan uang.
- 7) Transaksi Najasy dilarang karena sipenjual menyuruh orang lain memuji barangnya atau menawar dengan harga tinggi agar orang lain tertarik.
- 8) *Ghaba fa-Hisy* (besar) yaitu dilarang menjual diatas harga basar.
- 9) Ikhtikar (menimbun) dilarang, yaitu mengambil keunungn diatas keuntungan normal dengan menjual sedikit barang untk harga yang lebih tinggi.

C. Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika Bisnis Islam

Kata bisnis merupakan kata serapan dari bahasa Inggris yaitu “*business*” yang memiliki arti urusan, usaha dagang dan kesibukan. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, bisnis diartikan sebagai usaha dagang, usaha komersial di dunia perdagangan dan bidang usaha. Bisnis adalah pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan dan memberi manfaat. Sedangkan etika bisnis Islam merupakan sejumlah perilaku etis bisnis (*akhlaq al islamiyah*) yang dibungkus dengan batasan syariah. Perilaku yang etis adalah perilaku yang mengikuti perintah Allah SWT dan menjauhi larangan-Nya. Perbedaan etika bisnis Islam dengan etika bisnis yang selama ini dipahami dalam kajian ekonomi terletak pada landasan tauhid dan orientasi jangka panjang atau akhirat. Etika bisnis Islam juga dapat diartikan sebagai seperangkat prinsip-prinsip etika yang membedakan yang baik dan yang buruk, benar dan salah, dan lain sebagainya dan prinsip-prinsip umum membenarkan seseorang untuk mengaplikasikannya atas apa saja. Al-Qur'an memberikan pandangan tentang bisnis Islam yaitu mengajak manusia untuk mempercayai dan mengamalkan tuntutan-tuntutannya dalam segala aspek kehidupan sering kali menggunakan istilah-istilah yang dikenal dengan bisnis, seperti jual beli, untung rugi dan sebagainya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa etika bisnis Islam adalah seperangkat nilai, aturan maupun tata cara yang dijadikan pedoman dalam berbisnis sehingga aktivitas bisnis yang

dilakukan tidak menyimpang dari ajaran Islam. Jadi, antara etika dengan bisnis merupakan dua hal yang saling berhubungan sehingga menghasilkan suatu tatanan bisnis yang saling menguntungkan kedua belah pihak.³⁹

Etika bagi seseorang terwujud dalam kesadaran moral (*moral consciousness*) yang memuat keyakinan benar dan tidaknya sesuatu. Perasaan yang muncul bahwa ia akan salah jika ia melakukan sesuatu yang diyakininya tidak benar, berangkat dari norma-norma moral dan perasaan menghargai diri jika ia meninggalkannya, maka tindakan yang dilakukan harus ia pertanggung jawabkan pada dirinya sendiri. Begitu juga dengan sikapnya terhadap orang lain apabila pekerjaannya tersebut mengganggu atau sebaliknya mendapatkan pujian. Etika maupun moral bisa diartikan sebagai kebiasaan atau adat istiadat yang menunjuk kepada perilaku manusia itu sendiri yaitu berupa tindakan atau sikap yang dianggap benar atau salah.⁴⁰

Secara sederhana mempelajari etika dalam bisnis berarti mempelajari tentang mana yang baik atau buruk, benar atau salah dalam dunia bisnis berdasarkan kepada prinsip-prinsip moralitas. Etika bisnis dapat juga berarti pemikiran atau refleksi mengenai moralitas dalam kegiatan ekonomi dan bisnis.⁴¹ Islam sebagai agama yang universal juga mengatur nilai-nilai etika dengan basis moralitas. Islam

³⁹Ivana Anggraini tahun 2018 di Universitas Islam Negeri Ar-raniry Banda Aceh

⁴⁰Idri, *Hadis Ekonomi : Ekonomi Dalam Perspektif Islam dan Hadis Nani*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 323

⁴¹Faisal Badroen dkk, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Kencana Perdana Media Group, 2006), h. 70

mengkombinasikan nilai-nilai spiritual dan material dalam kesatuan yang seimbang dengan tujuan menjadikan manusia hidup bahagia di dunia dan di akhirat. Akan tetapi setelah muncul persoalan materialistis yang berkembang di era modern ini telah menyeret manusia pada kondisi dimana nilai-nilai spiritual terpinggirkan. Hal ini terjadi terutama dikalangan pebisnis yang pada gilirannya memberikan dampak negatif pada pihak lain.

Titik sentral Islam dalam menentukan kebebasan manusia untuk bertindak serta bertanggung jawab karena kepercayaannya terhadap ke-Mahakuasaan Tuhan. Hanya saja kebebasan manusia itu tidak mutlak, dalam arti kebebasan yang terbatas. Jika sekiranya manusia memiliki kebebasan mutlak, maka berarti menyaingi Tuhan selaku pencipta semua makhluk, tanpa kecuali adalah manusia itu sendiri. Dengan demikian hal ini tidak mungkin (mustahil). Dalam skema etika Islam, manusia adalah pusat ciptaan Tuhan.⁴²

2. Prinsip Dasar Etika Bisnis Islam

Ajaran etika dalam Islam pada prinsipnya manusia dituntut untuk berbuat baik pada dirinya sendiri, manusia, alam lingkungannya dan kepada Tuhan selaku Pencipta Nya. Apabila manusia telah berbuat baik

⁴²Elide Elfi Barus dan Nuraini, *Implementasi Etika Bisnis Islam (Studi Pada Rumah Makan Wong Solo Medan)*, (Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam, Vol. 2, September 2016), h. 130

pada ketiga yang terakhir ini, maka pada hakikatnya manusia telah berbuat baik pada dirinya sendiri. Lima konsep yang terdiri atas prinsip-prinsip dasar etika bisnis Islam:

1. Keesaan (Tauhid)

Konsep ini dimaksudkan bahwa sumber utama etikabisnis Islam adalah kepercayaan total dan murni terhadap keesaan Tuhan. Konsep tauhid merupakan dimensi vertikal Islam, yang memadukan berbagai aspek dalam kehidupan manusia yaitu politik, ekonomi, sosial, dan keagamaan (religius) serta menekankan gagasan mengenai konsistensi dan keteraturan.⁴³

2. Keseimbangan (*Equilibrium*)

Keseimbangan atau 'adl(keadilan) menggambarkan dimensi horizontal ajaran Islam, dan hubungan dengan harmoni segala sesuatu di alam semesta. Hukum dan keteraturan yang terlibat pada alam semesta mencerminkan keseimbangan harmonis. Tatanan ini pula yang dikenal dengan sunnatullah.⁴⁴

3. Kehendak Bebas (*Free will*)

Pada tingkat tertentu, manusia diberikan kehendak bebas untuk mengendalikan kehidupannya sendiri manakala Allah SWT menurunkannya ke bumi. Dengan tanpa mengabaikan kenyataan bahwa ia sepenuhnya dituntun oleh hukum yang diciptakan Allah SWT, ia diberi kemampuan untuk berpikir dan membuat keputusan, memilih

⁴³R. Lukman Fauroni, *Etika Bisnis Islam dalam Al-Quran*, (Yogyakarta: Pustaka Pesantren), 2006, h. 144

⁴⁴Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam...*, h. 89

jalan hidup yang diinginkan, dan yang paling penting untuk bertindak berdasarkan aturan yang ia pilih.⁴⁵

4. Tanggung Jawab (*Responsibility*)

Kebebasan tanpa batas adalah suatu hal yang mustahil dilakukan oleh manusia karena tidak menuntut adanya pertanggung jawaban. Untuk memenuhi tuntutan keadilan dan kesatuan, manusia perlu mempertanggungjawabkan tindakannya. Secara logis prinsip ini berhubungan erat dengan prinsip kehendak bebas. Ia menetapkan batasan mengenai apa yang bebas dilakukan oleh manusia dengan bertanggung jawab atas semua yang dilakukannya.

5. Kebajikan (*Ihsan*)

Kebajikan artinya melaksanakan perbuatan baik yang dapat memberikan manfaat kepada orang lain, tanpa adanya kewajiban tertentu yang mengharuskan perbuatan tersebut atau dengan kata lain beribadah dan berbuat baik seakan-akan melihat Allah, jika tidak mampu, maka yakinlah Allah melihat.⁴⁶

3. Konsep Etika Bisnis Islam Dalam Jual Beli

Secara umum ajaran Islam menawarkan nilai-nilai dasar atau prinsip-prinsip umum yang penerapannya dalam bisnis disesuaikan dengan perkembangan zaman dan mempertimbangkan dimensi ruang dan waktu.

