

**TRANSAKSI PENJUALAN BAK MOBIL TRUK CV. RAHMAT KOTA
BENGKULU DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :

MAULANA MALIK IBRAHIM
NIM. 1516130186

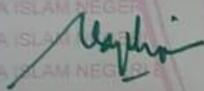
**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI IAIN BENGKULU
BENGKULU, 2021 M/ 1443 H**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Maulana Malik Ibrahim, NIM 1516130186 dengan judul “**Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk CV Rahmat Kota Bengkulu Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam**”. Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi 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.

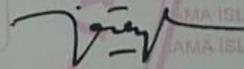
Bengkulu, 09 September 2021 M
02 Shafar 1443 H

Pembimbing I



Drs. M. Syakroni, M. Ag
NIP. 195707061987031003

Pembimbing II



Dr. Miti Yarmunida, M. Ag
NIP. 197705020071020002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **"Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk CV.**

Rahmat Kota Bengkulu Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam" oleh Maulana
Malik Ibrahim NIM 1516130186, 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 : Jum'at

Tanggal : 03 September 2021 M/25 Shafar 1443 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, 09 September 2021 M
02 Shafar 1443 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Eka Sri Wahyuni, S.E., M.M
NIP. 197705092008012014

Sekretaris

Debby Arisandi, MBA
NIP. 198609192019032012

Penguji I

Eka Sri Wahyuni, S.E., M.M
NIP. 197705092008012014

Penguji II

Yetti Afrida Indra, M.Ak
NIDN. 0214048401

Mengetahui
Plt Dekan,

Dr. Asnaini, M.A

NIP. 197304121998032000

SURAT PERNYATAAN

Nama : Maulana Malik Ibrahim

Nim : 1516130186

Program studi : Ekonomi Islam

Judul Penelitian: **Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat Kota
Bengkulu Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam.**

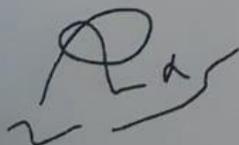
Telah dilakukan verifikasi plagiasi sebesar 25% melalui <http://www.turnitin.com>. Skripsi yang bersangkutan dapat diterima dan tidak memiliki indikasi plagiasi.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya. Apabila terdapat kekeliruan dalam verifikasi ini. Maka akan ditinjau ulang kembali.

Bengkulu, 21 Agustus 2021 M

12 Dzulhijjah 1443 H

Mengetahui Tim Verifikasi



Dr. Nurul Hak, M.A.

NIP. 196606161995031002

Yang Membuat Pernyataan



METERAI
TEMPEL
977AJX393750436

Maulana Malik Ibrahim

NIM. 1516130186

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul "Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk CV Rahmat Kota Bengkulu Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam", adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat 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 sebagai acuan di dalam 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 ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 09 September 2021 M
02 Shafar 1443 H

Mahasiswa yang menyatakan



Maulana Malik Ibrahim
NIM. 1516130186

MOTTO

الأَعْمَالُ إِنَّمَا بِالنِّيَّةِ وَإِنَّ أَمْرِي كُلَّ مَا نَوَى

Artinya: "Sesungguhnya segala perbuatan itu bergantung pada niatnya, dan setiap orang akan mendapatkan apa yang diniatkannya."

(HR Bukhari dan Muslim)

Persembahan

Alhamdulillah atas izin mu ya Allah dan atas doa ke dua orang tua ku serta atas dukugan semua pihak yang membantu dalam penyelesaian Skripsi ku ini, dengan ini aku persembahkan Skripsi ini kepada :

- 1. Terkhusus kepada kedua orang tua ku yang sudah mendukung dalam setiap langkah yang ku ambil dan semua doa terbaik yang kalian berikan untukku, Skripsi ini ku persembahkan untuk kalian mama dan ayah. Alhamdulillah aku dapat menyelesaikan ini dan insyaallah menjadi ilmu pengetahuan yang dapat aku terapkan di kehidupan yang berguna bagi keluarga, agama, nusa dan bangsa.*
- 2. Untuk Suadaraku terimakasih sudah menjadi saudara hebat yang aku miliki dan semoga bisa membanggakan kedua orang tua kita.*
- 3. Keluarga besarku.*
- 4. CV Rahmat Kota Bengkulu sebagai tempat sarana penelitianku*
- 5. Terkhusus untuk sahabat-sahabatku yang telah mengisi waktuku.*
- 6. Untuk angkatan Ekonomi Syariah Angkatan 2015,*
- 7. Untuk pembimbing I Drs. M. Syakroni, M, Ag dan pembimbing II Dr. Miti Yarmunida, M.Ag terimakasih tanpa kalian aku tidak akan pernah bisa menyelesaikan Skripsi ini, terimakasih untuk koreksi dan masukan yang selalu kalian berikan untukku.*
- 8. Untuk Agama, Kampus dan Almamaterku.*

ABSTRAK

Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat Kota Bengkulu Dalam
Perspektif Etika Bisnis Islam

Oleh Maulana Malik Ibrahim, NIM 1516130186

Manusia merupakan makhluk sosial yang memiliki berbagai kebutuhan hidup dan dalam memenuhi kebutuhan tersebut, tidak mungkin diproduksi sendiri. Manusia selalu berhubungan satu sama lain untuk mencukupi kebutuhan-kebutuhan hidupnya. Ajaran Islam memberikan pedoman terhadap pelaksanaan jual beli agar sesama manusia saling membantu dalam suatu kebaikan dan melarang tolong-menolong dalam berbuat dosa. Tujuan Penelitian ini adalah Untuk mengetahui Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk di CV. Rahmat Kota Bengkulu dan Untuk mengetahui Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian adalah: 1). Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat bahwa sistem penjualan bak truk dilakukan dengan sistem pesan terlebih dahulu, kemudian penjual menentukan harga dan menjelaskan bahan yang akan digunakan. Jika sudah terjadi kesepakatan maka bak truk akan dibuat dan dapat diambil sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. 2). Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam dimana terdapat kecurangan atau sesuatu yang tidak jujur dan hal ini tidak sesuai dengan etika bisnis Islam baik penjual maupun pembeli.

Kata Kunci : *Transaksi Penjualan, Perspektif Etika Bisnis Islam*

ABSTRACT

Car Truck Sales Transactions CV. Rahmat Bengkulu City in the Perspective of Islamic Business Ethics

By Maulana Malik Ibrahim, NIM 1516130186

Humans are social beings who have various needs of life and in meeting these needs, it is impossible to produce them alone. Humans are always in touch with each other to meet the needs of life. Islamic teachings provide guidelines for the implementation of buying and selling so that fellow humans help each other in a good and forbid mutual help in committing sins. The purpose of this study was to find out the sales transaction of the truck body at CV Rahmat, Bengkulu City and to find out the sales transaction of the truck body at CV. Grace in the Perspective of Islamic Business Ethics. This type of research is a field research with a qualitative approach. The results of the study are: 1). Car Truck Body Sales Transactions CV. Rahmat that the tailgate sales system is carried out with a message system first, then the seller determines the price and explains the materials to be used. If an agreement has been reached, the tailgate will be made and can be picked up at the specified time. 2). Car Truck Sales Transactions CV. Rahmat in the perspective of Islamic business ethics where there is fraud or something dishonest and this is not in accordance with Islamic business ethics for both the seller and the buyer.

Keywords: Sales Transactions, Islamic Business Ethics Perspective

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji dan syukur penulis atas kehadiran Allah SWT atas rahmat, taufik dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan **“Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat Kota Bengkulu Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam”**. Untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Shalawat dan salam selalu tercurahkan untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk menuju jalan yang benar sesuai syariat islam.

Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan study jenjang Strata I (SI) Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Penulis juga menyadari tanpa bantuan dari berbagai pihak, maka skripsi ini tidak mungkin terlaksana. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Drs. H. Zulkarnain. Dali, M.Pd Selaku Plt. Rektor IAIN Bengkulu
2. Dr. Asnaini, M.A, Selaku Plt. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu
3. Dr. Desi Isnaini, M.A, Selaku Plt. Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN).

4. Eka Sri Wahyuni, S.E,M.M, Selaku Plt. Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN).
5. Dosen pembimbing I Drs. M. Syakroni, M, Ag dan pembimbing II Dr. Miti Yarmunida, M.Ag yang telah sabar memberikan bimbingan, motivasi, semangat dan arahan untuk menyelesaikan Skripsi ini.
6. Kedua orang tuaku tercinta yang selalu mensuport serta memberikan do'a, semangat, dan kasih sayang yang luar biasa.
7. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Insturut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan ilmunya.
8. Semua pihak yang teah membantu menyelesaikan skripsi ini

Penulis menyadari bahwa dalam pembuatan Skripsi ini masih terdapat banyak kesaalahan dan kekurangan maka dari itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak, demi perbaikan Skripsi ini dimasa yang akan datang. Penulis juga berharap semoga karya ini dapat memberi manfaat bagi penulis khususnya serta para pembaca pada umumnya.

Bengkulu, 09 September 2021 M
02 Shafar 1443 H

Penulis

Maulana Malik Ibrahim
NIM. 1516130186

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Kegunaan Penelitian	5
E. Penelitian Terdahulu.....	6
F. Metode Penelitian	11
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian	11
2. Waktu dan Lokasi Penelitian.....	11
3. Informan Penelitian	12
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	12
5. Teknik Analisis Datta	14
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Transaksi.....	16
1. Transaksi Tunai	16
2. Transaksi Non Tunai	18
B. Jual Beli	19
1. Pengertian Jual Beli	19
2. Pengertian Jual Beli Istishna'	20
3. Dasar Hukum Jual Beli.....	21
4. Prinsip-Prinsip Dalam Jual Beli	23
5. Prinsip-Prinsip Jual Beli Dalam Islam	25
6. Rukun Jual Beli	26
7. Syarat Sahnya Jual Beli	27
8. Macam-macam 'aibJual Beli.....	29
C. Perspektif Etika Bisnis Islam.....	30
1. Pengertian Perspektif.....	30
2. Pengertian Etika Bisnis Islam.....	31
3. Perilaku Bisnis Yang Sah	34

4. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam.....	37
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	
A. Sejarah Berdirinya Usaha Bak Truk CV. Rahmat.....	42
B. Visi dan Misi Usaha Bak Truk CV. Rahmat	48
C. Tujuan Usaha Bak Truk CV. Rahmat.....	48
D. Prosedur Produksi Usaha Bak Truk CV. Rahmat.....	48
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAAN PENELITIAN	
A. Identitas Informan	50
B. Hasil Penelitian.....	50
C. Pembahasan Penelitian	60
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	75
B. Saran-Saran	76
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan Bak Mobil Truk Di CV Rahmat Kota Bengkulu	13
Tabel 4.1 Profil Informan.....	50

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 2 : Instrumen Penelitian
- Lampiran 3 : Lembar Pedoman Wawancara
- Lampiran 4 : Lembar Pengesahan Pengajuan Surat Izin Penelitian
- Lampiran 5 : Surat Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 6 : Lembar Surat Selesai Penelitian
- Lampiran 7 : Lembar Bimbingan Skripsi
- Lampiran 8 : Lembar Foto Dokumentasi Wawancara

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di dunia manusia diciptakan oleh Allah SWT untuk melakukan interaksi dengan makhluk lainnya, dalam hal ini manusia sebagai makhluk sosial tidak terlepas dari ketergantungan dan saling berhubungan dengan makhluk lain dalam menjalani kehidupan. Manusia adalah makhluk Allah SWT, karena itu sebagai makhluk hidup tidak bisa hidup sendiri dan berdiri sendiri tanpa bantuan orang lain.¹

Manusia merupakan makhluk sosial yang memiliki berbagai kebutuhan hidup dan dalam memenuhi kebutuhan tersebut, tidak mungkin diproduksi sendiri. Manusia selalu berhubungan satu sama lain untuk mencukupi kebutuhan-kebutuhan hidupnya. Untuk menghindari kedzaliman dalam usaha manusia untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan hidupnya, Islam memberikan ketentuan-ketentuan atau kaidah-kaidah muamalah yang harus ditaati yang dituangkan dalam al-Qur'an dan as-Sunnah.²

Muamalah secara bahasa berarti pergaulan atau hubungan antar manusia. Sedangkan menurut istilah, muamalah adalah aturan Allah SWT yang mengatur hubungan manusia dengan manusia lainnya dalam usahanya

¹Ahmad Azhar Basyir, *Asas-asas Hukum Muamalah*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), h. 11.

²Hasan Saleh, *Kajian Fiqh Nabawi dan Fiqh Kontemporer*, (Jakarta: PT. Raja GrafindoPersada, 2008), h. 289.

untuk mendapatkan alat-alat keperluan jasmaninya dengan cara yang paling baik.

Ajaran Islam memberikan pedoman terhadap pelaksanaan jual beli agar sesama manusia saling membantu dalam suatu kebaikan dan melarang tolong-menolong dalam berbuat dosa. Anjuran untuk melaksanakan jual-beli yang baik dan benar atau harus suka sama suka atau saling ridho, seperti yang dijelaskan dalam QS.an-Nisa/4: 29.

Ayat tersebut menerangkan tentang adanya larangan memakan harta dengan cara yang batil serta kebolehan melakukan kegiatan perniagaan diantaranya adalah praktik jual beli dengan syarat suka rela dan saling ridho diantara kedua pihak yang melakukan transaksi jual beli. Prinsip dasar yang ditetapkan dalam jual beli sama dengan prinsip-prinsip dasar menurut norma-norma Islam yaitu kejujuran, kepercayaan dan kerelaan, prinsip jual beli telah diatur demi menciptakan dan memelihara i'tikad baik dalam suatu transaksi jual beli, seperti takaran yang harus diperhatikan dan kejelasan barang yang diperjual belikan.³

Islam membolehkan setiap transaksi yang dapat mendatangkan kebaikan, keberkahan dan manfaat. Islam mengharamkan bentuk transaksi jual beli yang mengandung unsur penipuan dan ketidakjelasan, atau merugikan para pelaku pasar, menyakiti hati, menipu dan berdusta, atau membahayakan badan dan akal, atau hal lainnya yang dapat menimbulkan

³Anna Dwi Cahyani, *Jual Beli Bawang Merah Dengan Sistem Tebasan di Desa Sidapurna Kecamatan Dukuh Turi Tegal*, (Sebuah Tinjauan Sosiologi Hukum Islam)", (Skripsi, Yogyakarta: Fakultas Syari'ah UIN Sunankalijaga, 2010), h. 9.

kedengkian, kebencian, pertengkaran dan bahaya. Islam sudah menjelaskan bahwasanya suatu transaksi jual beli harus memenuhi ketentuan dalam Islam dilihat dari syarat dan rukun jual beli tersebut, dan para ulama fiqih menyatakan bahwa suatu transaksi jual beli dianggap sah apabila: jual beli itu terhindar dari cacat, seperti kriteria barang yang diperjual belikan itu tidak diketahui, baik jenis, kualitas maupun kuantitasnya, jumlah harga tidak jelas, jual beli itu mengandung unsur paksaan, tipuan, mudarat, serta adanya syarat-syarat lain yang membuat jual beli itu rusak.⁴

Seperti kita ketahui, syarat sahnya jual beli pada umumnya adalah objek barang harus diketahui. Artinya materi objek, ukuran dan kriteria mestilah jelas. Sementara, dalam jual beli dengan sistem *ball'*, objek dalam transaksi jual beli tersebut tidak menggunakan ukuran timbangan atau takaran yang jelas, sehingga dalam praktiknya berpotensi terjadi transaksi *gharar* (tipu daya) di dalamnya. Dalam konteks jual beli, praktik *gharar* berarti semua jual beli yang mengandung ketidakjelasan. Dan semua jual beli yang mengandung ketidakjelasan, seperti pertaruhan atau perjudian karena tidak dapat dipastikan jumlah dan ukurannya atau tidak mungkin diserahkan diperbolehkan dalam hukum Islam.⁵

Sehingga jual beli *gharar* (tipu daya) tidak Bisnis ini tumbuh subur di Indonesia khususnya di daerah-daerah pinggir perkotaan, pakaian- pakaian tersebut dibandrol atau dihargai bervariasi tergantung barang yang diperjual

⁴Departemen Agama RI, *Al-Jumanatul Ali Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: CV. Penerbit J-Art, 2004), h. 87

⁵Rosyidi, *Sistem Ekonomi Islam: Prinsip Dasar*, (Jakarta: Kencana Prenada Group, 2012), h.132.

belikan dengan harga sangat terjangkau dan bisa dikatakan sangat murah untuk sejenis pakaian-pakaian tersebut, apabila dibandingkan dengan harga pakaian yang masih baru, hal inilah yang melatarbelakangi sebagian masyarakat khususnya masyarakat dengan penghasilan yang sedikit atau tingkat ekonomi menengah ke bawah lebih memilih untuk membeli pakaian-pakaian tersebut ketimbang membeli pakaian yang baru.⁶

Berdasarkan observasi awal dengan Bapak Amri pada tanggal 01 Mei 2019 yang dilakukan di CV. Rahmat jual beli Bak truk biasanya melakukan pemesanan terlebih dahulu dengan memberikan uang muka setengah harga dari harga yang sudah diberikan oleh CV. Rahmat, setelah melakukan pemesanan barulah CV. Rahmat membuat Bak Mobil Truk sesuai dengan keinginan pembeli. Dalam membeli bahan pembuatan Bak Mobil CV. Rahmat membeli dengan harga murah dengan kualitas barang yang tidak sesuai dengan keinginan pembeli. Namun pada saat pembeli mengambil barang CV. Rahmat menjelaskan dengan bahan yang paling bagus, namun setelah dipakai beberapa lama ternyata kualitas Bak Mobil tidak sesuai dengan yang dikatakan oleh pihak CV. Rahmat. Penjualan bak mobil truk di CV. Rahmat mencapai 15 buah perbulannya.⁷ Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel berikut:

⁶Abdul Rahman Ghazali, dkk, *FiqihMuamalat*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h. 77.

⁷Observasi awal dengan Bapak Rahmat, selaku karyawan CV. Rahmat pada tanggal 01 Mei 2019

Tabel 1.1
Data penjualan bak mobil truk di CV. Rahmat dari bulan Januari- Mei 2019

No	Bulan	Jumlah
1	Januari	15 Buah
2	Februari	10 Buah
3	Maret	13 Buah
4	April	15 Buah
5	Mei	11 buah

Sumber: Data penjualan CV. Rahmat

Dengan melihat adanya masalah di atas, maka penulis tertarik untuk mengangkat judul tentang “**Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam**”.

B. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana transaksi penjualan Bak Mobil Truk di CV Rahmat Kota Bengkulu?
2. Bagaimana transaksi penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat dalam perspektif etika bisnis Islam?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui transaksi penjualan Bak Mobil Truk di CV Rahmat Kota Bengkulu.
2. Untuk mengetahui transaksi penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat dalam perspektif etika bisnis Islam.

D. Kegunaan Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman tentang Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi kepada:

- a. Penjual bak truk, agar dapat memberikan tambahan informasi yang bermanfaat bagi setiap pihak yang terkait dan berkepentingan, dan hasil dari penelitian ini dapat sebagai referensi untuk melakukan penelitian yang lebih lanjut.
- b. Penulis, yaitu melalui penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi penulis sendiri sebagai sarana menambah wawasan intelektual akademis, mulai dari dasar teori hingga penerapannya.

E. Penelitian Terdahulu

Pertama yaitu, penelitian Ahmad Fatthoni, dengan judul “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Mobil Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Showroom Mobil Modern Motor Bandar Lampung Tahun 2012-2016)*”.⁸Dunia usaha memegang peranan penting dalam pembangunan, baik

⁸Ahmad Fatthoni, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Mobil Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada*

yang dilakukan oleh pemerintah maupun yang dilaksanakan oleh pihak swasta. sukses suatu perusahaan hanya mampu dicapai dengan manajemen yang baik, yaitu manajemen yang mampu mempertahankan kontinuitas perusahaan dengan memperoleh laba yang maksimal karena pada dasarnya tujuan perusahaan adalah memaksimalkan kemakmuran pada pemiliknya dan nilai perusahaan itu sendiri. Naik turunnya omzet penjualan itu merupakan hal yang biasa terjadi dalam dunia bisnis yang disebabkan karena banyak faktor, baik faktor di luar perusahaan maupun faktor di dalam perusahaan itu sendiri. Dalam kegiatan usahanya *showroom* Modern Motor selalu melihat faktor-faktor yang menyebabkan omzet menjadi naik turun agar kedepannya menjadi lebih baik lagi dan mencapai target sesuai dengan yang diharapkan. Adapun permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini adalah menganalisa penyebab atau faktor-faktor yang membuat omzet showroom mobil Modern Motor Bandar Lampung menjadi turun drastis pada tahun 2013 dan tahun 2015 yang menyebabkan 2 orang karyawan di PHK pada tahun 2013 dan omzet kembali naik pada tahun 2016, selain itu apakah kegiatan jual beli yang diterapkan di *showroom* Modern Motor Bandar Lampung sesuai dengan perspektif Ekonomi Islam. Penelitian ini adalah penelitian lapangan, adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, dengan menggunakan pendekatan deduktif, sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, dengan melakukan wawancara dan dokumentasi. Analisis yang digunakan adalah dengan melihat faktor-faktor

yang berpengaruh terhadap volume penjualan mobil di *Showroom* Modern Motor Bandar Lampung dalam perspektif Ekonomi Islam. Dari hasil analisis terdapat faktor internal dan faktor eksternal perusahaan yang mempengaruhi volume penjualan mobil di showroom Modern Motor Bandar Lampung. Berdasarkan hasil penelitian, kegiatan yang dilakukan di *showroom* Modern Motor Bandar Lampung dalam meningkatkan volume penjualan mobil secara keseluruhan belum sesuai dengan perspektif Ekonomi Islam. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah sama-sama membahas tentang penjualan dalam perspektif ekonomi Islam. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan adalah penelitian terdahulu membahas tentang penjualan di *showroom* mobil motor sedangkan peneliti membahas tentang penjualan bak truk.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Dewi Rohani dengan judul “*Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli Pakaian Bekas Dalam Karung (Bal-Balan) Di Pasar Senapelan Pekanbaru*”. Setelah penulis melakukan penelitian maka diketahui praktik jual beli pakaian bekas dalam karung (bal-balan) ini dilakukan antara pedagang pakaian bekas dengan agen, kemudian pedagang menjual pakaian bekas dengan eceran atau satuan. Agen mendapatkan pakaian bekas dari distributor dan distributor mendapatkan pakaian ini dari produsen/pemasok barang atau tangan pertama. Pedagang membeli pakaian bekas kepada agen dengan memesan pakaian bekas kepada agen dengan karungan (bal-balan). Pemesanan ini dengan sistem kode dan hanya melalui sistem kode sehingga tidak dapat diketahui keadaan pakaian

tersebut. Barang datang dari Tembilahan diantar oleh karyawan yang bertugas mengantar pakaian bekas ke kios pedagang di Pasar Senapelan. Dengan berdagang pakaian bekas ini selain pedagang mengalami peningkatan pendapatan pedagang dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari serta dapat menyekolahkan anak sampai ke perguruan tinggi. Dan dari segi pelaksanaan jual beli ini dalam Islam dibolehkan karena dengan berjualan pakaian bekas pedagang dapat memperbaiki kondisi perekonomian mereka. Dan ditinjau dari UU no. 10 tahun 1995 pasal 102 jual beli pakaian bekas ini dibolehkan karena barang tersebut tidak termasuk kategori penyelundupan.⁹ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan adalah sama-sama membahas tentang penjualan dalam ekonomi Islam dan jenis penelitian yang sama, Perbedaan penelitian adalah lokasi penelitian, waktu dan penelitian terdahulu membahas tentang penjualan baju bekas sedangkan peneliti membahas tentang penjualan bak truk.

Penelitian ketiga dilakukan oleh Alimudin yang berjudul "*Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli Barang Hasil Bajakan*". Penelitian ini menggunakan pendekatan normatif dengan metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif. Kemudian sumber datayang digunakan meliputi sumber data kepustakaan, dokumen dan informasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Tinjauan hukum Islam terhadap jual beli barang hasil bajakan yaitu: (a) jual beli adalah merupakan

⁹Dewi Rohani, "*Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Jual Beli Pakaian Bekas Dalam Karung (Bal-Balan) Di Pasar Senapelan Pekanbaru*", (Skripsi, Program S1 Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2013)

suatu akad dan dipandang sah apabila telah memenuhi rukun dan syarat jual beli (b) sebagaimana terkandung dalam UU no.19 tahun 2002 tentang hak cipta dan juga fatwa MUI no.1 tahun 2003 tentang hak cipta, hak cipta adalah hak kekayaan intelektual yang dilindungi. (c) Jual beli barang hasil bajakan dalam hukum Islam merupakan tindak pidana yang dalam istilah hukum Islam adalah jarimah perbuatan tersebut diancam dengan hukuman *ta'zir*, dan jual beli barang hasil bajakan dilarang diperdagangkan karena ada dalil Al-Qur'an yang mengharamkannya.¹⁰ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan adalah sama-sama membahas tentang penjualan dalam Islam dan jenis penelitian yang sama, sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan adalah penelitian terdahulu membahas tentang penjualan barang bajakan sedangkan peneliti membahas tentang penjualan bak truk.

Penelitian selanjutnya dari Rifda Nabila *Indonesian Journal of Islamic Economics Research* dengan judul "*Application of islamic business ethics in online selling and buying transaction*". Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa pengaruh antara variabel-variabel Etika Bisnis Islam terhadap variabel *Customer Satisfaction*, dan (2) pengaruh antara variabel *Customer Satisfaction* terhadap variabel *Word of Mouth*. Sampel penelitian ini berjumlah 200 responden. Teknik analisis data yang digunakan adalah *Partial Least Square* (PLS). Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Variabel Etika Bisnis Islam yang terdiri dari *free will* dan *benevolence*

¹⁰Alimudin, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Barang Hasil Bajakan*, (Skripsi Universitas Islam Negeri UIN syarif Hidayatullah, 2013)

memiliki pengaruh positif terhadap *Customer Satisfaction* dan variabel *Customer Satisfaction* memiliki pengaruh yang positif terhadap *Word of Mouth*. Sedangkan variabel *unity*, *equilibrium*, dan *responsibility* tidak berpengaruh terhadap *Customer Satisfaction*.¹¹ Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan adalah sama-sama membahas tentang ekonomi Islam. Perbedaan penelitian adalah lokasi, waktu, tempat penelitian dan juga penelitian terdahulu membahas tentang pengeluaran publik pada pemerintah.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan yaitu penelitian yang menjelaskan Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam.

b. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Metode deskriptif adalah metode yang dilakukan untuk menggambarkan dan menginterpretasi objek sesuai dengan apa adanya¹². Dalam penelitian

¹¹ Rifda Nabila, "Application of islamic business ethics in online selling and buying transaction", Indonesian Journal of Islamic Economics Research, 1(1), 2019, 1-10, Available at <http://e-journal.iainsalatiga.ac.id/index.php/ijier>, Faculty of Islamic Economics and Business, IAIN Salatiga, Indonesia

¹²Sukardi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), h.78

ini yaitu Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan mulai dari tanggal 17 juni 2019 s/d 03 September 2021, di CV.Rahmat yang mempunyai 3 cabang lokasi yang beralamat di Jl.Depati Payung Negara, Sukarami Kota Bengkulu, Jl. Air Sebakul, Kota Bengkulu dan Jl.Halmahera, Kec.Sungai Serut, Kota Bengkulu.

3. Informan Penelitian

Informan adalah orang yang memberikan informasi pada saat penelitian. Adapun informan dalam penelitian ini adalah pemilik CV. Rahmat yang berjumlah 1 orang, karyawan CV. Rahmat 2 orang, dan pembeli 5 orang.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber Data

1. Data Primer

Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari dari sumber utamanya. Sehingga data primer adalah data yang diperoleh dari hasil observasi lapangan, wawancara dan dokumentasi. Wawancara dalam penelitian ini akan dilakukan kepada pemilik CV. Rahmat yang berjumlah 1 orang, karyawan CV. Rahmat Berjumlah 2 orang, dan pembeli berjumlah 5 orang.

2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang mendukung atas permasalahan yang akan dibahas, yang diperoleh dari CV. Rahmat seperti profil, data informan yang terdiri dari nama informan dan jabatan, struktur organisasi.

b. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi

Observasi yang penulis lakukan dalam penelitian adalah melalui pengamatan secara langsung pada lokasi penelitian di CV. Rahmat Kota Bengkulu.

2. Wawancara

Wawancara yang dilakukan penulis menggunakan wawancara terbuka, yaitu wawancara yang dilakukan dengan tidak merahasiakan informasi mengenai narasumbernya dan juga memiliki pertanyaan-pertanyaan yang tidak terbatas atau tidak terikat jawabannya. Waktu wawancara disesuaikan dengan kondisi dan situasi informan pada saat wawancara. Selama proses wawancara peneliti membuat catatan yang bertujuan untuk menuliskan keadaan atau situasi saat berlansungnya wawancara. Wawancara akan dilakukan dengan menggunakan pedoman wawancara yang sudah dibuat sebelumnya untuk mendapatkan informasi yang diinginkan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah kegiatan untuk merekam dan menyimpan berbagai data penting yang dihasilkan oleh kegiatan. Kegiatan dokumentasi pada penelitian di gunakan untuk mendapatkan gambar atau foto pada saat melakukan penelitian.

5. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan model analisis interaksi, di mana komponen reduksi data dan sajian data dilakukan bersamaan proses pengumpulan data. Tiga tahap dalam menganalisa data, yaitu:¹³

a. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah di reduksi akan memberikan gambar yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Reduksi data juga dapat dibantu dengan menggunakan peralatan elektronik. Pada penelitian ini peneliti mengumpulkan data yang didapatkan dari hasil penelitian dan melakukan pemilihan terhadap data penting.

b. *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data reduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif data yang dilakukan

¹³Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 47

dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sejenisnya. Setelah dilakukan reduksi, peneliti sudah mendapatkan data penting dan yang diperlukan untuk di analisis kemudian data disajikan.

c. Penarikan Kesimpulan

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan yang kredibel. Setelah data disajikan, kemudian peneliti melakukan penarikan kesimpulan dari hasil penelitian.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Transaksi

Dalam perekonomian terdapat dua jenis transaksi, yaitu transaksi tunai dan non tunai. Perbedaan dari dua jenis transaksi tersebut terletak pada alat/instrument yang digunakan.

1. Transaksi Tunai

Transaksi tunai merupakan transaksi yang menggunakan alat transaksi berupa uang kartal (uang kertas dan logam). Bank Indonesia sebagai bank sentral mempunyai hak tunggal untuk mengeluarkan uang kartal yang memfasilitasi transaksi tunai masyarakat. Dalam melaksanakan kewenangan tunggalnya di bidang transaksi tunai, Bank Indonesia telah menetapkan misi yang menjadi arah dari setiap kebijakan pengedaran uang. Rumusan misi dimaksud adalah memenuhi kebutuhan uang rupiah di masyarakat dalam jumlah nominal yang cukup, jenis pecahan yang sesuai, tepat waktu dan dalam kondisi yang layak edar. Rumusan misi ini dijabarkan dalam aktivitas dengan dukungan sarana maupun prasarana yang diperlukan. Selanjutnya, misi tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut:¹

¹ Ahmad Yani, *Transaksi Bisnis Internasional (Ekspor Impor dan Imbal Beli)*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2001), h. 87

Ahmad Yani, *Transaksi Bisnis Internasional (Ekspor Impor dan Imbal Beli)*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2001), h. 87

- a. Setiap uang yang dicetak diharapkan dapat mempermudah kelancaran transaksi pembayaran tunai, dapat diterima dan dipercaya oleh masyarakat. Untuk memenuhi hal tersebut maka uang perlu memiliki beberapa karakteristik, yaitu mudah digunakan dan nyaman (*user friendly*), tahan lama (*durable*), mudah dikenali (*easily recognized*) dan sulit dipalsukan (*secure against counterfeiting*).
- b. Bank Indonesia mengupayakan tersedianya jumlah uang tunai di masyarakat secara cukup dengan memperhatikan kesesuaian jenis pecahannya.
- c. Perlu diupayakan tersedianya kelembagaan pendukung untuk mewujudkan terciptanya kelancaran arus uang tunai yang layak edar, baik secara regional maupun nasional

Kelemahan yang dimiliki oleh sistem pembayaran tunai antara lain:

1. Memerlukan biaya yang besar

Untuk mengelola uang rupiah yang meliputi perencanaan, pencetakan, pengeluaran, pengedaran, pencabutan dan penarikan serta pemusnahan yang dilakukan oleh Bank Indonesia memerlukan biaya yang besar

2. Inefisiensi

- a. Antri yang memakan waktu cukup lama untuk bertransaksi

- b. Pihak penyelenggara jasa/barang harus menyediakan uang untuk kembalian (contoh: Jasa Marga membutuhkan uang Rp. 2 Milyar per harinya untuk kembalian).