⁴⁵Muhammad, *Etika Bisnis...*, h. 56

⁴⁶Rafik Issa Beekum, *Etika Bisnis Islami*, (Yogyakarta:Pustaka Pelajar 2004), h. 40-41

Dalam Islam terdapat nilai-nilai dasar etika bisnis, diantaranya adalah tauhid, khilafah, ibadah, tazkiyah dan ihsan. Dari nilai dasar ini dapat diangkat ke prinsip umum tentang keadilan, kejujuran, keterbukaan, kebersamaan, kebebasan, tanggungjawab dan akuntabilitas Islam sangat menekankan nilai etika dalam kehidupan manusia. Sebagai satu jalan, pada dasarnya Islam merupakan kode perilaku etika dan moral bagi kehidupan manusia. Islam memandang etika sebagai satu jalan dari sistem kepercayaan muslim (iman). Hal tersebut memberikan satu otoritas internal yang kokoh untuk memberikan sanksi dan memberikan dorongan dalam melaksanakan standar-standar etika. Konsep etika dalam Islam bukan relatif, namun prinsipnya bersifat abadi dan mutlak. Adapun konsep etika bisnis Islam adalah sebagai berikut:

1. Konsep Ke-Tuhanan

Dalam dunia bisnis Islam masalah ke-Tuhanan merupakan hal yang harus dikaitkan keberadaannya dalam setiap aktifitas bisnis. Manusia diwajibkan melaksanakan tugasnya terhadap Tuhannya, baik dalam bidang ibadah maupun muamalah. Dalam bidang bisnis, ajaran Tuhan meletakkan konsep dasar halal dan haram yang berkenaan dengan transaksi. Semua hal yang menyangkut dan berhubungan dengan harta benda hendaknya dilihat dan dihukumi dengan dua kriteria halal atau haram. Etika bisnis Islam di dasarkan pada nilai-nilai luhur yang ada dalam sumber-sumber ajaran Islam seperti nilai moralitas yang menyeru manusia kepada kebenaran dan kebaikan, kesabaran dan

akhlak serta mencegah untuk melakukan kepalsuan, penipuan, kecurangan, kejahatan dan kemunkaran, kemudian Islam juga menyerukan agar membantu orang miskin dan melarang berbuat zalim, melanggar hak orang lain dan menumpuk harta secara tidak halal.⁴⁷

2. Konsep Islam Terhadap Harta

Pemilik mutlak terhadap segala sesuatu yang ada di muka bumi ini, termasuk harta benda adalah Allah SWT. Manusia hanya sebagai pemegang amanah karena tidak mampu mengadakan benda dari tiada. Harta sebagai perhiasan hidup yang memungkinkan manusia bisa menikmatinya dengan baik dan tidak berlebih-lebihan. Manusia memiliki kecenderungan untuk memiliki, menguasai dan menikmati harta. Islam tidak memandang harta dan kekayaan sebagai penghalang untuk mencari derajat yang tertinggi dan taqarrub kepada Allah. Al-Qur'an di berbagai ayatnya menegaskan bahwa kekayaan dan kehidupan nyaman sebagian besar merupakan karunia dari Allah SWT bagi hamba-hambanya yang beriman dan bertaqwa sebagai balasan atas amal shaleh dan upaya mereka yang disyukuri Allah. Dalam al-Qura'n dijelaskan bahwa pembelajaan harta benda harus dilakukan dalam kebaikan atau jalan Allah dan tidak ada sesuatu yang dapat membinasakan diri. Harus menyempurnakan takaran dan timbangan dengan neraca yang benar. Dijelaskan juga bahwa ciri-ciri orang-orang yang mendapat kemuliaan dalam pandangan Allah adalah mereka yang

⁴⁷Ivana Anggraini tahun 2018 di Universitas Islam Negeri Ar-raniry Banda Aceh

membelanjakan harta bendanya tidak secara berlebihan dan tidak pula kikir.⁴⁸

Sedangkan manusia hanya diberi hak kepemilikan terbatas, yaitu sebagai pihak yang diberikan kewenangan untuk memanfaatkan. Dan inti dari kewenangan tersebut adalah tugas untuk menjadi seorang khilafah yang beribadah di muka bumi ini. Inilah yang menjadi moral yang paling mendasar pada setiap bentuk etika seorang muslim dalam kepemilikan dan kekayaan.⁴⁹

2. Konsep Benar

Benar adalah ruh keimanan, ciri utama orang mukmin, bahkan ciri para nabi. Tanpa kebenaran, agama tidak akan tegak dan tidak akan stabil. Bencana terbesar di dalam pasar saat ini adalah meluasnya tindakan dusta dan batil, misalnya berbohong dalam mempromosikan barang dan menetapkan harga. Oleh karena itu salah satu karakter pedagang yang terpenting dan diridhai oleh Allah ialah kebenaran. Perilaku yang benar mengandung kerja yang baik, sangat dihargai dan dianggap sebagai suatu investasi bisnis yang benar-benar menguntungkan. Karena hal itu akan menjamin adanya kedamaian di dunia dan juga kesuksesan di akhirat.⁵⁰

⁴⁸Ivana Anggraini tahun 2018 di Universitas Islam Negeri Ar-raniry Banda Aceh

⁴⁹Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam...*, h. 105

⁵⁰Ivana Anggraini tahun 2018 di Universitas Islam Negeri Ar-raniry Banda Aceh

Adapun konsep etika konvensional terkait dengan benar dan salah, baik dan buruk, yaitu terdapat dalam diri manusia itu sendiri, dan ukurannya terdapat dalam alat kekuasaan jiwa manusia yaitu akal, rasa, dan kehendak, serta kodrat manusia. Uraian baik dan buruk atau benar dan salah menitik beratkan pada sifat kodrat manusia sebagai makhluk yang berakal. Berbuat sesuai dengan akal adalah ukuran kebaikan yaitu memberi akal di atas hawa nafsu, keinginan, kebutuhan, rasa, dan kehendak, segala sesuatu haruslah dibawah kepemimpinan akal yang sehat. Sementara dalam dunia usaha kebenaran dan juga kebaikan sangatlah diperlukan dan harus dijunjung tinggi, sebab tanpa keduanya bisnis akan terancam kesuksesan dan kesinambungannya.⁵¹

3. Amanat

Menurut Islam, kehidupan manusia dan semua potensinya merupakan suatu amanat yang diberikan oleh Allah kepada manusia. Islam mengarahkan para pemeluknya untuk menyadari amanat ini dalam setiap langkah kehidupan. Persoalan bisnis juga merupakan amanat antara masyarakat dengan individu dan Allah. Semua sumber bisnis hendaknya diperlakukan sebagai amanat antara masyarakat dengan individu dan Allah. Semua sumber bisnis hendaknya diperlakukan sebagai amanat ilahiah oleh pelaku bisnis. Sehingga ia akan menggunakan sumber daya bisnisnya dengan sangat efisien. Dalam transaksi jual beli, sifat amanat sangat diperlukan. Dengan sifat

⁵¹Idri, *Hadis Ekonomi : Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta: Kencana 2010), h. 352

amanat, para penjual dan pembeli akan memiliki sifat tidak saling mencurigai bahkan tidak khawatir walau barangnya ditangan orang lain. Memulai bisnis biasanya atas dasar kepercayaan. Oleh sebab itu, amanat adalah komponen penting dalam transaksi jual beli.⁵²

5. Kejujuran

Kejujuran adalah dasar dari setiap usaha untuk menjadi orang yang kuat, kejujuran merupakan kualitas dasar kepribadian moral dari seseorang. Tanpa kejujuran, seorang tidak dapat maju selangkahpun karena ia belum berani menjadi diri sendiri. Sifat jujur merupakan sifat Rasulullah saw yang patut ditiru. Rasulullah saw dalam berbisnis selalu mengedepankan sifat jujur. Beliau selalu mengedepankan sifat jujur. Beliau selalu menjelaskan kualitas sebenarnya dari barang yang dijual serta tidak pernah berbuat curang bahkan mempermainkan timbangan. Oleh karena itu, pentingnya kejujuran dalam pola transaksi jual beli karena kejujuran dapat membawa keberuntungan. Kejujuran adalah suatu jaminan dan dasar bagi kegiatan bisnis yang baik dan berjangka panjang. Kejujuran termasuk prasyarat keadilan dalam hubungan kerja terkait erat dengan kepercayaan.

Kepercayaan sendiri merupakan asset yang sangat berharga dalam urusan bisnis. Islam memerintahkan semua transaksi bisnis dilakukan dengan cara jujur dan terus terang. Untuk itu Allah menjanjikan kebahagiaan bagi orang awam yang melakukan bisnis

⁵²Ivana Anggraini tahun 2018 di Universitas Islam Negeri Ar-raniry Banda Aceh

dengan cara jujur dan terus terang. Keharusan untuk melakukan transaksi bisnis secara jujur, tidak akan memberikan koridor dan ruang penipuan, kebohongan dan eksploitasi dalam segala bentuknya. Perintah ini mengharuskan setiap pelaku bisnis untuk secara ketat berlaku adil dan lurus dalam semua transaksi bisnisnya.⁵³

B. Burung

Pengertian "burung" dibedakan dengan 'binatang' dan 'ikan' yang sebagian besar aktivitasnya berada di darat ataupun air. pengertian "burung peliharaan" dikorelasikan dengan keadaan bahwa sebagian besar atau seluruh bagian hidupnya baik tempat, makanan, reproduksi, pengelolaan dan pemanfaatannya diatur dan dilakukan oleh manusia serta dipelihara secara khusus dengan tujuan agar memberikan hasil dan kepuasan bagi yang memunyainya.⁵⁴

1. Mengenal Burung Berkicau

Burung masa kini telah berkembang sedemikian rupa sehingga terspesialisasi untuk terbang jauh dengan perkecualian pada beberapa jenis primitif. Bulu-bulunya, terutama di sayap telah tumbuh semakin lebar, ringan, kuat dan bersusun rapat. Bulu-bulu ini juga bersusun demikian rupa

⁵³ Ivana Anggraini tahun 2018 di Universitas Islam Negeri Ar-raniry Banda Aceh

⁵⁴ Bayu Setohadi, [Http://burungkenari.wordpress.com](http://burungkenari.wordpress.com), Di akses tanggal 5 april 2019, pukul 12.20 WIB

sehingga mampu menolak air dan memelihara tubuh burung tetap hangat di tengah udara dingin Tulang belulanganya menjadi semakin ringan karena adanya rongga-rongga udara di dalamnya, namun tetap kuat menopang tubuh. Tulang dadanya tumbuh membesar dan memipih sebagai tempat perlekatan otot-otot terbang yang kuat. Gigi-giginya menghilang digantikan oleh paruh ringan dari zat tanduk.⁵⁵