2. Transaksi Non Tunai

Transaksi non tunai merupakan perwujudan dari sistem Alat Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK) yang dilayani oleh sistem perbankan. Dunia perbankan secara tidak langsung menciptakan inovasi teknologi baru dalam sistem pembayaran. Indonesia menyambut baik kehadiran sistem pembayaran baru yang diharapkan dapat memberikan kemudahan dalam bertransaksi. Hal ini terlihat dari banyaknya fasilitas sistem transaksi non tunai yang dikeluarkan oleh pihak bank. Sistem pembayaran non tunai diharapkan dapat membawa dampak positif antara lain:²

- a. Dengan beralihnya masyarakat kepada transaksi non tunai, dapat mengefisiensi biaya untuk kebutuhan pencetakan uang tunai.
- b. Seiring dengan kemudahan bertransaksi maka peningkatan perekonomian melalui *velocity of money* akan terjadi.

Hingga saat ini masyarakat Indonesia masih banyak yang belum memiliki akses terhadap sistem pembayaran non tunai dan bahkan banyak masyarakat Indonesia yang belum mengenal berbagai instrument pembayaran non tunai yang telah beredar.

² Ahmad Yani, *Transaksi Bisnis Internasional...*, h. 87

B. Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Secara etimologi jual beli diartikan pertukaran sesuatu dengan sesuatu (yang lain). Kata lain dari *al-bai'* adalah *asy-syira'*, *al-mubadah*, dan *at-tijarah*.³ Menurut istilah (terminologi) yang dimaksud dengan jual beli adalah sebagai berikut.⁴

- a. Tukar menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan atas dasar saling merelakan atau saling suka sama suka.
- b. Pemilikan harta dengan jalan tukar-menukar yang sesuai dengan aturan syara.
- c. Saling tukar-menukar harta, saling terima-menerima, dapat dikelola (*tasharruf*) dengan *ijab* dan *qabul*, dengan cara yang sesuai dengan syara.
- d. Tukar-menukar benda dengan benda lain dengan cara yang khusus (dibolehkan).
- e. Tukar-menukar benda dengan benda lain dengan jalan saling merelakan atau memindahkan hak milik dengan penggantinya dengan cara dibolehkan.
- f. Aqad yang tegak atas dasar penukaran harta dengan harta, maka terjadilah penukaran hak milik secara tetap.

Dari definisi di atas dapat dipahami bahwa jual beli ialah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara

³ Rachamat Syafei, *Fiqih Muamalat*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 13

⁴ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 67

sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.

2. Pengertian Jualan Beli *Istishna'*

Istishna' secara etimologis adalah meminta membuat sesuatu. Yakni meminta kepada seorang pembuat untuk mengerjakan sesuatu. Sedangkan secara terminologis *istishna'* adalah transaksi terhadap barang dagangan dalam tanggungan yang yang disyaratkan untuk mengerjakannya. Objek transaksinya adalah barang yang harus dikerjakan dan pekerjaan pembuatan barang tersebut. Adapun menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *istishna'* adalah jual beli barang atau jasa dalam bentuk pemesanan dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pihak pemesan dan pihak penjual. *Istishna'* (استصناع) adalah bentuk *ism mashdar* dari kata dasar *istashna'a-yastashni'u* (يستصنع - اتصنع). Artinya meminta orang lain untuk membuatkan sesuatu untuknya. Dikatakan: *istashna'a fulan baitan*, meminta seseorang untuk membuatkan rumah untuknya.⁵

Sedangkan menurut sebagian kalangan ulama dari mazhab sebuah, Artinya. (عقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل) adalah *istishna'*, Hanafi akad untuk sesuatu yang bertanggung dengan syarat mengerjakaannya. Sehingga bila seseorang berkata kepada orang lain yang punya keahlian dalam membuat sesuatu, "buatkan untuk aku sesuatu dengan harga sekian

⁵ Gita Dana Pranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), 112

dirham", dan orang itu menerimanya, maka akad *istishna'* telah terjadi dalam pandangan mazhab ini.⁶

Senada dengan definisi di atas, kalangan ulama mazhab Hambali beli jual adalah Maknanya. (بيع سلعة ليست عنده على وجه غير السلم) menyebutkan barang yang tidak (belum) dimilikinya yang tidak termasuk akad salam.

Dalam hal ini akad *istishna'* mereka samakan dengan jual beli dengan (بيع بالصنعة). Namun kalangan Al-Malikiyah dan Asy-Syafi'iyah mengaitkan akad *istishna'* ini dengan akad salam. Sehingga definisinya juga terkait, yaitu (الصناعات من للغير المسلم الشيء), yaitu suatu barang yang diserahkan kepada orang lain dengan cara membuatnya. Jadi secara sederhana, *istishna'* boleh disebut sebagai akad yang terjalin antara pemesan sebagai pihak 1 dengan seorang produsen suatu barang atau yang serupa sebagai pihak ke-2, agar pihak ke-2 membuatkan suatu barang sesuai yang diinginkan oleh pihak 1 dengan harga yang disepakati antara keduanya.⁷

3. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli merupakan akad yang dibolehkan berdasarkan Al-Quran, sunnah dan ijma' para ulama. Dilihat dari aspek hukum jual beli hukumnya *mubah* kecuali jual beli yang dilarang oleh syara'.⁸ Adapun dalil dari Al-Quran yaitu firman Allah:

Surah Al-baqarah (2) ayat 275

⁶ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), 115

⁷ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah...*, h. 115

⁸ Ahmad Wardi Muclish, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2010), h. 178

.... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. (QS.

Al-baqarah (2):275)⁹

Surah an-Nisa'(4) ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَصْبِرُوا وَصَابِرُوا وَرَابِطُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ۚ

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. (QS. An-nisa'(4):29).¹⁰

Adapun dalil Sunah diantaranya:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ.

Artinya: dari Rifa'ah Ibnu Rafi' bahwa Nabi saw ditanya usaha apakah yang paling baik? Nabi menjawab: usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur. (Diriwayatkan oleh Al-Bazzar dan disahihkan oleh Al-Hakim).¹¹

Dari ayat dan hadis di atas dapat dipahami bahwa jual beli merupakan pekerjaan yang halal dan mulia. Dalam kehidupan sehari-hari tidak semua orang memiliki apa yang dibutuhkannya, kadang-kadang apa yang dibutuhkan berada ditangan orang lain. Dengan jual beli maka manusia saling tolong-menolong untuk memenuhi kebutuhannya.

⁹ Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemahan*, (Bandung: PT Syaamil Cipta Media, 2004), h. 275

¹⁰ Hamka, *Tafsir Al Azhar Juzu' V*, (Jakarta: Pustaka Panjimas, 1983), h. 24

¹¹ Muhammad bin Ismail Al-Amir Ash-Shan'ani, *Subulus Salam, terj.* Muhammad Isnan dkk, (Jakarta: Darus Sunnah, 2010), h. 308

4. Prinsip-Prinsip Dalam Jual Beli

Prinsip-prinsip dalam jual beli adalah sebagai berikut:¹²

- a. Unsur Strategi Pemasaran: Segmentasi pasar, yaitu tindakan mengidentifikasi dan membentuk kelompok pembeli atau konsumen secara terpisah. Masing-masing konsumen dibedakan menurut karakteristik kebutuhan produk dan bauran pemasaran tersendiri. Targeting, yaitu tindakan memilih satu atau lebih segmen yang akan dimasuki. *Positioning*, yaitu menetapkan posisi pasar, tujuannya adalah untuk membangun dan mengkomunikasikan keunggulan produk yang ada di pasar kepada konsumen.
- b. Unsur taktik persaingan: Differensiasi, yaitu pembeda antara produk sendiri dengan produk lain. Bauran pemasaran (*marketing mix*), yaitu meliputi produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*) dan tempat (*place*). Produk, segala sesuatu yang memiliki nilai di pasar sasaran dan manfaat serta kepuasan dalam bentuk barang dan jasa. Produk (*product*) adalah seperangkat atribut fisik, pelayanan dan atribut simbolis yang dirancang untuk memberikan kepuasan terhadap pelanggan.¹³ Strategi penentuan produk ini meliputi: penentuan logo/moto; menciptakan merk; menciptakan kemasan; keputusan label. Tujuan utama strategi produk adalah untuk dapat

¹² Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007), 168 - 169.

¹³ Boone dan Kurtz, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Erlangga, 2002), h. 47.

- mencapai sasaran pasar yang dituju dengan meningkatkan kemampuan bersaing atau mengatasi persaingan.
- c. *Price*, harga menjadi satuan ukur mengenai mutu suatu produk dan harga merupakan unsur bauran pemasaran yang fleksibel (dapat berubah secara cepat). Adapun tujuan penetapan harga adalah: untuk bertahan hidup; memaksimalkan laba; memperbesar *market-share*; mutu produk; dan persaingan. Faktor yang mempengaruhi secara langsung adalah harga bahan baku, biaya produksi, biaya pemasaran, adanya peraturan pemerintah, dan faktor lainnya. Faktor yang tidak langsung namun erat hubungannya dalam penetapan harga adalah produk sejenis yang dijual oleh pesaing, pengaruh harga terhadap hubungan antara produk substitusi dan produk komplementer, serta potongan diskon untuk para penyalur konsumen.¹⁴
- d. *Promotion*, pemberian informasi tentang suatu produk kepada konsumen menjadi faktor yang dominan dalam pemasaran. Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan produk sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya.
- e. *Place*, saluran distribusi adalah perantara-perantara, para pembeli dan penjual yang dilalui oleh perpindahan barang baik fisik maupun

¹⁴ Danang Sunyoto, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran (Konsep, Strategi, dan Kasus)*, (Yogyakarta : CAPS, 2014), 131

perpindahan secara milik sejak dari produsen hingga sampai ke tangan konsumen.

5. Prinsip-Prinsip Jual Beli Dalam Islam

Beberapa prinsip yang diterapkan dalam melaksanakan jual beli antara lain, sebagai berikut:¹⁵

- a. Prinsip tauhid Prinsip tauhid adalah dasar utama dari setiap bentuk bangunan yang ada dalam syariat Islam. Hal tersebut berarti bahwa setiap gerak langkah serta bangunan hukum harus mencerminkan nilai-nilai ketuhanan. Sehingga dalam jual beli harus memperhatikan nilai-nilai ketuhanan. Setidaknya dalam setiap jual beli ada keyakinan dalam hati bahwa Allah selalu mengawasi seluruh gerak langkah kita dan selalu berada bersama kita.
- b. Prinsip halal Umat Islam diharapkan dalam mencari rezeki menjauhkan diri dari hal-hal yang haram. Melaksanakan hal-hal yang halal, baik dalam cara memperoleh, mengkonsumsi dan memanfaatkannya. Selain caranya harus halal, barang yang diperjual belikan juga harus halal.
- c. Prinsip *maslahah* adalah sesuatu yang ditunjukkan oleh dalil hukum tertentu yang membenarkan atau membatalkannya atas segala tindakan manusia dalam rangka mencapai tujuan *syara'*, yaitu memelihara agama, jiwa, akal, harta benda, dan keturunan. Prinsip *maslahah* merupakan hal yang paling esensial dalam *muamalah*. Oleh

¹⁵ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syari'ah: Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2012), h. 87

karena itu, praktik jual beli yang tidak mendatangkan masalah kepada masyarakat harus ditinggalkan karena tidak sesuai dengan syariat Islam.

- d. Prinsip ibahah Yaitu pada dasarnya segala sesuatu itu boleh dilakukan selama belum ada dalil yang melarangnya. Ini dimaksudkan bahwa kemubahan untuk melakukan akad terhadap objek apa saja selama sesuai dengan hukum yang ada.
- e. Prinsip kebebasan bertransaksi Prinsip kebebasan bertansaksi harus tetap didasari prinsip suka sama suka dan tidak ada pihak yang didzalimi dengan didasari oleh akad yang sah. Di samping itu, transaksi tidak boleh dilakukan pada barangbarang yang haram.

6. Rukun Jual Beli

Oleh karena perjanjian jual beli ini merupakan perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terjadinya peralihan hak atas sesuatu barang dari pihak penjual kepada pihak pembeli, maka dengan sendirinya dalam perbuatan hukum ini harus dipenuhi rukun dan syarat sahnya jual beli.¹⁶

Adapun rukun jual beli yang terdiri dari:¹⁷

- a. Ada orang yang berakad atau *al-muta'qidain* (penjual dan pembeli).
- b. *Shighat* (*ijab* dan *qabul*)
- c. Adanya uang dan benda.

¹⁶ Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi Lubis, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 1994), h. 34

¹⁷ Nasrun Haruen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), h. 115

Dalam suatu perbuatan jual beli, ketiga rukun di atas hendaklah dipenuhi, sebab jika ada kata salah satu rukun yang tidak terpenuhi, maka perbuatan tersebut tidak dapat dikategorikan sebagai perbuatan jual beli.

7. Syarat Sahnya Jual Beli

Ada empat syarat yang harus dipenuhi dalam akad jual beli, yaitu:¹⁸

1. Syarat *in 'iqud* (terjadinya akad)

Syarat *in 'iqud* adalah syarat harus terpenuhi agar akad jual beli dipandang sah menurut syara'. Apabila syarat ini tidak terpenuhi, maka akad jual beli menjadi batal. Tidak ada kesepakatan dikalangan ulama mengenai syarat *in 'iqud* ini.

Hanafiah mengemukakan empat syarat untuk keabsahan jual beli.

- a. Syarat *'Aqid* (orang yang melakukan jual beli): *'Aqid* harus berakal, harus berbilang (tidak sendirian).
- b. Syarat Akad (*ijab* dan *qabul*). Syarat akad yang sangat penting adalah bahwa *qabul* harus sesuai dengan *ijab* dalam arti pembeli menerima apa yang di-*ijab*-kan (dinyatakan) oleh penjual. Apabila terdapat perbedaan antar*ijab* dan *qabul* akad jual beli tidak sah.
- c. Syarat tempat akad. *Ijab* dan *qabul* harus dilakukan dalam satu majelis. Apabila *ijab* dan *qabul* beda majelisnya maka akad jual beli tidak sah.

¹⁸Ahmad Wardi Muclish, *Fiqh Muamalat...*, h. 190

- d. Syarat *Ma'qud 'Alaih* (objek akad): barang yang ada harus *maujud* (ada), harus *malmutaqawwin*, barang yang dijual harus barang yang sudah dimiliki, barang yang dijual harus bisa diserahkan pada saat dilakukannya akad.

2. Syarat syahnya jual beli

Secara global akad jual beli harus terhindar dari enam macam 'aib:

- a. Ketidakjelasan (*jahalah*)
- b. Pemaksaan (*al-ikrah*)
- c. Pembatasan dengan waktu (*at-tauqid*)
- d. Penipuan (*gharar*)
- e. Kemudharatan (*dharar*)
- f. Syarat-syarat yang merusak.

3. Syarat kelangsungan jual beli (syarat *nafadz*)

Untuk kelangsungan jual beli diperlukan dua syarat sebagai berikut:

- a. Benda dimiliki *aqid* atau berkuasa untuk akad
- b. Pada benda yang dijual (*mabi'*) tidak terdapat hak orang lain.

4. Syarat mengikat (syarat *luzum*)

Syarat ini hanya ada satu, yaitu akad jual beli harus terlepas atau terbebas dari *khiyar* (pilihan) yang berkaitan dengan kedua pihak yang akad dan akan menyebabkan batalnya akad.