Kesemuanya itu menjadikan burung menjadi lebih mudah dan lebih pandai terbang, dan mampu mengunjungi berbagai macam habitat di muka bumi. Ratusan jenis burung dapat ditemukan di hutan-hutan ini dari tepi pantai hingga ke puncak-puncak pegunungan. Burung juga ditemukan di rawa-rawa, padang rumput pesisir pantai, tengah lautan, gua-gua batu, perkotaan, dan wilayah kutub. Masing-masing jenis beradaptasi dengan lingkungan hidup dan makanan utamanya.⁵⁶

Maka dikenal berbagai jenis burung yang berbeda-beda warna dan bentuknya ada yang warnanya cerah cemerlang atau hitam legam, yang hijau daun, coklat gelap atau burik untuk menyamar, dan lain-lain. Ada yang memiliki paruh kuat untuk menyobek daging, mengerkah biji buah yang keras, runcing untuk menombak ikan, pipih untuk menyaring lumpur, lebar untuk menangkap serangga terbang, atau kecil panjang untuk mengisap nectar. Ada yang memiliki cakar tajam untuk mencengkram mangsa, cakar

⁵⁵<http://Adiputrasembilan.blogspot.com//pengertian-burung-pemeliharaan.html>, pada tanggal 5 april 2019, pukul 13.23 WIB

⁵⁶[Http://burungkenari.wordpress.com](http://burungkenari.wordpress.com), Di akses tanggal 5 april 2019, pukul 12.55

pemanjat pohon, cakar penggali tanah dan serasah, cakar berselaput untuk berenang, cakar kuat untuk berlari dan merobek perut musuhnya.⁵⁷

2. Penggolongan Burung

Burung dipelihara dengan tujuan bahwa manfaat yang diperoleh manusia tersebut dari keberadaan burung itu pun sangat bermacam-macam. Manusia dapat menikmati dari indahny warna bulunya, gesit dalam gerakan, indah dan merdu suaranya ataupun keterampilan khusus yang dimilikinya yang tergolong beberapa macam:

- a) Kemampuan suara burung berkicau contohnya seperti: Kenari, Murai Batu, Kacer, *LoveBird*, Cucak Hijau, Pleci, Kolibri
- b) Keindahan warna bulu (*Brilliant color*)
- c) Ukuran Badan (Kecil, Menengah, Besar)
- d) Bentuk Paruh (Burung kenari dengan paruh panjang, Murai Batu dengan paruh atas dan bawah tipis, Kacer dengan paruh tebal dan panjang, *LoveBird* dengan paruh tebal dan besar, Cucak Hijau dengan paruh tebal dan besar, Pleci dengan paruh tebal, Kolibri dengan paruh runcing panjang)⁵⁸

3. Perawatan Burung Bekicau

Masalah perawatan yang paling penting adalah masalah konsistensi dalam pemberian, baik dalam hal jadwal maupun takaran. Pemberian pakan dengan jadwal dan jumlah yang tidak teratur membuat burung tidak stabil.

Berkaitan dengan masalah konsistensi inilah, perlu kiranya menetapkan

⁵⁷ [Http://burungkenari.wordpress.com](http://burungkenari.wordpress.com), Di akses tanggal 5 april 2019, pukul 12.55

⁵⁸ <http://Adiputrasembilan.blogspot.com//pengertian-burung-pemeliharaan.html> ,pada tanggal 5 april 2019, pukul 13.23 WIB

jenis jadwal, dan jumlah pakan bagi burung yang akan dilaksanakan secara konsisten.⁵⁹

Demikian pula halnya dalam hal memandikan dan menjemur harus konsisten. Jika burung biasa dimandikan pagi, konsistenkan dimandikan pagi terus. Apabila memang perlu ada perubahan maka hendaknya perubahan tidak dilakukan secara dratis dan konsisten menerapkan pola baru tersebut. Adapun perawatan burung berkicau yaitu :

a) Perawatan harian burung berkicau.

Perawatan harian untuk burung kenari relatif sama dengan burung berkicau jenis lainnya, kunci keberhasilan perawatan harian yaitu rutin dan konsisten. Berikut ini pola perawatan harian dan setelah harian untuk burung berkicau kenari :

- 1) Jam 07.00 burung diangin-anginkan di teras jam 07.30 burung dimandikan (karamba mandi atau semprot, tergantung pada kebiasaan masing-masing burung).
- 2) Bersihkan kandang harian. Ganti atau tambahkan pakan dan air minum.
- 3) Berikan sayuran segar atau buah.
- 4) Penjemuran dapat dilakukan selama 1-2 jam/hari mulai pukul 08.00-11.00. Selampenjemuran, sebaiknya burung tidak melihat burung sejenis.

⁵⁹ Agro Media, <http://tipcaraperawatankenari.blogspot.com>, pada tanggal 6 april 2019, pukul 14.23 WIB

- 5) Setelah dijemur, angin-anginkan kembali burung tersebut di teras selama 10 menit, lalu sangkar dikerondong.
 - 6) Siang hari sampai sore (jam 10.00-15.00) burung dapat dimaster dengan suara master atau burung-burung master.
 - 7) Jam 15.30 burung diangin-anginkan kembali di teras, boleh dimandikan bila perlu.
 - 8) Kontrol pakan, air minum, sayuran dan buah
 - 9) Jam 18.00 burung kembali dikerondong dan diperdengarkan suara master selama masa istirahat sampai pagi harinya.
 - 10) Keroto segar diberikan 1 sendok teh maksimal 2x sehari.
 - 11) Jangkrik minimal ekor sehari
- b) Perawatan Burung Berkicau Sebelum Dan Akan Lomba.

Meskipun setiap burung kenari memiliki sifat yang berbeda sehingga membutuhkan perawatan yang berbeda pula, namun ada beberapa cara untuk menentukan perawatan burung berkicau yang akan dilombakan. Cara tersebut dijelaskan sebagai berikut :

- 1) Pahami dulu sifat burung tersebut.
- 2) Tes burung dengan rawatan harian.
- 3) Setelah mengetahui uji coba dengan rawatan harian, akan diketahui pola makan burung kenari.
- 4) Memperkirakan waktu birahi burung berkicau karena birahi menentukan mental tarung burung tersebut.

5) Meredam birahi burung berkicau dengan menggunakan betina, sering dimandikan,
atau sering diberi pakan.

c) Perawatan burung berkicausaat mabung.

1) Tempatkan burung di tempat yang sepi, jauh dari lalu lintas manusia.
Sebaiknyaburung lebih banyak dalam kondisi dikerodong.

2) Mandi cukup 1x seminggu saja dan jemur maksimal 30 menit/hari.

3) Pemberian porsi pakan tambahan diberikan lebih banyak karena sangat diperlukan untukpembentukan sel-sel baru dan untuk pertumbuhan bulu baru. Misalnya, tambahkan *bijiniger*, variasikan pemberian sayuran segar dan buah.

4) Berikan multivitamin yang berkualitas yang dicampur di air minum.⁶⁰

⁶⁰ Agro Media, <http://tipcaraperawatankenari.blogspot.com>, pada tanggal 6 april 2019, pukul 14.23 WIB

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran umum Desa Sido Makmur Kecamatan Terawang Jaya

Kabupaten Mukomuko

1. Sejarah Desa Sido Makmur

Riwayat Desa Sido Makmur dimulai pada tahun 1996, pada tahun 1996 Sido Makmur hanyalah nama dusun dan masih bernaung dengan Desa Nenggalo dan berada di Kecamatan Ipuh, pada tahun 1998 terjadi pemekaran Kecamatan yang dulunya berada di Kecamatan Ipuh menjadi Kecamatan Terawang Jaya, menurut cerita warga asli sekitar, asal mulanya mengapa warga sekitar mengambil Terawang Jaya menjadi nama Kecamatan yang baru, Terawang Jaya dulunya hanya nama Desa Kecil dipinggiran pantai Banta Kabupaten MukoMuko yang mayoritas penduduknya berpenghasilan dari bertani dan melaut penduduk Desa Terawang Jaya beragam suku ada suku Jawa, Batak, Sunda dan penduduk asli, seiring berjalannya waktu perkembangan Desa ini sangat pesat yang dulunya orang bertani/bercocok tanam sayuran ataupun padi hanya mengandalkan air hujan tetapi dengan adanya pembangunan yang signifikan seperti pembangunan bendungan dan irigasi petani lebih mudah mengairi lahan pertaniannya dan tidak lagi mengandalkan air hujan, tidak hanya fasilitas pertanian fasilitas umum lainnya seperti jalan dan penerangan diprioritaskan, dan perangkat-perangkat Desa yang aktif mampu mewujudkan Desa Terawang Jaya menjadi Desa yang dikenal, dari situlah terjadi permusyawaratan dan memilih menjadikan Desa Terawang Jaya menjadi nama Kecamatan yang baru dengan penuh harapan Desa-Desa yang lain mampu mencontoh seperti Desa Terawang Jaya. pada tahun 1999 terjadi lagi pemekaran Desa menjadi Desa Sambirejo, menurut warga sekitar nama Desa Sambirejo ini diambil dari nama Desa yang ada di Jawa karena mayoritas penduduknya adalah orang Jawa dan pada 2004 terjadi pemekaran Desa kembali, setelah pemekaran Desa ada pemilihan Kepala Desa ada dua kandidat dalam pemilihan Kepala Desa tersebut yaitu Wito Suwarno dan Nur Salim dan yang terpilih menjadi Kepala Desa saat itu ialah Wito Suwarno, setelah pelantikan kepala Desa dan terjadi musyawarah dengan tokoh agama, tokoh masyarakat, sesepuh di sekitar dan masyarakat Desa Sambirejo ini berganti nama menjadi Desa Sido Makmur, Sido Makmur ini berasal dari bahasa Jawa yang berarti menjadi makmur karena

masyarakat di Desa Sido Makmur ini 90% suku Jawa sedangkan Desa pemekarnya yaitu Desa Bandar Jaya.

Kepala Desa Sido Makmur dari pemekaran hingga saat ini hanya satu Kepala Desa karena Wito Suwarno menjabat menjadi Kepala Desa tiga priode dari tahun 2004 hingga tahun 2019 dan saat ini Kepala Desa Sido Makmur sudah habis masa jabatannya dan di gantikan dengan Abu Latas Kepala Desa PJS (pejabat sementara) dari Kecamatan Terawang Jaya.

Luas wilayah Desa Sido Makmur sekitar 3.020,5 ha² terdiri dari Tegal/ladang 1.500 ha², perkebunan 1.500 ha², pekarangan 11,0 ha² dan fasilitas umum 9,5 ha². Jumlah penduduk Desa Sido Makmur saat ini kurang lebih laki-laki 537 jiwa dan jumlah perempuan 465 jiwa dengan jumlah kepala keluarga 298.

2. Visi dan Misi Desa Sido Makmur

Visi:

Visi Desa Sido Makmur terbentuk melalui pendekatan partisipatif dengan melibatkan pihak-pihak yang berkepentingan seperti tokoh agama, tokoh masyarakat, lembaga-lembaga yang ada di Desa Sido Makmur, sesepuh-sesepuh dan pada masyarakat dengan mempertimbangkan kondisi internal dan eksternal didesa sebagai satu satuan wilayah pembangunan di Desa maka visi dari Desa Sido Makmur adalah. “ MEMBANGUN DESA SIDO MAKMUR SEMAKIN MAJU DAN SELALU MEMPRIORITASKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT BERBASIS PADA PERTANIAN, PETERNAKAN, PENDIDIKAN DAN KESEHATAN “

Misi:

- a. Membangun badan usaha milik Desa dan menyediakan berdasarkan kebutuhan masyarakat
- b. Peningkatan sarana dan prasarana pendidikan
- c. Mengembangkan usaha pertanian dan mengembangkan usaha peternakan
- d. Menyediakan lapangan pekerjaan
- e. Meningkatkan pelayanan kesehatan
- f. Meningkatkan keaktifan aparatur pemerintahan seperti PKK dan perangkat-perangkat Desa

- g. Memprioritaskan pembangunan fasilitas umum seperti jalan dan tempat-tempat ibadah
- h. Meningkatkan gotong royong agar budaya selalu terjaga dan guyup rukun sesama masyarakat

3. Geografi Desa Sido Makmur Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Mukomuko

Desa Sido Makmur merupakan desa bagian utara dari Kecamatan Teramang Jaya dan bagian tengah di kabupaten Mukomuko. Desa Sido Makmur memiliki luas wilayahnya mencapai 3.020,5 ha² dan mayoritas menjadi perkebunan sawit lebih dari 40% lahan perkebunan di Desa Sido Makmur dikelola oleh perusahaan dan Kurang lebih 60% di kelola oleh perorangan dan lahan tersebut tidak hanya dikelola oleh penduduk Desa Sido Makmur tetapi banyak juga masyarakat di luar Desa Sido Makmur yang memiliki perkebunan di wilayah Desa Sido Makmur.

Desa Sido Makmur terletak di wilayah Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Mukomuko provinsi Bengkulu yang berbatasan dengan.

- a. Sebelah utara berbatasan dengan Desa Bandar Jaya/Desa Pemekar, Desa Bandar Jaya ujung utara dari Kecamatan Teramang Jaya dan berbatasan langsung dengan Kecamatan Penarik
- b. Sebelah selatan berbatasan dengan Desa Pernyah, Desa Pernyah merupakan Desa pemekaran dari Desa Nenggalo
- c. Sebelah timur masih berbatasan dengan Desa Pernyah
- d. Sebelah barat berbatasan dengan Desa Pasar Bantal

Jarak tempuh Desa Sido Makmur ke pusat kecamatan sekitar 10 km dan jarak tempuh Desa Sido Makmur ke pusat kabupaten sekitar berjarak 40 km. Luas wilayah Desa Sido Makmur 90% merupakan lahan perkebunan sawit yang di kelola oleh perusahaan maupun perorangan, 6% terdiri dari lahan gambut yang terletak di pinggiran pantai dan 4% rawa yang dikeringkan dan di tanam sawit ada juga yang di tanami sayur-sayuran.

Iklim yang ada di Desa Sido Makmur sebagaimana desa-desa lainnya yang mempunyai iklim sama di wilayah Indonesia yaitu mempunyai iklim kemarau dan penghujan.

4. Data penduduk Desa Sido Makmur Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten

Mukomuko

Penduduk Desa Sido Makmur berasal dari berbagai daerah yang berbeda dimana mayoritas penduduknya yang paling banyak dari pulau Jawa dan di Desa Sido Makmur jauh dari penduduk asli karena dulunya Desa Sido Makmur masih hutan dan jauh dari pemukiman penduduk asli sekitar, tetapi seiring berjalannya waktu banyak masyarakat yang berdatangan dan menetap di Desa Sido Makmur seperti suku Batak, Sunda ataupun penduduk asli. Mayoritas penduduk Desa Sido Makmur beragama Islam dan fasilitas kesehatan seperti Puskesmas pembantu sudah ada dan fasilitas pendidikan seperti taman kanak-kanak dan sekolah dasar sudah ada tetapi tingkat SMP/MTS dan SMA/SMK belum tersedia di Desa Sido Makmur tetapi fasilitas pendidikan SMP/MTS dan SMA/SMK masih terjangkau dan tidak terlalu jauh dari Desa Sido Makmur.

Desa Sido Makmur mempunyai jumlah penduduk saat ini kurang lebih laki-laki 537 jiwa dan jumlah perempuan 465 jiwa dengan jumlah keseluruhan 1.002 jiwa dan dengan jumlah kepala keluarga 298 yang terbagi menjadi 5 Dusun ((RW) dengan rincian sebagai berikut.

Tabel 3.1 : Data jumlah penduduk Desa Sido Makmur Kec. Teramang Jaya Kab. Muko Muko

TABEL 3.1

No	Keterangan	Jiwa	KK
1	Dusun ((RW) 1	292	81
2	Dusun ((RW) 2	213	68
3	Dusun ((RW) 3	146	48
4	Dusun ((RW) 4	180	50
5	Dusun ((RW) 5	171	51
	Jumlah	1.002	298

Sumber Data: Profil Desa Sido Makmur

Masyarakat Desa Sido Makmur mayoritas penduduknya bermatapencaharian adalah petani, berikut presentasinya.

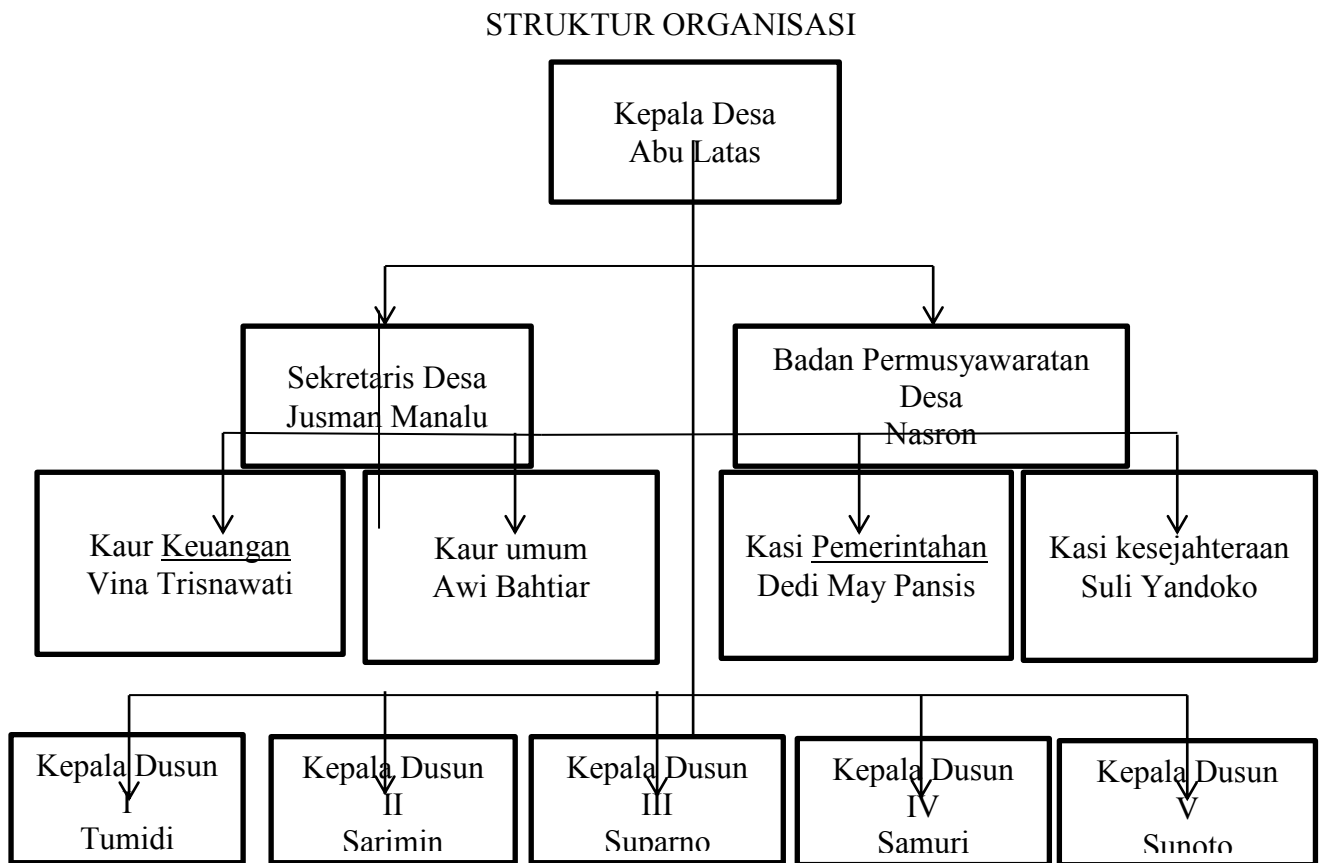
Tabel 3.2 : Data pekerjaan penduduk Desa Sido Makmur