8. Macam-macam 'aib Jual Beli

Secara umum akad sah jual beli harus terhindar dari enam macam 'aib, yaitu:

- a. Ketidakjelasan (*al-jahalah*).¹⁹
 - 1) Ketidakjelasan barang yang dijual-belikan baik jenisnya, macamnya, atau kadarnya menurut pandangan pembeli.
 - 2) Ketidakjelasan harga barang.
 - 3) Ketidakjelasan masa (*tempo*), seperti dalam harga yang diangsur, atau dalam *khiyar syarat*. Dalam hal ini waktu harus jelas, apabila tidak jelas maka *akad* menjadi batal.
 - 4) Ketidakjelasan dalam langkah-langkah penjaminan.
- b. Pemaksaan (*al-ikrah*).²⁰
 - 1) Paksaan absolut yaitu paksaan dengan ancaman yang sangat berat, seperti akan dibunuh, atau dipotong anggota badannya.
 - 2) Paksaan relatif yaitu paksaan dengan ancaman yang lebih ringan seperti dipukul.
- c. Pembatas dengan waktu (*at-tauqit*). Yaitu jual beli dengan dibatasi waktunya, seperti: “saya jual sepatu ini kepadamu selama satu bulan atau satu tahun”. Jual beli semacam ini hukumnya *fasid*, karena kepemilikan atas suatu barang tidak dibatasi waktunya.²¹

¹⁹ Ahmad Wardi Muclish, *Fiqih Muamalat...*, h. 190

²⁰ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah...*, h. 81

²¹ Ahmad Wardi Muclish, *Fiqih Muamalat...*, h. 191

- d. Penipuan (*al-gharar*). Yang dimaksud disini adalah penipuan dalam sifat barang. Seperti, seorang dengan penjualan sapi dengan pernyataan bahwa sapi itu air susunya sehari sepuluh liter, padahal kenyataannya paling banyak dua liter. Maka jual belinya batal.
- e. Kemudaratan (*adh-dharar*). Kemudaratan ini, terjadi apabila penyerahan barang yang dijual tidak mungkin dilakukan kecuali dengan memasukkan kemudaratan kepada penjual, dalam barang selain objek *akad*.²² Seperti seorang menjual kain satu meter yang tidak bisa dibagi dua. Dalam pelaksanaannya terpaksa kain tersebut dipotong walaupun hal itu merugikan pembeli.
- f. Syarat yang merusak. Yaitu setiap syarat yang ada manfaatnya bagi salah satu pihak yang bertransaksi, tetapi syarat tersebut tidak ada dalam *syara'* dan adat kebiasaan atau tidak di kehendaki oleh *akad*, atau tidak selaras dengan tujuan *akad*.²³

C. Perspektif Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Perspektif

Perspektif adalah suatu kerangka konseptual (*conceptual framework*), suatu perangkat asumsi, nilai, atau gagasan yang mempengaruhi persepsi kita, dan pada gilirannya mempengaruhi cara kita bertindak dalam suatu situasi. Oleh karena itu, tidak ada seorang ilmuwan yang berhak mengklaim, bahwa perspektifnya yang benar atau sah, sedangkan perspektif lainnya salah. Meskipun suatu perspektif mungkin

²² Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah...*, h. 89

²³ Ahmad Wardi Muclish, *Fiqih Muamalat...*, h. 191

lebih mendekati realitas yang dimaksud, tapi pada dasarnya perspektif itu mungkin hanya menangkap sebagian dari realitas tersebut. Tidak satupun perspektif dapat menangkap keseluruhan realitas yang diamati, jadi suatu perspektif bersifat terbatas, karena hanya memungkinkan manusia melihat satu sisi saja dari realitas “di luar sana”.²⁴ Jadi, dapat disimpulkan bahwa perspektif itu merupakan suatu pandangan dari suatu dasar pemikiran atau yang menjadi dasar pemikiran.

2. Pengertian Etika Bisnis Islam

Etika berasal dari kata *ethos* dalam bahasa Yunani yang berarti kebiasaan (*custom*) atau karakter (*character*).²⁵ Ini berarti bahwa etika merupakan konsep nilai, baik-buruk, harus, benar-salah, dan lain sebagainya. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia istilah etika diartikan sebagai berikut:²⁶

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

Secara etimologi etika merupakan acuan yang menyatakan apakah tindakan, aktivitas atau perilaku individu bisa dianggap baik atau tidak.²⁷

²⁴Dedy Mulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2013), h. 16

²⁵Faisal Badroen, *Etika Bisnis Islam*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2006), h. 4

²⁶Erni R. Ernawan, *Business Ethics*, (Bandung: Alfabeta, 2011), h.10

²⁷Francis Tantri, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2009), h. 4

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa etika merupakan sesuatu yang dapat membantu manusia untuk bertindak secara bebas dan dapat dipertanggungjawabkan baik dalam menentukan kebenarannya atau kesalahannya.

Bisnis adalah pertukaran barang, jasa, uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat.²⁸ Dalam kamus bahasa Indonesia bisnis dapat diartikan sebagai usaha dagang, usaha komersial di dunia perdagangan, dan bidang usaha. Bisnis tak lain adalah suatu organisasi yang menjalankan aktifitas produksi dan penjualan barang-barang dan jasa-jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk memperoleh profit.²⁹

Jadi bisnis adalah pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat yang berlangsung karena adanya ketergantungan antarindividu, usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan standar hidup dan lain sebagainya.

Istilah etika bisnis (*business ethics*), jauh lebih muda dari etika itu sendiri etika bisnis sudah mulai muncul sejak tahun 1960an. Pada saat itu diikuti dengan perubahan-perubahan sudut pandang dalam perilaku komunitas di Amerika Serikat dan juga menghadap dunia bisnis.³⁰ Etika bisnis sangat penting untuk diterapkan dalam dunia bisnis, sebab dengan etika pertimbangan mengenai baik atau buruk dapat diselesaikan secara tepat dan benar.

²⁸ Francis Tantri, *Pengantar Bisnis...*, h. 4

²⁹ M. Ismail Yusanto dan M. K. Wijajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, (Jakarta: Geme Insani, 2002), h. 15

³⁰ Erni R. Ernawan, *Business Ethics...*, h. 20

Walaupun sejauh ini ukuran etis atau tidak etisnya suatu perusahaan dalam masyarakat masih susah untuk diukur, namun paling tidak kita bisa kembalikan ke hati nurani pengusaha itu sendiri. Ada beberapa alasan yang menjadi pentingnya etika bisnis:³¹

- a. Adanya kelaziman masyarakat yang sudah maju untuk cenderung menuntut para pebisnis agar mampu bertindak etis. Suatu perusahaan yang memiliki etik yang tinggi/baik akan lebih mudah untuk mendapat dukungan dan pembenaran dari masyarakat.
- b. Untuk menghindari kerugian kelompok dalam masyarakat, seperti para pelanggan, perantara, pemasok dan pesaing.
- c. Untuk melindungi masyarakat yang akan bekerja di sektor bisnis dari ancaman lingkungan kerja yang tidak adil, produk berbahaya, dan bahkan pemalsuan laporan keuangan dan juga memberikan kontribusi pada ketenagaan, keamanan dan kenyamanan psikologis bagi para pebisnis agar mampu berkiprah melakukan tindakan bisnis yang konsisten sesuai dengan norma-norma yang berlaku.

Jadi etika bisnis Islam adalah suatu proses dan upaya untuk mengetahui hal-hal yang benar dan salah untuk melakukan hal yang benar berkenaan dengan produk maupun pelayanan perusahaan dengan pihak yang berkepentingan.

³¹ Erni R. Ernawan, *Business Ethics...*, h. 32

3. Perilaku Bisnis Yang Sah

Sejak awal eksistensi manusia di planet ini, hajat untuk hidup secara kooperatif diantara manusia telah dirasakan dan telah diakui sebagai satu faktor esensial untuk bertahan hidup. Seluruh anggota manusia bergantung pada yang lain untuk memenuhi kebutuhan mereka.³² Prilaku bisnis yang sah diantaranya:

a. Kebebasan Dalam Usaha Ekonomi

Transaksi bisnis tidak bisa dikatakan telah mencapai sebuah bentuk perdagangan yang rela antara pelakunya jika didalamnya masih ada tekanan atau penipuan yang dilakukan oleh salah satu pihak.

b. Keadilan/Persamaan

Tidak berlebihan jika kiranya dikatakan bahwa keadilan merupakan semua inti yang ada dalam ajaran al-Quran.

1. Hendaknya janji, kesepakatan dan kontrak dipenuhi

Salah satu ajaran al-Quran yang paling penting dalam masalah bisnis adalah masalah pemenuhan janji dan kontrak dan semua kewajiban dipenuhi. Al-quran juga mengingatkan dengan keras bahwa setiap orang akan dimintai pertanggung jawaban oleh Allah.³³

2. Jujur dalam timbangan dan takaran (ukuran)

Al-Quran banyak sekali menjelaskan tentang untuk menimbang dan mengukur dengan cara yang benar dan jangan

93 ³² Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2001), h.

³³ Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis...*, h. 99

sampai melakukan kecurangan dan pengurangan baik takaran maupun timbangan.

3. Kerja, gaji dan bayaran

Dalam Islam mengharuskan bahwa gaji atau bayaran serta pekerjaan yang akan dilakukan hendaknya jelas dan disetujui. Gaji yang telah ditentukan hendaklah dibayar pada saat pekerjaan itu telah selesai tanpa ada penundaan dan pengurangan.

4. Jujur, tulus hati dan benar

Dalam suatu bisnis dituntut agar pelaku bisnis jujur, tulus/ikhlas serta selalu menyampaikan kebenaran dalam segala aktivitas bisnisnya sebagaimana terdapat dalam al-Quran dan hadis.

5. Efisien dan kompeten

Islam menganjurkan pada kaum muslim untuk melakukan tugas dan pekerjaannya tanpa ada penyelewengan dan kelalaian. Ia hendaknya melakukan pekerjaan dengan cara seefisien mungkin dan penuh kompetensi.

c. Tata krama Yang Baik

1. Murah Hati

Sopan santun adalah pondasi dasar dan inti dari kebaikan tingkah laku, sifat ini sangat dihargai dengan nilai yang tinggi dan mencakup semua sisi hidup manusia. Beberapa spesifikasi

tentang murah hati misalnya sopan dan santun, pemaaf, menghilangkan kesulitan, dan memberikan bantuan.³⁴

2. Motivasi dan Berbakti

Dalam aktivitas bisnis seorang muslim harus memberikan pengabdian yang diharapkan oleh masyarakatnya dan manusia secara keseluruhan. Agar seorang Muslim mampu menjadikan semangat berbakti mengalahkan kepentingan diri sendiri ia harus selalu mengingat petunjuk-petunjuk berikut ini:³⁵

- a. Mempertimbangkan kebutuhan dan kepentingan orang lain.
- b. Memberikan bantuan yang bebas bea dan menginfakkannya untuk orang lain.
- c. Memberikan dukungan untuk hal-hal yang baik.
- d. Ingat Kepada Allah dan Prioritas Utama-Nya

Seorang muslim diperintahkan untuk selalu mengingat Allah bahkan dalam suasana sibuk dalam aktivitas mereka. Kesadaran akan Allah ini hendaknya menjadi sebuah kekuatan pemicu dalam segala tindakannya.

- e. Transaksi-Transaksi Yang Dilakukan Sesuai Dengan Ajaran-Nya

Muslim bebas melakukan aktivitas bisnis dalam bentuk apa saja sepanjang itu dihalalkan dalam Islam.

³⁴ Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis...*, h. 109

³⁵ Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis...*, h. 111

4. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam

Etika dalam berbisnis seperti memperhatikan kejujuran, kepercayaan dan ketulusan serta keramah-tamahan sebagaimana yang telah diteladani Rasulullah sewaktu muda.³⁶ Kemudian mengikutinya dengan penerapan prinsip bisnis dengan nilai *siddiq, amanah, tabligh*, dan *fatanah*, serta nilai moral dan keadilan.³⁷ Terdapat enam prinsip etika bisnis Islam diantaranya:

a. Prinsip Tauhid

Prinsip ini yang memandu semua aspek kehidupan manusia sedangkan manusia hanya diberi amanah untuk mengelolah, dan memanfaatkannya untuk sementara. Prinsip ini juga dikembangkan dari keyakinan, bahwa seluruh aktivitas manusia termasuk aktivitas ekonominya diawasi oleh Allah SWT dan akan dipertanggung jawabkan di akhirat kelak.³⁸

b. Prinsip Pertanggung jawaban.

Manusia bertindak berdasarkan pemikiran dan kesadarannya sendiri mengenai apa yang seharusnya dilakukan untuk mendapatkan penghasilan dengan cara memproses potensi sehingga menjadi produk yang memenuhi kebutuhan masyarakat.³⁹ Para pelaku bisnis harus bisa mempertanggung jawabkan segala aktifitas bisnisnya, baik kepada

³⁶Roza Linda, *Ekonomi Islam: Teori Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), h. 5

³⁷Akhamad Mujahidin, *Ekonomi Islam...*, h. 27

³⁸Roza Linda, *Ekonomi Islam...*, h. 18

³⁹ Roza Linda, *Ekonomi Islam...*, h. 19

Allah maupun pihak-pihak yang berkepentingan untuk memenuhi tuntunan keadilan.

c. Prinsip Keseimbangan atau keadilan.

Prinsip dalam Islam adalah ikatan kesepakatan untuk kebaikan bersama yang didasarkan pada kerelaan dan untuk saling menjaga keseimbangan. Dalam kaitan ini maka keseimbangan dalam bisnis dapat diartikan keseimbangan dalam mendapatkan dan membagi keuntungan, keseimbangan antara hak dan tanggung jawab.⁴⁰

Prinsip keadilan merupakan prinsip etis mendasar yang harus diterapkan dalam aktivitas sehari-hari maupun bisnis. Karena keadilan dibutuhkan untuk mencapai dan memperoleh ketentraman, kemakmuran, dan kebahagiaan dunia akhirat. Oleh karena itu berlaku adil adalah jalan yang terdekat untuk mencapai tujuan bertakwa kepada Allah SWT.⁴¹

d. Prinsip Kebenaran.

Dalam prinsip ini terkandung dua unsur penting, yaitu kebajikan dan kejujuran. Kebenaran dalam konteks bisnis meliputi proses akad (transaksi), proses mencari atau memperoleh komoditas maupun dalam proses upaya untuk meraih atau menetapkan keuntungan maupun dalam proses lainnya, karena tanpa adanya kejujuran bisnis akan hancur.⁴²

⁴⁰ Musa Asy'arie, *Islam: Etika dan...*, h. 69

⁴¹ Roza Linda, *Ekonomi Islam...*, h. 20

⁴² Musa Asy'arie, *Islam: Etika dan Konspirasi Bisnis*, (Yogyakarta: LESFI, 2016), h. 57

Dalam Al-Quran prinsip kebenaran yang mengandung kebajikan dan kejujuran dapat diambil dari penegasan keharusan menunaikan atau memenuhi perjanjian atau transaksi bisnis. Hal ini ditekankan untuk menciptakan dan menjaga keharmonisan antara mitra bisnis tanpa adanya penipuan sedikit pun dalam proses bisnis. Untuk menjaga agar kemungkinan adanya kerugian salah satu pihak yang melakukan transaksi, kerjasama atau perjanjian dalam bisnis semakin kecil. Dari sikap kebenaran, kebajikan, dan kejujuran maka suatu bisnis secara otomatis akan melahirkan persaudaraan, dan kemitraan yang saling menguntungkan, tanpa adanya kerugian dan penyesalan.⁴³

e. Ketulusan Hati.

Ketulusan harus dilandasi dengan komitmen dari diri sendiri yang mendorong batin seseorang untuk mengerjakan atau tidak mengerjakan sesuatu. Pengaruh dari sikap yang tulus dalam berbisnis dapat menghasilkan kegiatan yang lebih efisien dan meningkatkan produktivitas.⁴⁴

Dari poin-poin di atas, dapat dilihat bahwa Islam begitu lengkap mengatur sistem etika yang akan menjaga hak dan kewajiban dari penjual dan pembeli. Sebenarnya rukun dan syarat yang melekat pada sistem jual beli adalah bagian dari norma yang mengatur secara langsung untuk dapat memberikan ikatan dan jaminan akan transaksi yang dilakukan dapat

⁴³ Erni R. Ernawan, *Business Ethics...*, h.36

⁴⁴ Erni R. Ernawan, *Business Ethics...*, h.36

memberikan kepastian, keamanan dan kenyamanan bagi mereka yang bertransaksi.

Dalam melakukan segala aktivitas terutama dalam bentuk kegiatan usaha ada etika yang mengatur. Sehingga dalam kegiatan tersebut dapat menimbulkan keharmonisan dan keselarasan antar sesama. Begitu juga dalam dunia bisnis tidak lepas dari etika bisnis. Etika bisnis merupakan aturan yang sangat mengatur tentang aktifitas bisnis.⁴⁵

5. Pembisnis harus jujur (*shiddiq*)

Shiddiq adalah berkata benar. Jujur terhadap diri sendiri, makhluk lain dan sang pencipta. Tanpa kejujuran semua hubungan termasuk hubungan bisnis tidak akan berjalan lama. Padahal dalam prinsip berbisnis interaksi yang memberikan keuntungan sedikit tetapi berlangsung berkali-kali lebih baik dari pada untung banyak tetapi hanya sekali, dua kali atau tiga kali. Jujur merupakan motivator yang abadi dalam budi pekerti dalam perilaku seorang pembisnis muslim. Karena sebagai salah satu sarana untuk memperbaiki amalnya dan sarana untuk bisa masuk surga.

6. Amanah

Islam mewajibkan pembisnis untuk mempunyai sikap amanah terhadap dirinya sendiri dan orang lain apalagi tidak boleh meremehkan hak orang yang memberikan amanah. Karena amanah

⁴⁵Halifah, Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Komunikasi Pemasaran Pada Butik Moshaiet Surabaya, *Jurnal Kajian Bisnis*, UIN Sunan Ampel. hlm. 2

merupakan tanggung jawab yang besar yang lebih berat dari seluruh yang ada didunia ini.

7. Adil

Islam sangat menganjurkan untuk berbuat adil dalam berbisnis dan melarang berbuat curang. Kecurangan dalam berbisnis pertanda kehancuran bisnis tersebut karena kunci keberhasilan bisnis adalah keadilan. Bersikap adil dalam transaksi jual beli berdampak baik kepada hasil jualannya karena konsumen akan merasakan kenyamanan dan tidak ada yang di lebihkan serta dirugikan

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya Usaha Bak Truk CV. Rahmat

Bak truk pada zaman sekarang ini masih menjanjikan. Kebanyakan usaha tersebut didominasi perorangan, terkadang ada juga yang hanya perpanjangan atau perwakilan dari karoseri bak truk lainnya. Model bak terbuka bervariasi baik berbahan kayu maupun logam. Sejak kecil Rahmat Hidayat sudah hidup di lingkungan wirausaha. Setelah dewasa, dia pun terjun menekuni bisnis pembuatan bak truk demi melestarikan usaha orang tua.¹

Bagi masyarakat yang belum tahu cerita di balik bengkel usaha yang nyempil tersebut mungkin bakal sedikit meremehkan. "Ya beginilah tempat workshop saya, agak nyempil (tersembunyi)," kata Rahmat saat ditemui SI. Saat SI berkunjung ke lokasi bengkel usahanya, terlihat beberapa karyawan Rahmat tengah mengerjakan berbagai jenis karoseri bak truk. Ada yang sedang melakukan pengampelasan, memotong kayu, memilih cat, ada juga yang tengah melakukan tahapan penyelesaian akhir pembuatan bak truk. Para karyawan Rahmat terlihat begitu menikmati pekerjaannya. Sikap Rahmat yang familier membuat para karyawannya terlihat tak ada beban. Bisa dikatakan, tak ada jarak antara bos dan bawahannya.²

Sikap seperti itu, di mana Rahmat memosisikan dirinya tidak sebagai bos di hadapan karyawannya, diungkapkan pria asal Cirebon tersebut semata-mata

¹ <https://ekbis.sindonews.com/berita/1377657/36/bisnis-sejak-1992-kini-omzet-capai-rp1-miliar-per-bulan>

² <https://ekbis.sindonews.com/berita/1377657/36/bisnis-sejak-1992-kini-omzet-capai-rp1-miliar-per-bulan>

agar para karyawannya dapat bekerja optimal. ”Sebisa mungkin saya menganggap mereka bagian dari keluarga besar,” ungkapnya. Sikap ayah tiga anak tersebut tak lepas dari didikan ayahanda tercinta H Suleman yang kebetulan telah tiada. Bagi Rahmat, mendiang ayahnya adalah guru terbaik. Guru yang mengajarnya dalam pengelolaan perusahaan maupun dalam kehidupan sehari-hari.³

Rahmat bercerita, semasa hidupnya, ayahnya yang banyak memberikan bekal ilmu berharga. Sebagai anak yang diberi tugas meneruskan usaha orang tua, Rahmat mengaku sudah dididik mandiri sejak muda. ”Beliau yang mengajari saya bagaimana mengelola perusahaan, dari soal manajemen, cara menangani pelanggan hingga lainnya. Pelajaran itu begitu berkesan bagi saya. Di umur saya yang begitu muda waktu itu, saya mendapat bekal ilmu wirausaha yang begitu luar biasa dari ayah saya,” ujarnya. Rahmat pun mengaku sering diajak bertemu dengan para pelanggan, melihat cara kerja para karyawan perusahaan dan selukbeluk usaha karoseri bak truk secara mendalam oleh mendiang ayahnya.⁴

“Sejak masih SMA, saya sudah banyak dilibatkan dalam cara mengelola perusahaan ini,” ujarnya. Bekal ilmu yang diajarkan oleh orang tua Rahmat faktanya menyimpan manfaat luar biasa. Secara tak sadar, Rahmat telah mewarisi jurus-jurus usaha di bidang karoseri bak truk yang dimiliki orang tuanya. Maka, saat ayahnya meninggal, Rahmat pun mengaku memiliki bekal

³ <https://ekbis.sindonews.com/berita/1377657/36/bisnis-sejak-1992-kini-omzet-capai-rp1-miliar-per-bulan>

⁴ <https://ekbis.sindonews.com/berita/1377657/36/bisnis-sejak-1992-kini-omzet-capai-rp1-miliar-per-bulan>

cukup untuk meneruskan usaha orang tuanya. Dia mulai mengambil alih tongkat estafet kepemimpinan perusahaan pada 1997 sebagai penanda bahwa dia adalah generasi kedua ahli waris takhta perusahaan orang tuanya. Sejak diambil Rahmat, usaha karoseri bak truk tak mengalami guncangan berarti. tetap mampu mempertahankan kualitas produknya sehingga para pelanggan lama yang sudah bekerja sama tak berpaling ke perusahaan lain. Malah, melalui terobosan-terobosan dan ilmu-ilmu baru di bidang manajemen dan pemasaran yang didapat Rahmat, baik melalui literatur maupun bangku kuliah.⁵

Baik dari pribadi, perusahaan ekspedisi maupun kontrak-kontrak dengan pihak lain. Beberapa ajang pameran karoseri yang pernah diikuti Rahmat pun turut mengangkat namanya. Menurut Rahmat, hal terpenting yang membuat usahanya mendapat kepercayaan pelanggan adalah masalah kualitas produk, harga yang bersaing, dan upaya untuk tepat waktu dalam pengerjaan.

”Kalau misalnya kita janji seminggu selesai, ya kita usahakan seminggu selesai,” ujarnya. Selain itu, upaya meyakinkan pelanggan pun kerap dilakukan Rahmat dengan senantiasa memberikan pelayanan terbaik. Prinsip pembeli adalah raja benar-benar diterapkan Rahmat sebagai pemilik usaha di sektor jasa. Menurut Rahmat, cara terbaik menghadapi pelanggan adalah sabar karena mereka memiliki karakter berbeda-beda. “Tak dapat dimungkiri kami juga pernah menerima komplain atau keluhan dari pelanggan. Kami terima itu sebagai sebuah masukan positif. Kalau kita tidak bersikap sabar, ya pelanggan

⁵ <https://ekbis.sindonews.com/berita/1377657/36/bisnis-sejak-1992-kini-omzet-capai-rp1-miliar-per-bulan>

bakal lari”, paparnya. Upaya mencari pelangganpelanggan baru pun dilakukan Rahmat melalui berbagai kegiatan semisal dari perkenalan. Bahkan, dia tengah memikirkan untuk mencoba menggunakan jalur internet, fasilitas nirkabel yang kini banyak dimanfaatkan orang untuk melakukan berbagai aktivitas.⁶

Produk-produk yang menjadi incaran para pelanggan adalah bak truk dengan bahan kayu maupun besi. Tapi, kebanyakan mengerjakan pesanan untuk pengerjaan bak truk dari bahan kayu. Setiap bulannya tak kurang 15–20 bak truk dengan harga jual antara Rp11 juta–40 juta berhasil diproduksi oleh perusahaan yang dimiliki Rahmat. “Tapi kebanyakan yang laris di pasaran adalah bak truk yang harganya Rp14 juta. Itu menjadi andalan produk kami,” ujar Rahmat. Dengan kapasitas produksi seperti sekarang, Rahmat mengaku mendapatkan omzet sekitar Rp150 juta per bulan. Meski usahanya terbilang berkembang, Rahmat mengaku masih punya harapan yang hendak diwujudkannya. Dia ingin juga perusahaannya tidak hanya fokus pada pengerjaan bak kayu, tapi juga mampu mengerjakan karoseri dari produk besi untuk jenis dam truk dan lainnya. Ke depannya, dia juga ingin menambah peralatan produksi sehingga tidak hanya pembuatan bak truk saja yang dikerjakan, tapi juga pengerjaan variasi bak truk seperti pengecatan dengan air brush yang sekarang marak.⁷

Untuk mewujudkan semua itu, Rahmat mengaku memerlukan modal. Kendala modal menjadi masalah yang dihadapi Rahmat saat ini. Sebab,

⁶ <https://ekbis.sindonews.com/berita/1377657/36/bisnis-sejak-1992-kini-omzet-capai-rp1-miliar-per-bulan>

⁷ <https://ekbis.sindonews.com/berita/1377657/36/bisnis-sejak-1992-kini-omzet-capai-rp1-miliar-per-bulan>

untuk bisa seperti itu,perusahaannya mesti memiliki perputaran modal yang besar.”Kita jalan pelan-pelan, semoga bisa,” ujarnya.⁸

Pengerjaan bak truk membutuhkan waktu lama untuk mendapatkan hasil yang maksimal.Di bengkel usahanya yang nyempil tersebut terlihat beberapa pekerja mengerjakan berbagai jenis bak truk.Ada yang sedang menghampelas, memotong kayu, mengecat, serta menyelesaikan tahap akhir. Bapak yang dikaruniai tiga anak ini merintis bisnis warisan keluarga sejak 1992.Dia mulai membantu dan belajar secara autodidak. Bakatnya mengembangkan bisnis bak terbuka berbuah manis persisnya pada 1997 dia membuka tempat usaha sendiri.Selama menjalankan usahanya banyak rintangan yang dihadapi. Karena sudah dididik mandiri sejak muda oleh orangtuanya akhirnya rintangan itu dapat dilewati dan bisnisnya terus berkembang. "Kondisi lesu terjadi pada 1998 dan 2008, tapi kita bisa melewatinya," katanya.

Agar bisnisnya dapat eksis, dia berusaha meningkatkan kualitas produknya sehingga pelanggan lama tak berpaling ke perusahaan lain. Melalui terobosan dan ilmu baru juga membuat pelanggan mulai berdatangan. Dibutuhkan kreativitas dan ide-ide segar dalam menjalankan bisnis karoseri bak terbuka. Terpenting dalam mendapatkan kepercayaan pelanggan adalah harga yang bersaing dan pengerjaan tepat waktu, selain mutu diutamakan.⁹

⁸ <https://ekbis.sindonews.com/berita/1377657/36/bisnis-sejak-1992-kini-omzet-capai-rp1-miliar-per-bulan>

⁹ <https://ekbis.sindonews.com/berita/1377657/36/bisnis-sejak-1992-kini-omzet-capai-rp1-miliar-per-bulan>

Saat ini, Rahmat memperkerjakan 20 orang yang handal di bidangnya masing-masing. Mereka harus menguasai bagian perencanaan, pembangunan rangka/sasis, hingga finishing. Ada juga karyawan yang bertugas pembuat desain dan gambar serta menerbitkan desain-desain bak truk terbaru. Setiap bulannya sekitar 10–15 bak truk berhasil diproduksi. Harga yang ditawarkan bervariasi mulai Rp15 juta-Rp100 juta. Biasanya bak truk dari bahan kayu yang paling banyak dipesan seharga Rp15 juta-Rp20 juta. Sedangkan, bak truk berbahan besi mencapai Rp40 juta-Rp100 juta tergantung selera pelanggan. "Semuanya tergantung tipe dan ukuran," kata anggota Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo) ini.¹⁰

Selama ini Rahmat banyak belajar dari pengalaman dan mengamati ajang pameran karoseri. "Yang jelas kita berikan pelayanan terbaik," ucapnya. Menurut dia, bisnis bak terbuka berkorelasi dengan pemerintah yang terus membangun infrastruktur dimana untuk mendukung pesatnya infrastruktur dibutuhkan transporter yang baik. "Bisnis ini sangat menjanjikan dan terus tumbuh karena sangat dibutuhkan," kata Rahmat.

Maka itu, CV Rahmat tetap bertahan dengan terus berinovasi. Apalagi kompetisi di dunia karoseri terbilang tinggi. Salah satu cara terus berkembang demi memuaskan pelanggan yakni konsisten dengan kualitas.¹¹

¹⁰ <https://ekbis.sindonews.com/berita/1377657/36/bisnis-sejak-1992-kini-omzet-capai-rp1-miliar-per-bulan>

¹¹ <https://ekbis.sindonews.com/berita/1377657/36/bisnis-sejak-1992-kini-omzet-capai-rp1-miliar-per-bulan>

B. Visi dan Misi Usaha Bak Truk CV. Rahmat

Visi:

Tumbuh menjadi profesional untuk menciptakan kesejahteraan dan kemakmuran usaha bersama.

Misi:

Menjadi media komunikasi, konsultasi, informasi dan berbagi ilmu bagi para pelaku UMKM Bak Truck dan menjadi mitra strategis dengan berkerja sama.

C. Tujuan Usaha Bak Truk CV. Rahmat

Tujuan yang ingin dicapai perusahaan adalah:

1. Tujuan jangka pendek perusahaan ini adalah meningkatkan volume penjualan, menjaga kontinuitas perusahaan, dan mempertahankan perusahaan dalam persaingan.
2. Tujuan jangka panjang perusahaan adalah untuk memperoleh tingkat profit yang maksimal dan mengadakan ekspansi.

D. Prosedur Produksi Usaha Bak Truk CV. Rahmat

Prosedur merupakan langkah-langkah yang harus ditempuh secara berurutan mulai dari awal hingga hasil (*output*) sama dengan yang diharapkan dan melibatkan lebih dari satu orang dalam satu atau lebih departemen.

Prosedur produksi yang terdapat di perusahaan ini adalah sebagai berikut:

1. Pemesanan bahan baku material dilakukan dan dicatat oleh bagian administrasi.

2. Bagian pemasaran akan mengorder ke bagian produksi (*production planning control/PPC*) dengan memberikan SPK kepada bagian produksi.
3. Pada bagian produksi, akan dimulai dari pembuatan pola sesuai gambar produk permintaan. Kemudian dilakukan proses produksi dan produk yang telah jadi akan dipasang (dirakit) pada truck kemudian diletakkan digudang produk jadi. Produk jadi yang ada di gudang produk jadi tersebut siap diserahkan kepada konsumen.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Identitas Informan

Informan dalam penelitian ini berjumlah 8 orang yang terdiri dari Kepala CV.Rahmat, 2 orang karyawan CV.Rahmat, 5 orang pembeli CV.Rahmat. Informan ini dipilih berdasarkan kompetensi yang berhubungan dengan penelitian lakukan.

Tabel 4.1
Profil Informan

NO.	NAMA	UMUR	PEKERJAAN	ALAMAT
1.	Rahmat Antoni	47 th	Pemilik	Surabaya
2.	Ali Umar	35 th	karyawan	Nakau
3.	Ujang Jafar	41 th	karyawan	Sukarami
4.	Amri	42 th	Buruh	Nakau
5.	Sugito	51 th	Buruh	Sukarami
6.	Agus	45 th	Swasta	Air Sebakul
7.	Hardan	48 th	Swasta	Nakau
8.	Basil	53 th	PNS	Air Sebakul

Sumber : Wawancara Peneliti dengan informan, 2020.

B. Hasil Penelitian

1. Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk di CV Rahmat Kota Bengkulu

Jual beli ialah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati. Berdasarkan hasil wawancara kepada pemilik usaha Penjualan Bak Mobil Truk di CV Rahmat Kota Bengkulu. Beliau mengungkapkan bahwa ada sistem penjualan bak

mobil truk yang dilakukan, sebagaimana yang disampaikan oleh informan berikut:

“Sistemnya pembuatan bak truk disini adalah sistem pesan baru dibuat. Jika barang sudah dipesan oleh konsumen maka bak truk baru dibuat karena jika tidak begitu maka akan bingung mau mengoper barang kemana jika belum dipesan sudah langsung buat. Kita juga tidak mengetahui bagaimana bak truk yang diinginkan”⁴⁶¹

Dari hasil wawancara kepada informan bahwa terdapat banyak kelebihan yang ditawarkan oleh pihak bak truk CV. Rahmat diantaranya pihak CV membuat sesuai dengan pesanan seperti bentuk dan juga bahan yang dipilih sendiri oleh konsumen. Jika konsumen menginginkan kayu jenis apa saja akan dibuat seperti yang dipesan oleh konsumen. Bak truk CV. Rahmat juga tahan terhadap karat, lebih ringan, harga terjangkau, Jika terjadi kerusakan mudah menggantinya lagi. Adapun kelebihan dari bak truk yang di jual dijelaskan oleh informan sebagai berikut:

“Kami membuat sesuai dengan pesanan seperti bentuk dan juga bahan yang dipilih sendiri oleh konsumen. Kalau konsumen ingin kayu apa kami buat kayu yang diminta oleh konsumen. Karena ini adalah bak truk kayu jadi tahan terhadap karat, lebih ringan, harga terjangkau, kalau rusak juga mudah menggantinya lagi, tinggal pesan saja disini lagi”²

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan bahwa kekurangan bak truk CV. Rahmat adalah pembuatannya agak lama karena alam pembuatan membutuhkan proses yang agak lama, Pihak CV. Rahmat menjelaskan dulu dengan detail apa dan bagaimana yang diinginkan oleh konsumen kemudian konsumen memilih sesuai selera.