TABEL 3.2

Petani	Peternak	Pedagang	Pengusaha	PNS	Buruh
60%	10%	5%	5%	7%	13%

Sumber Data : Profil Desa Sido Makmur

5. Struktur Organisasi Pemerintahan Desa Sido Makmur



B. Gambaran Umum Kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur

Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Muko Muko

1. Sejarah Kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur

Tn. Edi wijaya berasal dari sumatra barat Tn. Edi Wijaya merantau ke Muko Muko Bengkulu pada tahun 2005 dan di Muko Muko Tn. Edi wijaya membuka counter Hp dan pada tahun 2008 Tn. Edi Wijaya pindah kembali tepatnya di Desa Sido Makmur kecamatan Teramang Jaya kabupaten Muko Muko. Tn. Edi wijaya membuka counter kembali. Pada tahun yang sama Tn. Edi wijaya belum ada niat untuk membuka usaha lain selain usaha counter apalagi usaha kios burung yang ia jalani saat sekarang, tetapi seiring berjalannya waktu karena dilingkungan sekitar tempat tinggal Tn. Edi Wijaya banyak yang mempunyai burung kicau mania Tn. Edi wijaya mulai tertarik memelihara burung berkicau. Burung yang pertama kali di pelihara yaitu burung kapas tembak seiring berjalannya waktu burung peliharaan Tn. Edi wijaya bertambah satu demi satu dan Tn. Edi wijaya sering mengikuti kontes burung berkicau dan sering mendapatkan nominasi dan dari situlah Tn. Edi Wijaya melihat peluang pada tahun 2010 dia mulai merintis menjual pakan burung dan pakan ayam dimulai dari sedikit dan pada tahun 2013 Tn. Edi Wijaya mulai memasok bahan-bahan burung hasil pikatan dari hutan dan dari situlah permintaan mulai banyak dan toko burung Tn. Edi Wijaya mulai dikenal dan conter hp Tn. Edi Wijaya tutup dia lebih memfokuskan ke bisnis burung dan pada tahun 2014 Tn. Edi Wijaya mulai menjual burung jadi atau burung kontes tetapi Tn. Edi Wijaya masih menjual burung yang dikonteskan maupun bahan burung yang belum jadi, karena kemajuan usaha jual beli burung dan pakan burung yang sangat signifikan pada tahun 2017 Tn. Edi Wijaya mampu membuat Ruko sendiri dan tidak mengontrak bahkan lebih besar dari yang sebelumnya.

Kios burung Rimba Cililin Bird usaha milik Tn. Edi Wijaya selalu mengedepankan kepuasan konsumen dan Tn. Edi Wijaya selalu memberikan masukan kepada konsumennya yang berbelanja di kiosnya dan Tn. Edi Wijaya tidak terlalu mematok harga yang terlalu tinggi dan kuncinya adalah memberikan kenyamanan pelayanan berbelanja bagi para pelanggan dengan kenyamanan, keramahan dan selalu melakukan pendekatan dengan pembeli yang baru.

Kios Burung Rimba Cililin Bird menjual berbagai jenis burung berkicau yang masih bahan ataupun yang siap untuk di konteskan, diantaranya adalah jenis burung:

- a) Murai batu
- b) Kacer
- c) Kapas tembak
- d) Kenari

- e) Pleci (kacamata)
- f) Lovebird
- g) Cucak ijo (cucak hijau)
- h) Ciblek
- i) Dan berbagai jenis pakan burung, sangkar burung dan pakan ayam

2. Visi dan Misi Kios Rimba Cililin Bird

Visi:

Menjadikan usaha Kios Burung Rimba Cililin Bird yang mampu memberikan dan menjual burung-burung yang berkualitas

Misi:

- a) Menyediakan burung-burung kicau yang berkualitas
- b) Menyediakan bahan burung kicau yang berkualitas
- c) Menyediakan dan mampu memenuhi kebutuhan pakan yang berkualitas bagi para pecinta burung kicau
- d) Mengutamakan kenyamanan dan kepercayaan bagi para pelanggan
- e) Mengutamakan kepuasan pelanggan dan selalu memenuhi permintaan pelanggan

3. Tujuan Kios Rimba Cililin Bird

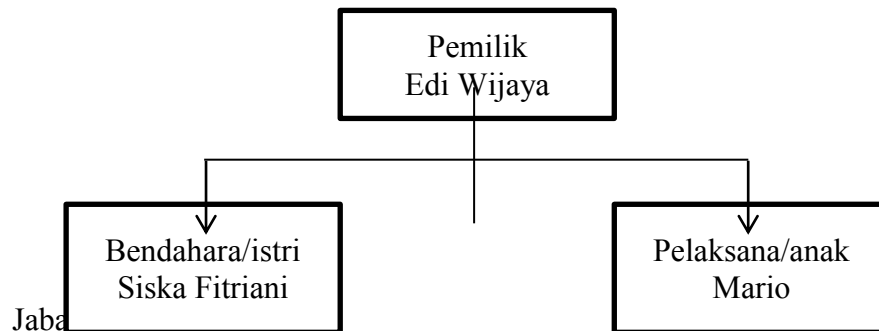
Tujuan Kios Burung Rimba Cililin Bird terlepas dari visi dan misi usaha yang ingin dicapai, agar perkembangan yang dicapai dapat terarah demi kebaikan usaha, adapun tujuan yang ingin dicapai oleh Kios burung Rimba Cililin Bird adalah:

- a) Meningkatkan keefektifan dalam penyediaan bahan yang akan dijual
- b) Meningkatkan volume penjualan
- c) Menjaga kontinuitas usaha
- d) Membangun usaha yang kondusif serta kemitraan
- e) Mencapai keuntungan yang optimal dari waktu ke waktu

4. Struktur Kios Rimba Cililin Bird

Pimpinan dari Kios Burung Rimba Cililin Bird ini adalah pemiliknya sendiri sekaligus perintis usaha Kios Burung Rimba Cililin Bird dan yang berwenang menentukan arah dan kebijakan jalannya usaha. Dalam hal yang bertanggung jawab terhadap pengelolaan keuangan adalah istri dari pemilik Kios Burung Rimba Cililin Bird yaitu istri dari Tn. Edi Wijaya dan yang bertindak sebagai pengelola kios adalah Tn. Edi Wijaya karena Kios Burung Rimba Cililin Bird tidak mempekerjakan karyawan hanya anggota keluarga dari Tn. Edi Wijaya saja yang berkerja di Kios Burung Rimba Cililin Bird.

Struktur Kios Burung Rimba Cililin Bird



Pemilik :Berperan sebagai pengelola kios, sebagai penanggung jawab operasional dan sekaligus melayani konsumen

Bendahara :Berperan sebagai kasir dan mengolah keuangan kios

Karyawan :Berperan melayani konsumen dan sekaligus merangkap sebagai bendahara jika salah satunya tidak ada di kios

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Dalam penelitian ini jumlah informan yang diteliti sebanyak 6 (enam) orang yang terdiri dari 1 (satu) orang yaitu pemilik Kios Rimba Cililin Bird dan 5 (lima) orang pembeli diantaranya 2 (dua) orang berasal dari Desa Wonosobo, 1 (satu) orang dari Desa Bumi Mulya dan 1 (satu) dari Desa Mekar Mulya Kecamatan Penarik dan 1 (dua) orang lainnya berasal dari Desa Sido Makmur Kecamatan Terawang Jaya. Berdasarkan hasil penelitian selama dilapangan, maka peneliti akan menjabarkan beberapa hasil penelitian tersebut untuk menjawab permasalahan yang diambil, hasil wawancara dengan informan di Kios Rimba Cililin Bird tentang Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania Menurut Etika Bisnis Islam di Desa Sido Makmur Kecamatan Terawang Jaya sebagai berikut:

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Bapak Edi Wijaya sebagai pemilik Kios Rimba Cililin Bird bapak menjelaskan bahwa:

“Saya menjual burung kicau mania selama 6 Tahun, mendapatkan burung kicau mania dari pemasok luar kota dan mendapatkan bahan burung kicau dari hasil pikatan dari hutan yang dipasok oleh orang sekitar Muko Muko dan saya menyediakan beragam jenis burung kicau mania diantaranya ada burung Murai Batu, Kacer, Kapas Tembak, Kenari, Pleci (Kacamata), Lovebird, Cucak Ijo (cucak hijau) dan Burung Ciblek, saya menjual burung dengan menentukan harganya tidak melihat harga pasaran yang ada, saya menentukan harga burung melihat dari jenis burung, kualitas dan prestasi burung itu sendiri dan jika menjual burung yang masih bahan saya menentukan harga dari jenis burung yang bahan yang dijual, kendala yang saya sering alami dalam jual beli burung membeli harga tinggi tetapi saat akan dijual kondisi burung tidak sesuai dengan yang diharapkan sehingga konsumen menawar dengan harga yang tidak sesuai, selama menjalankan usaha jual beli burung ada beberapa konsumen yang komplain bahwa ada juga konsumen yang meminta membatalkan pembelian karena menurut konsumen tidak sesuai harga dengan kualitas burung dan ada juga konsumen yang minta ganti burung yang dijual lalu saya menggantikan burung dengan harga yang sama. Kerugian yang sering saya alami adalah jika ada burung yang mati atau burung yang lepas. Dalam menjual burung tidak selalu menjelaskan kualitas burung yang saya jual karena sebagian konsumen sudah banyak yang mengetahui tentang burung, tetapi jika

ada konsumen yang menanyakan kualitas burung yang dijual baru saya menjelaskan kualitas burung yang akan dijual.⁶¹

Berdasarkan hasil penelitian dengan penjual burung di kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur Kecamatan Terawang Jaya, didapatkan dimana penjual dalam melakukan transaksi jual beli penjual tidak menjelaskan kualitas burung yang akan di jual jika konsumen tidak menanyakan dan baru menjelaskan jika konsumen yang akan membeli burung tersebut menanyakan kualitas burungnya. penjual burung di kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur Kecamatan Terawang Jaya dalam menjual burung tidak mengikuti harga pasaran yang ada penjual mematok harga dengan melihat burung yang akan dijualnya tetapi penjual burung di kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur Kecamatan Terawang Jaya jika ada konsumen yang komplain dan meminta pembatalan pembelian burung tersebut penjual bersedia mengembalikan uang dari konsumen itu sendiri tetapi ada potongan uang dalam pengembalian uang tersebut dan kejadian konsumen mengembalikan burung yang sudah dibeli tidak hanya terjadi sekali dan kebanyakan pembeli mengembalikan burung dengan alasan kualitas burung yang dibayar tidak sesuai dengan harga yang di tentukan.

Dalam konsep ekonomi islam penetapan harga dilakukan oleh ketentuan-ketentuan pasar, yaitu kekuatan permintaan dan kekuatan penawaran. Dalam konsep islam, pertemuan permintaan dengan penawaran tersebut haruslah terjadi secara rela sama rela, tidak ada pihak yang merasa terpaksa untuk melakukan transaksi pada tingkat harga tersebut.

Wawancara dengan Bapak Andi Efendi selaku pembeli 1 yang menjelaskan bahwa:

“Saya sering membeli burung kicau mania di Kios Rimba Cililin Bird dan saya juga sudah berlangganan membeli burung kicau mania di Kios Rimba Cililin Bird selama kurang lebih 3 Tahun, selama saya membeli burung di Kios Rimba Cililin Bird penjual tidak pernah menjelaskan kualitas tentang kualitas burung karena saya sudah paham tentang kualitas burung jika burung yang saya beli tidak sesuai dengan harga yang ditentukan maka saya akan komplain dan meminta pengurangan harga, selama menjadi langganan saya sudah 2x melakukan pengembalian burung ke penjual karena harga dengan kualitas tidak sesuai, alasan saya membeli burung di Kios Rimba Cililin Bird karena saya sudah kenal akrab dengan penjualnya sehingga saya sering membeli burung di Kios Rimba Cililin Bird. Mengenai harga burung yang dijual di Kios Rimba Cililin Bird

⁶¹Edi Wijaya, *Pemilik Kios Rimba Cililin Bird*, Wawancara pada tanggal 04 Oktober 2019

menurut saya tidak terlalu mahal dan dan masih terjangkau dan kadang saya diberi potongan harga karena saya sudah mengenal akrab dengan pemilik Kios Rimba Cililin Bird jika saya membeli burung lebih dari satu maka akan ada potongan harga dan kadang diberi pakan burungnya sekalian. Mengenai harga jual burung di kios lainnya saya kurang paham karena saya jarang membeli burung di kios lain dulu pernah membeli burung di Kios Rimba Cililin Bird harga tidak sesuai dengan kualitas burung yang saya beli dan penjual mengurangi harga dari yang semula dibayarkan”.⁶²

Wawancara dengan Bapak Suprianto selaku pembeli 2 yang menjelaskan bahwa:

“Saya membeli burung di Kios Rimba Cililin Bird sudah 3 kali, setiap saya membeli burung di Kios Rimba Cililin Bird saya selalu minta untuk menjelaskan tentang kualitas burung yang di jual karena sayang belum begitu paham tentang kualitas burung dan jika burung yang saya beli tidak sesuai dengan harga yang dibayar saya tidak komplain, karena menurut saya burung yang baru di beli cenderung diam karena belum mengenal lingkungan yang baru. Alasan saya membeli burung di Kios Rimba Cililin Bird karena melihat kelengkapan burung yang dijual di kios tersebut dan puas untuk memilihnya. Mengenai harga burung yang dijual di Kios Rimba Cililin Bird menurut saya standar dan masih terjangkau mengenai potongan harga. Membeli burung di Kios Rimba Cililin Bird saya akan menawar harga dari harga yang ditentukan oleh penjual dan jika saya membeli burung lebih dari satu maka akan ada potongan harga, mengenai harga jual di Kios Rimba Cililin Bird dan kios burung lainnya selisih harga tidak begitu jauh dilihat juga dari kualitas burung yang dijual”.⁶³

Wawancara dengan Bapak Samsul Hidayat selaku pembeli 3 yang menjelaskan bahwa

“Saya sudah menjadi pelanggan di Kios Rimba Cililin Bird kurang lebih 4 tahun, selama saya membeli burung di Kios Rimba Cililin Bird saya selalu menanyakan tentang kualitas burung yang akan saya beli dan jika burung yang saya beli tidak sesuai dengan harga dan kualitasnya maka saya akan mengembalikan burung yang dibelinya tetapi ada pengurangan uang dari yang semula dibayarkan, selama saya menjadi langganan baru 1x saya mengembalikan burung yang telah saya beli karena tidak sesuai dan alasan saya membeli burung di Kios Rimba Cililin Bird karena saya sudah kenal dengan penjualnya. Dan mengenai burung yang di jual di Kios Rimba Cililin Bird menurut saya tidak terlalu mahal, jika saya membeli burung lebih dari

⁶²Andi Efendi, *Pembeli Burung*, wawancara pada tanggal 05 Oktober 2019

⁶³Suprianto, *Pembeli Burung*, wawancara pada tanggal 05 Oktober 2019

satu maka akan ada potongan harga, mengenai harga jual di Kios Rimba Cililin Bird dan kios burung lainnya menurut saya di Kios Rimba Cililin Bird harga lebih murah dari kios lainnya”.⁶⁴

Wawancara dengan Bapak Joko Purnomo selaku pembeli 4 yang menjelaskan bahwa:

“Saya membeli burung di Kios Rimba Cililin Bird sudah 5 kali, setiap saya membeli burung di Kios Rimba Cililin Bird saya selalu meminta untuk menjelaskan tentang kualitas burung dan jika tidak diminta untuk menjelaskan kadang penjual tidak member penjelasan burung yang akan dijualnya karena saya belum begitu paham tentang kualitas burung dan jika burung yang saya beli tidak sesuai dengan harga yang dibayar maka saya akan komplain tetapi sejauh ini belum pernah membeli burung tidak sesuai dengan yang diharapkan. Alasan saya membeli burung di Kios Rimba Cililin Bird pertama-tama diberitahu oleh kawan dan karena sering membeli di Kios Rimba Cililin Bird lama kelamaan menjadi kenal dan akrab dengan penjualnya. Dan mengenai harga burung yang dijual di Kios Rimba Cililin Bird menurut saya tidak terlalu mahal dan masih terjangkau. Jika saya membeli burung lebih dari satu maka akan ada potongan harga, mengenai harga jual di Kios Rimba Cililin di kios burung lainnya saya kurang paham karena jarang membeli burung di kios lain dan saya dulu pernah membeli burung di kios Rimba Cililin Bird harga tidak sesuai dengan kualitas burung yang saya beli dan penjual mengurangi harga dari yang semula dibayarkan”.⁶⁵

Wawancara dengan Bapak Hamid selaku pembeli 5 yang menjelaskan bahwa:

“saya sudah berlangganan membeli burung di Kios Rimba Cililin Bird sejak 6 tahun yang selalu tepatnya pertama Kios Rimba Cililin Bird muka. Jika saya membeli burung di Kios Rimba Cililin Bid tidak pernah dijelaskan tentang kualitas burung karena saya sudah paham tentang kualitas burung dan jika burung yang saya beli tidak sesuai dengan harga yang dibayar maka saya tidak pernah komplain saya beranggapan mungkin burung yang saya beli perlu penyesuaian dengan lingkungan dan tidak langsung bisa berkicau seperti yang kita harapkan dan alasan saya membeli burung di Kios Rimba Cililin Bird karena saya sudah kenal akrab dengan penjualnya dan rumah saya dengan Kios Rimba Cililin Bird tidak terlalu jauh. Dan mengenai harga burung yang dijual di Kios Rimba Cililin Bird menurut saya tidak terlalu mahal dan masih terjangkau dan kadang saya di beri potongan harga bahkan kadang saya jika membeli burung tidak