¹ Bapak Rahmat, Pemilik CV. Rahmat Kota Bengkulu, Wawancara pada 14 Juni 2021

² Bapak Rahmat. Pemilik CV. Rahmat Kota Bengkulu Wawancara pada 14 Juni 2021

Terdapat kekurangan dari bak truk kayu dari CV. Rahmat, bak kayu tidak seperti bak dam yang bisa diangkat untuk menurunkan barang yang ada harus dilakukan secara manual dan butuh tenaga serta waktu. Kekurangan dari bak truk yang bapak jual dengan jujur dan detail kepada pembeli, informan menjelaskan sebagai berikut:

“Untuk kekurangannya itu paling pembuatannya memang agak lama karena semua butuh proses, saya menjelaskan dulu dengan detail apa dan bagaimana yang diinginkan oleh konsumen kemudian konsumen memilih sesuai selera. Memang ada kekurangan dari bak truk ini, dia sistemnya tidak seperti bak dam yang bisa main angkat saja, untuk menurunkan barang yang ada harus dilakukan secara manual dan butuh tenaga serta waktu”³

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan penelitian bahwa jika konsumen sudah memberikan uang muka atau uang panjar, pihak CV. Rahmat harus membuat sesuai dengan keinginan dari konsumen agar konsumen puas dan tetap mau untuk membuat bak truk di CV. rahmat karena jika tidak begitu takutnya pelanggan akan hilang. Misalnya model sudah dipilih, harga juga sudah cocok bahan sudah cocok, pihak CV. Rahmat membuat bak truk sesuai dengan keinginan dan kesepakatan. Mengenai cara pemilik dalam memegang kepercayaan dan amanah yang diberikan oleh pelanggan bak truk, disampaikan oleh informan sebagai berikut:

“Kalau orang sudah ngasih DP, saya harus membuat sesuai dengan keinginan dari konsumen agar konsumen puas dan tetap mau untuk membuat bak truk disini lagi karena kalau saya tidak membuat apa yang diminta nanti langganan hilang. Misalnya model sudah dipilih, harga juga sudah cocok bahan sudah cocok, kami buat sesuai dengan keinginan dan kesepakatan”⁴

³ Bapak Rahmat, Pemilik CV. Rahmat Kota Bengkulu, Wawancara pada 14 Juni 2021

⁴ Bapak Ali Umar, karyawan CV. Rahmat Kota Bengkulu, Wawancara pada 14 Juni 2021

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan bahwa pihak CV. Rahmat membuat semua konsumen sama, untuk harga tidak ada perbedaan antara konsumen satu dengan konsumen lainnya dan juga kualitas tidak ada perbedaan. Tidak ada perbedaan antara konsumen yang satu dan lainnya baik itu dari segi waktu pembuatan maupun dari segi harga semuanya sama oleh pihak CV. Rahmat. Mengenai cara bapak untuk bersikap adil kepada semua konsumen, maka berikut adalah jawaban dari informan:

“Semua konsumen saya samakan, untuk harga tidak ada perbedaan antara konsumen satu dengan konsumen lainnya dan juga kualitas tidak saya bedakan untuk konsumen itu sendiri. Tidak ada perbedaan antara konsumen yang satu dan lainnya baik itu dari segi waktu pembuatan maupun dari segi harga semuanya sama”⁵

Berdasarkan hasil wawancara kepada pemilik CV. Rahmat bahwa beliau tidak mau rugi, apapun bentuk bak yang sudah dibuat harus diterima oleh konsumen dan pihak CV tidak mau jika sampai membongkar kembali. Menurut pihak CV. Rahmat bahwa bak yang dibuat sudah sesuai dengan apa yang diinginkan oleh konsumen yang memesan. Mereka tidak melayani komplain apapun karena bentuk bak sudah sesuai dengan kesepakatan awalnya. Mengenai apakah bapak bertanggungjawab dengan bak truk yang dipesan konsumen jika tidak sesuai dengan keinginan konsumen, maka jawaban dari informan sebagai berikut:

“Saya juga tidak mau rugi, apa yang sudah saya buat harus diterima oleh konsumen an saya tidak mau kalau sampai membongkar kembali misalnya. Bak yang saya buat sudah sesuai dengan apa yang

⁵ Bapak Ujang Jafar, karyawan CV. Rahmat Kota Bengkulu, Wawancara pada 14 Juni 2021

diinginkan oleh konsumen yang memesan. Kalau komplain tidak bisa karena sudah sesuai dengan kesepakatan awalnya”⁶

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan bahwa CV. Rahmat sudah melakukan yang terbaik, CV. rahmat sudah membuat sesuai dengan permintaan tetapi paling hanya masalah waktu yang terkadang harus mundur. CV. Rahmat juga tidak mau membuat pelanggan kecewa jika tidak sesuai dengan pesanan yang ada, CV. Rahmat harus membuat dan mengirimkan sesuai dengan yang dipesan. Apakah bapak mengirimkan barang sesuai dengan pesanan, tepat waktu dan mengemas barang sesuai dengan kemauan pembeli jika pembeli menginginkan barangnya.

“Sejauh ini saya sudah melakukannya dengan baik, saya sudah membuat sesuai dengan permintaan tetapi paling hanya masalah waktu yang terkadang harus mundur. Saya juga tidak mau membuat pelanggan kecewa jika tidak sesuai dengan pesanan yang ada, saya harus membuat dan mengirimkan sesuai dengan yang dipesan”⁷

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan tentunya pihak CV. Rahmat menentukan harga dengan banyak pertimbangan. Dalam membuat bak truk ini CV. Rahmat tentunya harus mengeluarkan modal, CV. Rahmat juga memiliki karyawan dalam pemnbuatan bak truk. Disamping itu CV. Rahmat juga menginginkan keuntungan. Semua harus jadi pertimbangan dalam menentukan harga. Mengenai cara CV. Rahmat dalam menetapkan harga disampaikan oleh informan sebagai berikut:

“Tentunya saya menentukan harga dengan banyak pertimbangan. Dalam membuat bak truk ini saya tentunya hars mengeluarkan modal, saya juga memiliki karyawan dalam pemnbuatan bak truk. Disamping

⁶ Bapak Rahmat, Pemilik CV. Rahmat Kota Bengkulu, Wawancara pada 14 Juni 2021

⁷ Bapak Rahmat, Pemilik CV. Rahmat Kota Bengkulu, Wawancara pada 14 Juni 2021

itu saya juga menginginkan keuntungan. Semua harus jadi pertimbangan saya dalam menentukan harga”⁸

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan bahwa keuntungan tentunya dalam berusaha ini CV. Rahmat menginginkan keuntungan yang maksimal. Apalagi pemilik CV. Rahmat tidak memiliki usaha lainnya. CV. Rahmat hanya mengandalkan pembelian bak truk ini. Jadi intinya CV. Rahmat menginginkan keuntungan yang maksimal tapi masih sesuai dengan pasaran yang ada. Adapun keuntungan yang diperoleh dijelaskan sebagai berikut:

“Keuntungan tentunya dalam berusaha ini saya menginginkan keuntungan yang maksimal. Apalagi saya tidak memiliki usaha lainnya. Saya hanya mengandalkan pembelian bak truk ini. Jadi intinya saya menginginkan keuntungan yang maksimal tapi masih sesuai dengan pasaran yang ada”⁹

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan bahwa untuk complain itu pastinya ada, tetapi CV. Rahmat memang merasa sudah membuat sesuai dengan apa yang sudah dipesan CV. Rahmat juga tidak mau melayani complain. Bagi CV Rahmat bahwa itu urusan dari konsumen. Apalagi mereka melakukan komplain ketika barang sudah dipakai. CV. Rahmat tidak mau lagi melayani hal yang seperti itu. Apakah ada pembeli yang complain setelah pembelian disampaikan oleh informan sebagai berikut:

“Untuk complain itu pastinya ada, tapi kalau saya memang merasa sudah membuat sesuai dengan apa yang sudah dipesan saya juga tidak mau melayani complain. Itu urusan dari konsumen. Apalagi mereka komplainnya ketika barang sudah dipakai. Saya tidak mau lagi melayani hal yang seperti itu”¹⁰

⁸ Bapak Rahmat, Pemilik CV. Rahmat Kota Bengkulu, Wawancara pada 14 Juni 2021

⁹ Bapak Rahmat, Pemilik CV. Rahmat Kota Bengkulu, Wawancara pada 14 Juni 2021

¹⁰ Bapak Rahmat, Pemilik CV. Rahmat Kota Bengkulu, Wawancara pada 14 Juni 2021

Selain melakukan wawancara kepada pihak pengusaha, peneliti melakukan wawancara kepada konsumen. Berdasarkan hasil wawancara kepada konsumen, beliau mengatakan bahwa pembelian bak truk dilakukan hanya satu kali, karena awalnya beliau mencoba dan ternyata tidak cocok untuk membeli disana kembali. Beliau sebagai pembeli menginginkan bak yang terbaik. Jika hasil yang didapatkan tidak baik pastinya beliau tidak akan mengulangi kembali untuk membeli bak truk CV. Rahmat. Pertanyaan pertama adalah Apakah bapak sering membeli bak truk di CV Rahmat, maka jawaban informan sebagai berikut:

“Hanya satu kali karena memang dulu baru mencoba saja dan ternyata tidak cocok untuk membeli disana kembali. Saya sebagai pembeli pasti ingin bak yang terbaik. Jika hasil yang saya dapatkan tidak baik pastinya saya tidak akan mengulangi kembali untuk membeli bak truk disana. Tapi kalau misalnya dulu itu hasilnya baik mungkin saya ada pikiran untuk mengajak teman yang lain membuat bak truk disana”¹¹

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan penelitian bahwa mereka mengetahui pembuatan bak truk CV. Rahmat karena ada promosi di media sosial, tetapi setelah mengetahui bagaimana kualitas bak truk yang dibuat. konsumen tidak mau membuat di CV. Rahmat kembali karena menurut mereka disana pembuatan bak nya tidak sesuai dengan permintaan. Perjanjian dengan CV. Rahmat bahwa kayu yang digunakan bagus tetapi ternyata dengan pembuatan harga yang tinggi, bak truk yang ada cepat lapuk. Bahannya tidak bagus. Dari mana bapak mengetahui dapat membeli bak truk di CV Rahmat, maka jawaban dari informan sebagai berikut:

¹¹ Bapak Sugito, Konsumen CV. Rahmat Kota Bengkulu, Wawancara pada 15 Juni 2021

“Awalnya karena ada promosi di media sosial makanya saya tertarik, tapi setelah tahu bagaimana kualitas bak nya saya tidak mau membuat disini lagi karena menurut saya disana pembuatan bak nya tidak sesuai dengan permintaan. Katanya kayunya bagus tapi ternyata dengan harga yang tinggi saya membuat bak tapi cepat lapuk. Bahannya tidak bagus”¹²

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan bahwa menurut beliau bahan pembuatan bak truk di CV. Rahmat memang tidak bagus, banyak konsumen yang komplain. Jika beginiakan merugikan CV. Rahmat itu sendiri. Beliau juga tidak mau membuat disana lagi padahal untuk harga yang dikeluarkan sudah lumayan tinggi. Bukan hanya beliau saja yang pernah komplain tetapi teman yang lain sesama pemilik truk juga mengatakan yang sama. Pernyataan inform di atas juga diperkuat oleh pernyataan informan berikut:

“Menurut saya bahan pembuatan bak truk di CV. Rahmat memang tidak bagus, banyak yang complain. Kalau begini kan juga akan merugikan mereka sendiri. Saya juga tidak mau membuat disana lagi padahal untuk harga juga sudah lumayan tinggi. Bukan hanya saya saja yang pernah komplain tetapi teman saya yang lain sesama pemilik truk juga mengatakan yang sama”¹³

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan yaitu konsumen CV. Rahmat. Harga bak truk yang dipasang pihak CV. Rahmat harga yang sesuai dengan bahan kayu bagus, tetapi kenyataannya CV. Rahmat membuat bak truk yang tidak sesuai dengan kualitas. Tidak ada masalah untuk bentuk bak truk yang dibuat, Untuk bahan tidak bagus sedangkan janji dari pihak CV. Rahmat akan membuatkan engan bahan yang bagus. Konsumen merasa kecewa. Hal yang membuat konsumen tertipu adalah dari segi bahan.

¹² Bapak Amri, Konsumen CV. Rahmat Kota Bengkulu, Wawancara pada 15 Juni 2021

¹³ Bapak Agus, Konsumen CV. Rahmat Kota Bengkulu, Wawancara pada 16 Juni 2021

Seharusnya pihak CV Jujur saja dengan bahan yang akan mereka buat agar pelanggan tidak kecewa. Menurut konsumen, bagaimana harga bak truk yang dibeli maka jawaban informan sebagai berikut:

“Harga bak truk yang dipasang mereka memang harga yang sesuai dengan bahan kayu bagus, tapi nyatanya mereka membuat tidak sesuai dengan kualitas. Untuk bentuknya memang bagus, tapi bahannya yang tidak bagus sedangkan janjinya bahan bagus dengan harga sekian. Saya lumayan kecewa dengan pihak CV. Yang terkesan menipu bahan. Kalau memang akan dibuat dengan bahan yang jelek harusnya mereka mengatakan pada saya dan mungkin saya akan [ertimbangkan lagi untuk membuat isana atau tidak”¹⁴

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan penelitian yaitu salah satu konsumen CV. Rahmat yaitu kesepakatan awal pihak CV. Rahmat memasang harga sesuai ketentuandengan perjanjian akan membuat bak truk dengan kualitas bagus, tetapi kesepakatan awal tersebut tidak sesuai dengan yang terjadi karena CV. Rahmat ini membuat tidak sesuai dengan pesanan. Konsumen mengakui model yang dibuat memang sesuai dengan pesanan tetapi untuk kualitas bahan tidak sesuai dengan apa yang telah disepakati. Konsumen berani mengeluarkan harga tinggi untuk pembuatan bak truk dengan harapan kualitas sesuai dengan keinginan. Adapun kesepakatan awal yang dilakukan di CV Rahmat sebagai berikut:

“Kesepakatan awalnya mereka memasang harga sekian dengan perjanjian akan membuat bak truk dengan kualitas bagus, tapi kesepakatan awal tersebut tidak sesuai dengan yang terjadi karena CV. Rahmat ini membuat tidak sesuai dengan pesanan. Untuk model saya akui memang sesuai tapi untuk kualitas bahan memang tidak sesuai dengan apa yang telah disepakati. Padahal harga untuk pembuatan bak truk ini cukup mahal. Saya memang mau membeli bak truk yang bahan bagus tetapi dibuatkan dengan bahan kayu yang mudah rusak”¹⁵

¹⁴ Bapak Hardan, Konsumen CV. Rahmat Kota Bengkulu, Wawancara pada 16 Juni 2021

¹⁵ Bapak Basil, Konsumen CV. Rahmat Kota Bengkulu, Wawancara pada 17 Juni 2021

2. Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam

Islam diturunkan oleh Allah sebagai agama yang di dalamnya sangat dianjurkan untuk saling bertoleransi, menghargai hasil keringat orang lain dan tidak memaksakan kehendak sendiri. Sebagaimana peraturan-peraturan yang dibuat harus bertujuan untuk kemaslahatan umum, tidak ada tipu daya sehingga tidak merugikan pihak lain. Allah SWT memerintakan kepada hambanya agar senantiasa memakan harta yang halal dan baik. Allah SWT memerintahkan kepada manusia untuk senantiasa mencari rezeki yang baik-baik agar mendapatkan manfaat untuk diri dan keluarga kita. Memberikan kebebasan kepada hambanya untuk berusaha mencari rezeki, salah satunya menjadikan jual beli sebagai mata pencaharian. Berdasarkan Hasil Wawancara peneliti dengan salah satu pembeli CV. Rahmat, beliau mengungkapkan:

“Sewaktu saya membeli bahan di CV. Rahmat terdapat kecurangan yang dilakukan pihak CV. Rahmat karena tidak sesuai dengan kesepakatan. Maka dari itu, saya selaku pembeli merasa dirugikan”¹⁶

Hal ini serupa juga dengan yang disampaikan konsumen lainnya, beliau mengungkapkan :

“Bahan kayu yang digunakan oleh pihak CV. Rahmat tidak sesuai dengan kesepakatan diawal, yang dimana pihak CV. Rahmat menyampaikan kayu yang digunakan adalah kualitas terbaik. Namun, kenyataannya berbeda dengan apa yang disampaikan. Biasanya kayu dengan kualitas terbaik tidak akan mudah rusak tetapi setelah pemakaian dalam kurun waktu kurang dari 2 tahun sudah rusak”¹⁷

¹⁶ Bapak Basil, Konsumen CV.Rahmat Kota Bengkulu, Wawancara pada 15 Juni 2021.

¹⁷ Bapak Amri, Konsumen CV.Rahmat Kota Bengkulu. Wawancara pada 15 Juni 2021.

Rasulullah mengajarkan agar para pedagang senantiasa bersikap adil, baik, kerjasama, amanah, tawakal, *qana'ah*, sabar dan tabah. Sebaliknya beliau juga menasihati agar pedagang meninggalkan sifat kotor perdagangan yang hanya memberikan keuntungan sesa'at, tetapi merugikan diri sendiri duniawi dan ukhrowi. Akibatnya kredibilitas hilang, pelanggan lari, dan kesempatan berikutnya sempit. Keadilan merupakan pengakuan dan perlakuan yang seimbang antara hak dan kewajiban. Misalnya, jika kita mengakui hak hidup maka kita juga berkewajiban untuk mempertahankan hak hidup itu dengan bekerja keras tanpa merugikan orang lain karena orang lain juga memiliki hak hidup yang sama dengan kita.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Penjualan Bak Mobil Truk di CV Rahmat Kota Bengkulu belum menerapkan etika bisnis Islam yaitu Kebenaran: kebajikan dan kejujuran. Seharusnya pihak perusahaan melakukan Kebenaran: kebajikan dan kejujuran sesuai dengan etika bisnis Islam.

C. Pembahasan Penelitian

1. Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk di CV Rahmat Kota Bengkulu

Berdasarkan hasil penelitian di atas yang dilakukan peneliti dengan informan melalui wawancara, Bahwasannya Transaksi penjualan bak mobil di CV. Rahmat Kota Bengkulu melalui proses pemesanan terlebih dahulu. Berikut ini proses-prosesnya :

a. Pemesanan

Transaksi penjualan bak mobil truk CV. Rahmat yaitu sistem penjualan dilakukan dengan cara pesan terlebih dahulu. Dimana

konsumen mendatangi penjual untuk melakukan pemesanan bak mobil truk.

b. Menentukan Harga

Sesudah melakukan pemesanan pihak CV.Rahmat dan konsumen menentukan harga terlebih dahulu. Jika sudah sesuai kesepakatan maka pesanan akan diproses oleh pihak CV. Rahmat. Dengan sistem pembayaran uang muka diawal.

c. Bahan yang digunakan

Setelah pihak CV. Rahmat dan konsumen sepakat atas harga yang ditentukan. Maka, pihak CV. Rahmat menjelaskan kualitas bahan yang akan digunakan. Dalam hal ini, penjual menjanjikan bahan kayu yang digunakan adalah kualitas terbaik dengan ketahanan jangka waktu yang lama.

d. Proses Pembuatan

Pembuatan bak mobil truk di CV. Rahmat dilakukan setelah kesepakatan pihak jual dengan konsumen. Dengan sistem pembayaran uang muka diawal minimal setengah dari harga barang yang dibeli dan menggunakan kwintasi.

2. Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam.

Berdasarkan hasil penelitian di atas, Transaksi penjualan bak mobil truk di CV. Rahmat dalam perspektif etika bisnis islam tidak sesuai dengan etika bisnis islam. Yang dimana pihak CV. Rahmat tidak menjelaskan secara rinci bahan yang digunakan dan tidak sesuai kualitas yang dijanjikan. Dimana

terdapat kecurangan atau ketidakpastian dalam transaksi yang diakibatkan dari tidak terpenuhinya ketentuan syariah dalam transaksi tersebut. Karena itu transaksi seperti ini tidak diperbolehkan dalam islam (*Gharar*). Berikut ini peneliti menjelaskan lebih rinci lagi mengenai kecurangan yang dilakukan pihak CV. Rahmat Kota Bengkulu :

a. Tanggung jawab (*Responsibility*)

Kebebasan tanpa batas adalah suatu hal yang mustahil dilakukan oleh manusia karena tidak menuntut adanya pertanggungjawaban dan akuntabilitas. Untuk memenuhi tuntunan keadilan dan kesatuan, manusia perlu mempertanggungjawabkan tindakannya secara logis prinsip ini berhubungan erat dengan kehendak bebas. Ia menetapkan batasan mengenai apa yang bebas dilakukan oleh manusia dengan bertanggungjawab atas semua yang dilakukannya.

Penjualan Bak Mobil Truk di CV Rahmat Kota Bengkulu belum dapat menempatkan masing-masing pada posisi yang benar. Jika hal itu dapat dipahami bersama, maka yang dinamakan keseimbangan dan keharmonisan akan tercipta perilaku jujur pada sistem penjualan.

Pada Penjualan Bak Mobil Truk di CV Rahmat Kota Bengkulu terdapat suatu kecurangan di dalamnya, dan ingin mengelabui konsumen sehingga kepercayaan konsumen sehingga hilang pembuat bak truk tidak bertanggungjawab terhadap agama dan masyarakat.

b. Ketidakjelasan (*Gharar*)

Gharar yaitu ketidakpastian dalam transaksi yang diakibatkan dari tidak terpenuhinya ketentuan syariah dalam transaksi tersebut. Dampak dari transaksi yang mengandung gharar adalah adanya pendzaliman atas salah satu pihak yang bertransaksi sehingga hal ini dilarang dalam islam.

Beberapa kategori unsur gharar antara lain dari segi kuantitas tidak sesuai timbangan atau takaran, kemudian dari sisi kualitas terdapat ketidakjelasan pada kualitas barang, selanjutnya dari sisi harga adanya dua harga dalam satu transaksi, dan yang terakhir dari sisi waktu yaitu terdapat ketidakjelasan pada waktu penyerahan.

Pada penjualan bak mobil truk di CV. Rahmat Kota Bengkulu proses pembuatan bak mobil truk ternyata tidak sesuai kesepakatan yang dibicarakan. Sehingga konsumen mengalami kekecewaan terhadap pihak CV. Rahmat Kota Bengkulu.

c. Keseimbangan (*Equilibrium/Adil*)

Islam sangat mengajurkan untuk berbuat adil dalam berbisnis, dan melarang berbuat curang atau berlaku dzalim. Rasulullah diutus Allah untuk membangun keadilan. Kecelakaan besar bagi orang yang berbuat curang, yaitu orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain meminta untuk dipenuhi, sementara kalau menakar atau menimbang untuk orang selalu dikurangi. Kecurangan dalam berbisnis pertanda kehancuran bisnis tersebut, karena kunci keberhasilan bisnis adalah kepercayaan. Al-Qur'an memerintahkan kepada kaum muslimin untuk menimbang dan mengukur dengan cara yang benar dan jangan sampai melakukan

kecurangan dalam bentuk pengurangan takaran dan timbangan. Dalam beraktivitas di dunia kerja dan bisnis, Islam mengharuskan untuk berbuat adil, tak terkecuali pada pihak yang tidak disukai.

Etika bisnis mengacu pada tindakan bisnis yang benar sesuai dengan norma-norma yang ada. Prinsip moral tersebut pada dasarnya saling bertautan dalam kesatuan kerangka yang utuh dan sistematis yang disebut teori. Etika bisnis sangat penting bukan saja bagi pengusaha, melainkan juga bagi masyarakat atau konsumen. Suatu tatanan sosial yang memiliki nilai, norma, peran, status, pranata, dan struktur yang terlembaga akan hancur jika salah satu etika (yaitu etika berkompetisi dalam meraih kekayaan) terabaikan atau tidak dilandasi etika dalam perilaku bisnis atau ekonomi. Dengan prinsip saling menguntungkan, maka itulah sesungguhnya yang diharapkan masyarakat. Bila bisnis dijalankan tanpa dilandasi etika moral, maka bukan hanya masyarakat atau konsumen yang akan mengalami kerugian, tapi sesungguhnya pelaku bisnis itu sendiri akan mengalami kerugian. Etika bisnis dalam Islam mengacu pada kejujuran dan keadilan.

Penjualan Bak Mobil Truk di CV Rahmat Kota Bengkulu merupakan mengambil hak orang lain dengan jalan bathil. Sesuai dengan firman Allah dalam QS. *an-Nisa'* (4): 29:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ

تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil*” kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.⁴⁷¹⁸

Pedagang adalah pemegang amanat dari Allah untuk manusia, Allah memberikan amanat kepada pedagang untuk berdagang secara jujur dan benar. Islam mengharuskan untuk berbuat adil, tak terkecuali pada pihak yang tidak disukai.

d. Kehendak Bebas (*Free Will*)

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

¹⁸Dapartemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemahan*, (Bandung: PT Syaamil Cipta Media, 2004), h. 111

Kecurangan mendapat perhatian khusus dalam alquran karena praktek seperti ini telah merampas hak orang lain. Pada dasarnya yang dilakukan pada Penjualan Bak Mobil Truk di CV Rahmat Kota Bengkulu karena ingin melakukan penipuan dengan cara yang halus dan tidak langsung diketahui oleh konsumen. Selain itu, praktek seperti ini juga menimbulkan dampak yang sangat vital dalam dunia perdagangan yaitu timbulnya ketidakpercayaan pada pembuat bak truk.

Kata itu memiliki arti azab, kehancuran, atau sebuah lembah di neraka Jahannam. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang yang melakukan kecurangan akan mendapatkan azab sehingga ditempatkan di lembah neraka Jahannam. Oleh karena itu, setiap pedagang hendaknya berhati-hati dalam melakukan penakaran dan penimbangan agar ia terhindar dari azab.

Dengan demikian ayat tersebut menekankan pada pentingnya kejujuran dalam berniaga pada saat melakukan transaksi perdagangan sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Untuk itu seorang pedagang harus berhati-hati, jangan sekali-kali dia berdusta, karena dusta itu merupakan bahaya bagi pedagang. Dusta itu sendiri dapat membawa kepada perbuatan jahat, sedang kejahatan itu dapat membawa kepada neraka. Karena setiap darah dan daging yang tumbuh dari barang haram maka neraka adalah tempat yang tepat baginya. Selain itu hindari pula banyak sumpah, khususnya sumpah dusta, sebab Nabi Muhammad saw. bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم ثَلَاثَةٌ لَا يُكَلِّمُهُمُ اللَّهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلَا يُزَكِّيهِمْ - قَالَ أَبُو مُعَاوِيَةَ وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ - وَهُمْ عَذَابُ أَلِيمٍ شَيْخُ زَانَ وَمَلِكُ كَذَّابٌ وَعَائِلٌ مُسْتَكْبِرٌ

Artinya: *"Tiga golongan manusia yang tidak akan dilihat Allah nanti di hari kiamat dan tidak akan dibersihkan, serta baginya adalah siksaan yang pedih, yaitu orang yang sombong, orang yang suka mengungkit-ungkit kembali pemberiannya, dan orang yang menyerahkan barang dagangannya (kepada pembeli) dengan sumpah palsu."* (HR. Muslim)⁴⁸¹⁹

Selain itu si pedagang harus menjauhi penipuan, sebab orang yang menipu itu dapat keluar dari lingkungan umat Islam. Hindari pula penipuan, sebab melakukan kecurangan akan membawa malapetaka. Oleh karena itu, sikap kehati-hatian dalam melakukan jual beli ini perlu dilakukan karena kecurangan merupakan tindak kezaliman yang sulit ditebus dengan taubat. Hal ini disebabkan kesulitan mengumpulkan kembali para pembeli yang pernah dirugikan dengan mengembalikan hak-hak mereka.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa harta tidak akan bertambah karena tindak kecurangan, sebagaimana harta tidak akan berkurang karena disedekahkan. Bagi orang yang yang tidak mengenal pertambahan dan pengurangan harta kecuali melalui ukuran material niscaya sulit menerima paham tentang keberkahan rizki. Sedangkan orang yang meyakini adanya keberkahan rizki niscaya akan dengan mudah meninggalkan tindak kecurangan karena bisa menghilangkan keberkahan rizkinya. Penipuan dalam perdagangan merupakan perbuatan yang dilarang.

¹⁹Idri, *Hadis Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi...*, h. 281

Oleh karena itu tidak sepatutnya seorang pedagang bersikap kurang peduli dengan kualitas barang yang diperdagangkannya.

Hal ini tentu saja dapat dikiasakan kepada pedagang sendiri, bagaimana apabila ditipu oleh pedagang lain, tentu saja ia tidak mau menerimanya. Pemberitahuan cacat suatu barang, dengan demikian, menjadi suatu keharusan bagi pedagang untuk menjaga kepercayaan pembeli demi kelangsungan usaha mereka sendiri. Hal ini bisa dilakukan pedagang, apabila pada saat kulakan ia selalu memilih barang yang berkualitas baik yang ia sendiri menyukai barang itu dan tidak berlebihan dalam mengambil keuntungan. Kondisi seperti inilah yang menyebabkan Allah akan menurunkan keberkahan dalam perdagangan, tanpa harus melakukan penipuan. Penipuan sulit dihindari oleh para pedagang karena mereka tidak mau mengambil sedikit keuntungan, sementara keuntungan yang besar jarang terhindar dari penipuan. Allah berfirman dalam (QS. al-Muthaffifin (83):1-6).

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا

كَالَوْهُمْ أَوْ وُزْنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ﴿٣﴾ أَلَا يَظُنُّ أُولَٰئِكَ أَنَّهُمْ مَبْعُوثُونَ ﴿٤﴾ لِيَوْمٍ

عَظِيمٍ ﴿٥﴾ يَوْمَ يَقُومُ النَّاسُ لِرَبِّ الْعَالَمِينَ ﴿٦﴾ كَلَّا إِنَّ كِتَابَ الْفُجَارِ لَفِي

سَجِينٍ ﴿٧﴾

Artinya: “Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, Dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. Tidaklah orang-orang itu menyangka, bahwa Sesungguhnya mereka akan dibangkitkan, Pada suatu hari yang besar, (yaitu) hari (ketika) manusia berdiri menghadap Tuhan semesta alam?” Sekali-kali jangan curang, karena Sesungguhnya kitab orang yang durhaka tersimpan dalam sijjin. Yang dimaksud dengan orang-orang yang curang di sini ialah orang-orang yang curang dalam menakar dan menimbang. Sijjin: nama kitab yang mencatat segala perbuatan orang-orang yang durhaka.⁴⁹²⁰

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى

فَاكْتُبُوهُ

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.⁵⁰²¹

وَقَدْ نَهَىٰ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ بَيْعِ الْمُضْطَّرِّ وَيَبْعِ الْعَرَّزِ عَنِ

وَبَيْعِ الشَّمْرَةِ قَبْلَ أَنْ تُدْرِكَ (رَوَاهُ أَحْمَدُ)

Artinya: “sesungguhnya nabi saw melarang jual beli dengan unsur paksaan, jual beli dengan unsur penipuan dan jual beli buah sebelum diketahui buahnya (H.R ahmad ibn hambal).⁵¹²²

²⁰Idri, *Hadis Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi* ..., h. 281

²¹Idri, *Hadis Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi* ..., h. 282

²²Idri, *Hadis Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi* ..., h. 282

Islam sangat mengajurkan untuk berbuat adil dalam berbisnis, dan melarang berbuat curang atau berlaku dzalim. Rasulullah diutus Allah untuk membangun keadilan. Kecelakaan besar bagi orang yang berbuat curang, yaitu orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain meminta untuk dipenuhi, sementara kalau menakar atau menimbang untuk orang selalu dikurangi. Kecurangan dalam berbisnis pertanda kehancuran bisnis tersebut, karena kunci keberhasilan bisnis adalah kepercayaan. Alquran memerintahkan kepada kaum muslimin untuk menimbang dan mengukur dengan cara yang benar dan jangan sampai melakukan kecurangan dalam bentuk pengurangan takaran dan timbangan.

Berbisnis dengan cara yang curang menunjukkan suatu tindakan yang nista, dan hal ini menghilangkan nilai kemartabatan manusia yang luhur dan mulia. Dalam kenyataan hidup, orang yang semula dihormati dan dianggap sukses dalam berdagang, kemudian ia terpuruk dalam kehidupannya, karena dalam menjalankan bisnisnya penuh dengan kecurangan, ketidakadilan dan mendzalimi orang lain. Barang atau produk yang dijual haruslah barang yang halal, baik dari segi dzatnya maupun cara mendapatkannya. Berbisnis dalam Islam boleh dengan siapapun dengan tidak melihat agama dan keyakinan dari mitra bisnisnya, karena ini persoalan mu'amalah duniawiyah, yang penting barangnya halal.