⁶⁴Samsul Hidayat, pembeli Burung, wawancara pada tanggal 07 oktober 2019

⁶⁵ Joko Purnomo, pembeli Burung, wawancara pada tanggal 07 oktober 2019

langsung dibayar karena saya sudah mengenal akrab dengan pemilik Kios Rimba Cililin Bird. Jika saya membeli burung lebih dari satu maka akan ada potongan harga dan diberi pakan burung sekalian, mengenai harga jual di Kios Rimba Cililin Bird dan kios burung lainnya saya kurang paham karena saya sejak ada Kios Rimba Cililin Bird saya tidak pernah membeli burung dikios lainnya. Saya dulu pernah membeli burung di ada Kios Rimba Cililin Bird harga tidak sesuai dengan kualitas burung yang saya beli dan saya tidak melakukan komplain dengan penjualnya”.⁶⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan pembeli burung di kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur kecamatan Terawang Jaya dimana peneliti mendapatkan pernyataan dari pembeli dalam melakukan transaksi jual beli dikios Rimba Cililin Bird dimana pembeli 1 mengatakan bahwa sudah berlangganan sejak 3 tahun yang lalu dan saat membeli burung tidak pernah menanyakan kualitas burung yang akan dibeli dan peraturan dalam jual beli seharusnya penjual harus menjelaskan barang atau jasa yang akan di jual oleh konsumennya walaupun konsumen tersebut tidak menanyakan secara detail tentang barang yang akan dijualnya dan akibatnya pembeli 1 pernah mengalami pembelian burung tidak sesuai dengan yang diharapkan atau harga tidak sesuai dengan kualitas burung dan harga burung di kios tersebut terjangkau dan ada potongan harga apabila membeli lebih dari satu, sedangkan pembeli 2 mengatakan jika dirinya baru membeli burung dikios Rimba Cililin baru 3x dan pada saat membeli burung dikios Rimba Cililin Bird selalu menanyakan tentang kualitas burung yang akan dibelinya dan apabila pembeli tidak menanyakan kualitas burung maka penjual tidak menjelaskan burung yang akan kita beli, dapat disimpulkan bahwa penjual jika tidak ditanyakan kualitas burung yang akan dijual maka penjual tidak akan menjelaskan tentang kualitas burung yang akan dijualnya dan selama membeli burung dikios tersebut burung yang dibeli sesuai dengan yang diharapkan. Sedangkan pembeli 3 mengatakan jika membeli burung dikios Rimba Cililin Bird akan selalu menanyakan kualitas burung yang akan dibelinya meskipun pembeli 3 sudah berlangganan dikios Rimba Cililin Bird 4 tahun yang lalu, jika membeli burung dikios Rimba Cililin Bird selalu menanyakan kualitas burung yang akan dibelinya karena sudah pernah mengalami ketitaksesuaian burung yang dibeli dan mengembalikan burung yang telah dibelinya tetapi dengan ketentuan ada potongan dari harga semula yang dibayarkannya, harga yan dipatok dikios Rimba Cililin Bird masih terjangkau meskipun tidak mengikuti harga pasaran yang ada

⁶⁶ Hamid, *pemebi Burung*, wawancara pada tanggal 08 Oktober 2019

sedangkan pembeli 4 mengatakan bahwa dirinya sudah membeli burung dikios Rimba Cililin Bird sebanyak 5x dan jika membeli burung dikios Rimba Cililin Bird selalu meminta penjelasan dengan penjual tentang kualitas burung yang akan dibelinya dan harga yang ditentukan dari penjual kios Rimba Cililin Bird tidak terlalu mahal meskipun dari penentuan harga tidak mengikuti pasaran yang ada dan jika membeli burung lebih dari satu maka ada potongan harga sedangkan pembeli 5 mengatakan bahwa dirinya sudah menjadi langganan kios Rimba Cililin Bird sejak pertama kali kios tersebut buka dan jika membeli burung di kios Rimba Cililin Bird tidak pernah meminta penjual untuk menjelaskan tentang kualitas burung yang akan dijualnya karena sudah paham dengan kualitas burung dan pembeli mengatakan bahwa dirinya juga pernah membeli burung tidak sesuai dengan kualitas dan harga yang diberikan tetapi pembeli beranggapan bahwa burung yang baru dibeli biasanya memang tidak langsung berkicau seperti saat dikios karena tidak semua burung bisa langsung beradaptasi dengan lingkungan yang baru bisa jadi burung tersebut mengalami stress.

Kesimpulannya bahwa dalam jual beli dikios Rimba Cililin Bird ada beberapa poin yang kurang tepat dalam melakukan transaksi jual beli diantaranya adalah penjual tidak langsung memberi penjelasan tentang kualitas burung yang akan dijualnya jika pembeli tidak menanyakan terlebih dahulu dan penjual tidak pernah berkoordinasi tentang harga jual burung dengan kios burung lainnya sehingga harga burung yang dijual dikios Rimba Cililin Bird tidak mengikuti pasaran meskipun dari keterangan para pembeli harga jual dikios Rimba Cililin Bird cenderung lebih murah dari harga jual kios lainnya dan jika ada pembeli yang mengembalikan burung yang sudah dibeli karena ketidaksesuaian harga dengan kualitas maka ada potongan harga atau ada potongan uang yang dikembalikan.

Menurut etika bisnis islam, setiap pelaku bisnis (wirausaha) dalam berdagang, hendaknya tidak semata-mata bertujuan untuk mencari keuntungan sebesar-besarnya, akan tetapi yang paling penting adalah mencari keridhoan dan mencapai keberkahan atas rizeki yang diberikan oleh Allah SWT. Hakikat keberkahan usaha itu adalah kemantapan dari usahayang dilakukannya dalam bentuk memperoleh keuntungan yang wajar dan diridhai oleh Allah SWT.⁶⁷

B. Pembahasan

⁶⁷ Etika Bisnis Islam diakses dari <http://erindo.blogspot.co.id/2019/08/etika-bisnis-islam-perspektif-islam.html> tanggal agustus 2019 jam 18.57 WIB

1. Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania di Desa Sido Makmur, Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Muko Muko

Melihat hasil penelitian diatas, dapat disimpulkan bahwa harga jual beli burung dalam praktik kicau mania dikios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur, Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Muko Muko menjual burung dengan menentukan harga tidak sesuai dengan harga pasaran, penjual dalam menentukan harga burung hanya melihat dari jenis burung, kualitas dan prestasi burung semakin baik kualitas burung dan prestasinya maka harga burung tersebut akan semakin tinggi dan jika menjual burung yang masih bahan penjual menentukan harga dari jenis burung bahan yang akan dijual, penjual juga membeli burung bahan atau burung yang sudah siap kontes dari pemasok dalam menentukan harganya tidak melihat harga pasaran, pemasok memberikan harga dengan melihat jenis burung untuk kategori burung yang masih bahan dan untuk menentukan harga burung yang siap kontes pemasok menentukan harga dengan melihat jenis burung, kualitas burung dan prestasi burung itu sendiri, dan penjual mengatakan bahwa selama penjual melakukan praktik jual beli tidak pernah melakukan koordinasi dalam bidang harga burung ke penjual lainnya dan sebaliknya penjual lainnya tidak pernah melakukan koordinasi dengan penjual burung dikios Rimba Cililin Bird. Dalam melakukan penelitian, peneliti menemukan beberapa kekurangan dalam menentukan harga seperti ada konsumen yang melakukan pengembalian burung karena burung yang dibeli dari segi harga tidak memenuhi kualitas yang dijanjikan dan penjual tidak selalu menjelaskan kualitas burung yang akan dijual jika konsumen tidak menanyakan terlebih dahulu.

Etika bisnis dapat dipahami sebagai aturan main yang tidak mengikat karena bukan hukum, namun perlu diperhatikan dengan baik karena menjadi batasan bagi aktivitas bisnis yang akan dijalankan. Etika bisnis sangat penting mengingat dunia bisnis tidak lepas dari elemen-elemen lainnya. Keberadaan bisnis pada hakikatnya adalah memenuhi kebutuhan masyarakat. Bisnis etika hanya berhubungan dengan orang-orang maupun badan hukum, namun juga berhubungan dengan pemasok bahan baku, pelanggan, distributor, dan lain-lain.⁶⁸

Jadi, berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa terdapat ketidaktepatan dalam menentukan harga jual di kios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur, Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Muko Muko karena

⁶⁸Alma, Buchari dkk, *Manajemen Bisnis Syariah* . . .,h. 379

pada dasarnya standar dalam melakukan transaksi jual beli dalam bidang penentuan harga harus sesuai dengan standar dan ketentuan yang berlaku dan harus selalu berkoordinasi dengan penjual lain dalam menentukan harga jual untuk menghindari kecurangan dalam menentukan harga dan mengambil keuntungan yang berlebihan dan penjual di kios Rimba Cililin BirdDesa Sido Makmur, Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Muko Muko dalam menentukan harga jual burung tidak mematok harga pasaran karena penjual mengatakan tidak adanya koordinasi sesama penjual didaerahnya dan dalam melakukan penentuan harga penjual hanya melihat dari kualitas, jenis dan prestasi burung untuk kategori burung yang siap di konteskan dan dalam menjual burung kategori bahan penjual hanya melihat dari jenis burung untuk menentukan harga dan dalam melakukan jual beli terdapat beberapa ketidaktepatan dalam melakukan transaksi di kios Rimba Cililin BirdDesa Sido Makmur, Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Muko Muko seperti penjual tidak menjelaskan kualitas burung yang akan dijual apabila konsumen tidak menanyakan burung yang akan dibelinya dan dari penjelasan konsumen dapat disimpulkan bahwa dengan tidak dijelaskan kualitas burung yang akan dibeli dapat membingungkan kepada konsumen-konsumen baru yang membeli burung di kios Rimba Cililin BirdDesa Sido Makmur, Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Muko Muko, dan dari hasil penelitian kepada konsumen, ada beberapa konsumen yang melakukan komplain dengan penjual, seperti kualitas burung tidak sesuai dengan harga yang telah dibayarkan bahkan ada beberapa konsumen yang mengembalikan burung kepenjualkarena ketidaksesuaian burung yang telah dibeli. Dapat disimpulkan ini dampak dari penjual yang tidak menjelaskan kualitas burung yang akan dijual kepada konsumen.

Etika bisnis adalah seperangkat nilai tentang baik, buruk, benar, dan salah dalam dunia bisnis berdasarkan pada prinsip-prinsip moralitas. Dalam arti lain, etika bisnis berarti seperangkat prinsip dan norma dimana para pelaku bisnis harus menerapkannya dalam bertransaksi, berperilaku, dan berelasi guna mencapai tujuan-tujuan bisnisnya dengan selamat.⁶⁹

Harga adalah sebuah perwujudan nilai sesuatu dalam satuan uang yang harus dikeluarkan oleh seseorang sebagai pengerbonan untuk memperoleh, mendapatkan, memiliki, mempertahankan barang atau jasa. Oleh karena itu pada setiap produk atau jasa yang ditawarkan, bagian pemasaran berhak menentukan harga pokok., dimana harga tersebut mencakup seluruh biaya yang terlibat dalam produksi, distribusi dan promosi. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang

⁶⁹ Badroen, faisal, et, al. *Etika bisnis dalam islam*, (jakarta: kencana, 2006), Ed. 1. Cet, 1, h.

dapat mendatangkan laba rugi perusahaan. Ketepatan menentukan harga di pasar akan membawa kesuksesan bagi perusahaan dalam memasarkan produknya.⁷⁰

2. Bagaimana Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania Menurut Etika Bisnis Islam

Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania Menurut Etika Bisnis Islam dikios Rimba Cililin Bird Desa Sido Makmur, Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Muko Muko Menurut Etika Bisnis Islam dilihat dari segi penetapan harga kurang tepat karena penjual dalam menetapkan harga tidak sesuai dengan harga pasaran yang ada penjual menetapkan harga hanya melihat jenis, kualitas dan harga burung yang akan dijual karena dalam konsep ekonomi islam penetapan harga dilakukan oleh ketentuan-ketentuan pasar, yaitu kekuatan permintaan dan kekuatan penawaran. Dalam konsep islam, pertemuan permintaan dengan penawaran tersebut haruslah terjadi secara rela sama rela, tidak ada pihak yang merasa terpaksa untuk melakukan transaksi pada tingkat harga tersebut.⁷¹

Dan didalam etika bisnis islam dijelaskan bahwa setiap pelaku bisnis (wirausaha) dalam berdagang, hendaknya tidak semata-mata bertujuan untuk mencari keuntungan sebesar-besarnya, akan tetapi yang paling penting adalah mencari keridhoan dan mencapai keberkahan atas rizeki yang diberikan oleh Allah SWT. Hakikat keberkahan usaha itu adalah kemantapan dari usaha yang dilakukannya dalam bentuk memperoleh keuntungan yang wajar dan diridhai oleh Allah SWT.⁷²Etika bisnis islam pada dasarnya telah dipraktikkan Nabi Muhammad SAW, saat beliau menjadi seorang pedagang. Kepemimpinan Rasulullah SAW, dalam berbisnis sudah tidak bisa diragukan lagi. Nabi Muhammad SAW merupakan pembisnis yang ulung, pebisnis yang dilakukan nilai-nilai luhur dalam berbisnis.

Bagaimana Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania di Desa Sido Makmur, Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Muko Muko dalam etika bisnis islam.

1. Dalam segi penetapan hargaburung dalam praktik kicau mania di Desa Sido Makmur, Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Muko Muko belum

⁷⁰ Tjiptono, fandy. *Pemasaran jasa*. (malang: Bayu Media publishing. 2006),h. 299

⁷¹ Karim, Adiwarmar, *Ekonomi Mikro Islam* Ed 5 (Jakarta:PT. Rajagrafindo Persada, 2014),h. 178

⁷² Etika Bisnis Islam diakses dari <http://erindo.blogspot.co.id/2019/08/etika-bisnis-islam-perspektif-islam.html> tanggal agustus 2019 jam 18.57 WIB

tepat karena dalam pelaksanaan jual beli dan penetapan harga jual burung tidak sesuai dalam etika bisnis islam yang seharusnya penetapan harga dilakukan oleh ketentuan-ketentuan pasar dan hendaknya tidak semata-mata bertujuan untuk mencari keuntungan.

2. Dalam pelaksanaan Praktik jual beli Kicau Mania belum memperhatikan kebutuhan konsumen dan hak-hak yang harus didapatkan oleh konsumen seperti penjual tidak menjelaskan kualitas burung kepada konsumen.

Dengan demikian, Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania di Desa Sido Makmur, Kecamatan Terawang Jaya Kabupaten Muko Muko belum sesuai dengan Etika Bisnis Islam.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania di Desa Sido Makmur, Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Muko Muko ditentukan sepihak oleh penjual sehingga laba lebih besar diperoleh dan dalam penentuan harga tidak koordinasi dengan penjual lainnya, padahal dalam penentuan harga burung sudah ada harga pasarannya.
2. Harga Burung Dalam Praktik Kicau Mania Menurut Etika Bisnis Islam di Desa Sido Makmur, Kecamatan Teramang Jaya Kabupaten Muko Muko belum sesuai menurut Etika Bisnis Islam karena dalam pelaksanaan jual beli dan penetapan harga jual burung. Yang seharusnya penetapan harga dilakukan oleh ketentuan-ketentuan pasar, di tentukan sepihak oleh penjual sehingga laba lebih besar diperoleh. Dan didalam etika bisnis islam dijelaskan bahwa setiap pelaku bisnis (wirausaha) dalam berdagang, hendaknya tidak semata-mata bertujuan untuk mencari keuntungan sebesar-besarnya, akan tetapi yang paling penting adalah mencari keridhoan dan mencapai keberkahan atas rizeki yang diberikan oleh Allah SWT.

B. Saran

1. Pedagang

Memperbaiki cara bertransaksi yaitu dalam pemasaran suatu dagangan yang senantiasa memenuhi semua landasan Islam sehingga dapat berjalan dengan baik, jujur, adil dan tidak ada pihak yang merasa dirugikan maupun ada salah satu yang diuntungkan dan penjual hendaknya harus memahami tentang rukun dan syarat jual beli serta prinsip-prinsip etika bisnis dalam Islam supaya penjual tidak melakukan kecurangan kepada pembeli, dan penjual tidak seharusnya membeda-bedakan konsumen yang sudah lama ataupun konsumen yang baru.

2. Pembeli

Pembeli harus teliti dan cerdas dalam melakukan transaksi jual beli agar tidak dibohongi oleh penjual tentang kualitas barang dan harga yang akan dibeli dan selalu jalin kesepakatan sebelum transaksi jual beli dilaksanakan.

DAFTAR PUSTAKA

- Assuri, Soflan. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2011
Enizar. *Hadis Ekonomi*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada. 2014
- Adikurniawan, Karim. *Ekonomi Mikro Islam* Ed 5. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada. 2014
- Alma, Buchari. *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*. Bandung: CV. Alfabeta. 2005
- Anggraini, Ivana. “Pengaruh Etika Bisnis Islam Dalam Meningkatkan Minat Dari Konsumen Di Pasar Ruko Banda Aceh” Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh: Skripsi Sarjana, Ekonomi dan Bisnis Islam. 2018.
- Basiq, Sayyid. *Fikih Sunnah*. Jakarta: Tinta Abadin Gemilang. 2013
- Badroen, Faisal, dkk. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta: Kencana Perdana Media Group. 2006.
- Beekum, Rafik Issa . *Etika Bisnis Islami*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2004.
Departemen Agama. *Al-Qur’an dan Terjemahannya*. Jakarta: PT. Insan Media Pustaka. 2013
- Elfi Barus, Elide dan Nuraini. “Implementasi Etika Bisnis Islam (Studi Pada Rumah Makan Wong Solo Medan,”*Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam*. (September, 2016).
- Enizar. *Hadis Ekonomi*. Jakarta: PT. Rajagrafindo. 2013
- Fauroni, R. Lukman. *Etika Bisnis Islam dalam Al-Quran*. Yogyakarta: Pustaka Pesantren. 2006.
- Faisal, Badroen. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta: Kencana. 2006
- Fandy, Tjiptono. *Pemasaran Jasa*. Malang: Bayu Media Publishing. 2006
- Hasan, Ali. *Marketing Dan Kasus-Kasus Pilihan*. Yogyakarta: Caps. 2014
- Idri. *Hadis Ekonomi : Ekonomi Dalam Perspektif Islam dan Hadis Nani*. Jakarta: Prenada Media Group. 2015.

- Islamiah, Via Varidhotul. *Strategi Penetapan Harga Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam*. IAIN Metro Lampung: Skripsi Sarjanah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. 2017
- Iskandar, Johan. *Dilema Antara Hobi Dan Bisnis Perdagangan Burung Serta Konservasi Burung*. Jurnal: Ekonomi Syariah. 2014
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2014
- Muhamad. *Etika Bisnis Islami*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN. 2004.
- Muhammad Ismail, yusanto. *Menggagas Bisnis Islam*. Jakarta: Gema Insani Press. 2013
- Oktarina, Aminah. *Implementation Of Islamic Business On Small And Medium-Sized Enterprises (smes): Case Study Of Smes Xy*. 2017
- Philip, Kolter, Keller, Kevin Lane. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Indek. 2007
- Pratama, Juli Wahyu. *Strategi Pemasaran Burung Murai Batu Dengan Sistem Fros Di Kalangan Peternak Perspektif Ekonomi Islam*. IAIN Purwoketo: Skripsi Sarjanah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. 2017
- Rohmah, Siti. *Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Penjualan Daging Sapi Di Pasar Bandar Jaya Lampung Tengah*. IAIN Metro: Skripsi Sarjanah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
- Sugiono. *Pemahaman Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2016
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2012
- Suhendi, Hendi. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Rajagrafindo Persada. 2010
- Suparmoko. *Ekonomika Untuk Manajer*. Yogyakarta: BPFE. 1999

**L
A
M
P
I
R
A
N**

DOKUMENTASI

Wawancara pemilik Kios Rimba Cililin Bird





Wawancara ke pembeli Burung di Kios Rimba Cililin Bird







Proses latihan kontes



Proses kasih pakan anakan burung