Kecenderungan yang dilakukan oleh pengusaha untuk terus menerus mendapatkan keuntungan yang tak terbatas dikendalikan dengan mengeruk keuntungan yang sebanyaknya meski harus mengorbankan orang

lain. Hasil penelitian menunjukkan bahwa teori kehendak (bebas) belum diterapkan pada Penjualan Bak Mobil Truk di CV Rahmat Kota Bengkulu.

e. Kesatuan (*Tauhid/Unity*)

Dalam hal ini adalah kesatuan sebagaimana terefleksikan dalam konsep tauhid yang memadukan keseluruhan aspek-aspek kehidupan muslim baik dalam bidang ekonomi, politik, sosial menjadi keseluruhan yang homogen, serta mementingkan konsep konsistensi dan keteraturan yang menyeluruh. Dari konsep ini maka Islam menawarkan keterpaduan agama, ekonomi, dan sosial demi membentuk kesatuan. Atas dasar pandangan ini pula maka etika dan bisnis menjadi terpadu, vertikal maupun horisontal, membentuk suatu persamaan yang sangat penting dalam sistem Islam

Transparansi dalam jual beli sangat ditekankan agar tidak terjadi atau berpeluang terjadi perselisihan dan persengketaan. Jual beli yang tidak transparan seperti yang dilakukan oleh penjual pelat bisa dinamakan dengan jenis jual beli gharar. Menurut *Sayyid Sabiq* dalam Fiqih Sunnah bahwa yang dimaksud dengan jual beli gharar adalah semua jenis jual beli yang mengandung *al-jahalah* (ketidaktahuan), atau *al-mukhatarah* (spekulasi) atau *al-qumar* (permainan taruhan). Jual beli *gharar* merupakan bentuk jual beli yang mengandung unsur ketidakpastian dan kemungkinan mengandung penipuan, seperti menjual buah yang belum tampak baiknya atau menjual ikan yang ada dalam kolam. Sah atau tidaknya jual beli terdapat pada barang yang diperjual belikan yang mana

barang tersebut harus diketahui (dilihat) banyaknya, beratnya, takarannya, atau ukuran-ukuran yang lainnya, agar jual beli tersebut tidak menimbulkan keraguan salah satu pihak.

Prilaku berdagang, atau berbisnis, ataupun berusaha seperti yang digambarkan di atas bukan saja terjadi antara penjual dan pembeli, namun dapat terjadi antara penjual dengan penjual, atau jika ingin lebih luas lagi antara produsen dengan produsen.

Sebagaimana disebutkan dahulu bahwa, segala jenis usaha dalam perspektif syariah termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh dilakukan) asalkan tidak melanggar beberapa prinsip pokok. Kaidah yang mashur di kalangan ulama fiqh tentang yaitu, hukum pokok dari muamalah adalah ibahah (boleh) kecuali apabila ada dalil yang mengharamkannya. Berkaitan dengan larangan-larangan dalam melakukan kegiatan usaha, dapat dikemukakan antara lain sebagai berikut:

1. Tidak boleh dilakukan dengan cara yang bathil atau merusak, sebagaimana firman Allah SWT dalam al-Qur'an surat An- Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمٌ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali

*dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*⁵²²³

2. Tidak boleh melakukan usaha dalam bentuk perjudian atau ada kemiripan dengan perjudian seperti kegiatan spekulasi, hal ini sejalan dengan firman Allah SWT dalam Al-Qur'an surah al-Maidah ayat 90:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi. (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan."⁵³²⁴

3. Tidak saling mendzalimi dan tidak juga saling merugikan, sebagaimana yang dinyatakan dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 279 yang artinya,

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

Artinya: "Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu, kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya."⁵⁴²⁵

²³Departemen Agama RI. *Alquran dan Terjemahnya*. (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2006), h.45

²⁴Departemen Agama RI. *Alquran dan Terjemahnya...*, h.45

²⁵Departemen Agama RI. *Alquran dan Terjemahnya...*, h.22

4. Tidak berlaku curang dalam takaran, timbangan ataupun pemalsuan kualitas, sebagaimana tergambar dalam firman Allah surat al-A'la ayat 1-3 yang artinya:

سَبِّحِ اسْمَ رَبِّكَ الْأَعْلَى () الَّذِي خَلَقَ فَسَوَّى () وَالَّذِي قَدَّرَ فَهَدَى

Artinya:”1) Sucikanlah nama Tuhanmu yang tinggi. 2) Yang menciptakan, dan menyempurnakan (penciptaan-Nya). 3) Dan yang menentukan kadar (masing-masing) dan memberi petunjuk.”²⁶

5. Tidak mempergunakan cara-cara ribawi atau dengan sistem bunga, karena bunga adalah bagian dari riba yang diharamkan.

²⁶Departemen Agama RI. *Alquran dan Terjemahnya...*, h.46

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan terhadap Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam, dapat disimpulkan bahwa

1. Transaksi penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat dengan sistem penjualan dilakukan pesan terlebih dahulu, kemudian penjual menentukan harga, dan menjelaskan bahan yang akan digunakan. Jika sudah terjadi kesepakatan maka bak truk akan dibuat, dan dapat diambil sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Dengan sistem pembayaran DP setengah dari harga barang yang dibeli dan menggunakan kwitansi. Namun yang terjadi untuk kualitas bahan baku yang digunakan tidak dijelaskan secara pasti (*Gharar*).
2. Transaksi penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat dalam perspektif etika bisnis Islam dimana terdapat kecurangan (*Gharar*) atau sesuatu yang tidak jujur dan ini tidak sesuai dengan etika bisnis Islam baik pada penjual maupun pada pemesan.

B. Saran-Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis ada beberapa hal yang perlu dan patut penulis berikan saran pada penulisan akhir skripsi ini di antaranya sebagai berikut:

1. Kepada Pengusaha Penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat agar melakukan usaha yang sesuai dengan ekonomi Islam.
2. Kepada pembeli agar selalu waspada dengan pengusaha yang ingin mengambil keuntungan dengan cara curang.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Mustaq. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar. 2001.
- Akmaludin. *Analisis Terhadap Hadist Minuman Khamar Tidak di Trima Shalat Selama 40 Hari*. Skripsi IAIN Tulung Agung, 2013.
- Alimudin. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Barang Hasil Bajakan*. Skripsi Universitas Islam Negeri UIN syarif Hidayatullah. 2013.
- Ash-Shan'ani, Muhammad bin Ismail Al-Amir. *Subulus Salam*, terj. Muhammad Isnain dkk. Jakarta: Darus Sunnah. 2010.
- Asy'arie, Musa. *Islam: Etika dan Konspirasi Bisnis*. Yogyakarta: LESFI. 2016.
- Badroen, Faisal. *Etika Bisnis Islam*. Jakarta: Prenada Media Group. 2006.
- Basyir, Ahmad Azhar. *Asas-asas Hukum Muamalah*. Yogyakarta: UII Press. 2000.
- Cahyani, Anna Dwi. "Jual Beli Bawang Merah Dengan Sistem Tebasan di Desa Sidapurna Kecamatan Dukuh Turi Tegal (Sebuah Tinjauan Sosiologi Hukum Islam)". *Skripsi*. Yogyakarta: Fak. Syari'ah UIN Sunankalijaga. 2010.
- Chaudhry, Muhammad Syarif. *Fundamental of Islamic Economic System*, terj. Suherman Rosyidi. *Sistem Ekonomi Islam: Prinsip Dasar*. Jakarta: Kencana Prenada Group. 2012.
- Dapartemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemahan*. Bandung: PT Syaamil Cipta Media. 2004.
- Ernawan, Erni R. *Business Ethics*. Bandung: Alfabeta. 2011.
- Ghazali, Abdul Rahman Ghufroon Ihsan, Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.
- Hamka. *Tafsir Al Azhar Juzu' V*. Jakarta: Pustaka Panjimas. 1983.
- Haruen, Nasrun. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama. 2000.
- Linda, Roza. *Ekonomi Islam: Teori Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2014.

- Muclish, Ahmad Wardi. *Fiqih Muamalat*. Jakarta: Amzah. 2010.
- Pasaribu, Chairuman dan Suhrwardi Lubis. *Hukum Perjanjian Dalam Islam*. Jakarta: Sinar Grafika. 1994.
- Saleh, Hasan. *Kajian Fiqh Nabawi dan Fiqh Kontemporer*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2008.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta. 2013.
- Suhendi, Hendi. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2014.
- Syafei, Rachamat. *Fiqih Muamalat*. Bandung: Pustaka Setia. 2001.
- Tantri, Francis. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2009.
- Yusanto, M. Ismail dan M. K. Wijajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*. Jakarta: Geme Insani. 2002.

L

A

M

P

I

R

A

N



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JalanRaden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

SURAT PENUNJUKAN

Nomor : 0904/In.11/F.IV/PP.00.9/08/2020

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A M A : Drs. M. Syakroni, M.Ag
NIP. : 1957070619870310033
Tugas : Pembimbing I

2. N A M A : Miti Yarmunida, M.Ag
NIP. : 197705052007102002
Tugas : Pembimbing II

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

N A M A : Maulana Malik Ibrahim
NIM. : 1516130186
JURUSAN : EKONOMI ISLAM
Judul Skripsi : TRANSAKSI PENJUALAN BAK MOBIL TRUK CV. RAHMAT KOTA BENGKULU DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM.

Demikian surat penunjukan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu
Pada Tanggal : 19 Agustus 2020

Dekan


Dr. Asnani, MA
NIP. 197304121998032003

Tembusan :

1. Wakil Rektor I
2. Dosen yang bersangkutan
3. Mahasiswa yang bersangkutan
4. Arsip

Instrumen Penelitian

***Judul : TRANSAKSI PENJUALAN BAK MOBIL TRUK CV. RAHMAT KOTA
BENGKULU DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM***

Data yang diperlukan	Teknik	Instrumen	Sumber Data
Data tentang CV. Rahmat	Wawancara	Format wawancara	Informasi Informan
Opini tentang judul penelitian yang diteliti	Wawancara	Format Wawancara	Informasi. Informan
Dokumentasi mengenai pelaksanaan kegiatan penelitian.	Observasi/dokumentasi	Foto	File/data

PEDOMAN WAWANCARA
TRANSAKSI PENJUALAN BAK TRUK CV. RAHMAT KOTA
BENGKULU DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM

Lembar pedoman wawancara ini di gunakan untuk skripsi dengan judul di atas yang di laksanakan oleh :

Nama : Maulana Malik Ibrahim
Nim : 1516130186
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Islam
Perguruan tinggi : Institut Agama Islam Negri (IAIN) Bengkulu

Identitas responden

Nama :
Umur :
Pekerjaan :
Alamat :

A. Pertanyaan Untuk Pemilik Bak Truk

1. Bagaimana sistem penjualan bak truk yang bapak lakukan?
2. Apakah bapak mengatakan kelebihan dari bak truk yang bapak jual?
3. Apakah bapak mengatakan kekurangan dari bak truk yang bapak jual dengan jujur dan detail kepada pembeli?
4. Bagaimana cara bapak dalam memegang kepercayaan dan amanah yang diberikan oleh pelanggan bak truk ?
5. Bagaimana cara bapak untuk bersikap adil kepada semua konsumen bapak?
6. Apakah bapak bertanggungjawab dengan bak truk yang dipesan konsumen jika tidak sesuai dengan keinginan konsumen?
7. Apakah bapak mengirimkan barang sesuai dengan pesanan, tepat waktu dan mengemas barang sesuai dengan kemauan pembeli jika pembeli menginginkan barangnya?
8. Bagaimana cara anda dalam menetapkan harga?
9. Apakah harga harus disepakati di awal jual beli?
10. Berapa keuntungan yang anda peroleh?

11. Apakah bapak selalu memenuhi perjanjian jual beli sesuai dengan kesepakatan?
12. Apakah ada pembeli yang komplain setelah pembelian?

B. Pertanyaan Untuk Pembeli Bak Truk

1. Apakah bapak sering membeli bak truk di CV Rahmat?
2. Sudah berapa kali bapak membeli bak truk di CV Rahmat?
3. Dari mana bapak mengetahui dapat membeli bak truk di CV Rahmat?
4. Bagaimana menurut anda harga bak truk anda beli?
5. Bagaimana kesepakatan awal yang dilakukan di CV Rahmat?

Bengkulu, Desember 2020

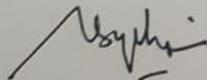
Peneliti



Maulana Malik Ibrahim
NIM 1516130186

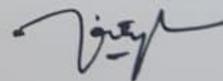
Mengetahui

Pemimbing I



Drs. M. Syakroni, M. Ag
NIP. 195707061987031003

Pemimbing II



Miti Yarmunida, M. Ag
NIP. 197705020071020002

HALAMAN PENGESAHAN

Proposal Skripsi berjudul "Transaksi Penjualan Bak Truk CV. Rahmat Kota Bengkulu Dalam Perspektif Etika Bisnia Islam" yang disusun oleh:

Nama : Maulana Malik Ibrahim

NIM : 1516130186

Prodi : Ekonomi Syariah

Sudah diperbaiki sesuai dengan arahan tim pembimbing, selanjutnya dinyatakan memenuhi syarat ilmiah untuk diajukan surat izin penelitian.

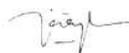
Bengkulu, Februari 2021 M
Rajab 1442 H

Pembimbing I



Drs. M. Syakroni, M.Ag
NIP. 195707061987031003

Pembimbing II



Miti Yarmunida, M.Ag
NIP. 197705020071020002

Mengetahui,
Ketua Program Studi Ekonomi Syariah



Eka Sri Wahyuni, SE, MM
NIP.197705092008012014



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

Nomor : 0826/In.11/F.IV/PP.00.9/06/2021
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Izin Penelitian.

Bengkulu, 07 Juni 2021

Kepada Yth.
Pimpinan CV. Rahmat Kota Bengkulu.
di-
Bengkulu

Assalamu'alaikumWr .Wb

Sehubungan dengan penyelesaian Studi Sarjana S.1 pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu Tahun Akademik 2020/2021 atas nama :

Nama : Maulana Malik Ibrahim

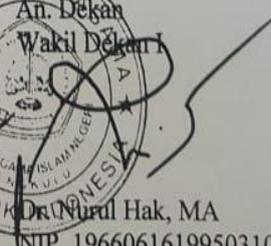
NIM : 1516130186

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Islam

Dengan ini kami mengajukan permohonan izin penelitian untuk melengkapi data penulisan skripsi yang berjudul : Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat Kota Bengkulu Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam.

Tempat Penelitian : CV. Rahmat Kota Bengkulu.

Demikianlah atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terimakasih.

Mengstahui
An. Dekan
Wakil Dekan I

Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rahmat Antoni
Jabatan : Kepala CV
Alamat : Kota Bengkulu

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa dibawah ini :

Nama : Maulana Malik Ibrahim
NIM : 1516130186
Alamat : Jl.Perhubungan 1 pagar Dewa Kota Bengkulu
Perkerjaan : Mahasiswa
Jurusan : Ekonomi Syariah

Benar-benar telah selesai melakukan penelitian di CV.Rahmat Kota Bengkulu selama 1 (Satu) bulan, terhitung dari bulan juni 2021 s/d seiesai untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul “**Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk Cv. Rahmat Kota Bengkulu Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam**”

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bengkulu, Juni 2021

Kepala CV



Rahmat Antoni



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Maulana Malik Ibrahim Program Studi : Perbankan Syariah
Nim : 1516130186 Pembimbing II : Drs, M. Syakroni, M Ag
Judul Skripsi : Transaksi Penjualan Bak Truk CV. Rahmat Kota Bengkulu
Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Pembimbing	Paraf Pembimbing
2.	Feb, 13 Januari 2021	- Daftar Isi - Cover - footnote	- Perbaiki footnote - Bab 4 dan 5 dihapuskan dahulu, nanti disesuaikan dengan penelitian.	sy
2.	Jum'at, 15 Januari 2021	- ACC BAB I		sy
3.	Feb, 20 Januari 2021	- BAB II	- Perbaiki catatan kaki - Perbanyak membaca referensi seperti Buku, Jurnol, Skripsi.	sy
4.	20 Kamis, 28 Januari 2021	- ACC BAB II		sy
6.	Jum'at 29 Januari 2021	- BAB III	- Perbaiki tulisan "truk" ke sesuai dengan KBBI - Kti tulisan di judul	sy



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

6.	Kemis, $\frac{11}{2}$ 21	BAGH.	Acc.	Sy
7.	Rabu, $\frac{18}{8}$ 21 (Pagi)	Bab IV	Perbaiki!	Sy
8.	Rabu, $\frac{18}{8}$ 21	- - -	Acc.	Sy
9.	Kamis, $\frac{19}{8}$ 21	Bab V	Perbaiki!	Sy
10.	Jumat, $\frac{20}{8}$ 21	- - -	Acc.	Sy

Bengkulu, Februari 2021

Mengetahui,
Ketua Jurusan

Desi Isjaini, M.A

NIP. 19741202 200604 2 001

Pembimbing I

Drs. M. Syakroni, M. Ag

NIP. 1957070519870310033



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. RadenFatah PagarDewaTelp. (076) 51276,51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Maulana Malik Ibrahim Program Studi : Ekonomi Syariah
NIM : 1516130186 PembimbingII : Miti Yarmunida, M.Ag
JudulSkripsi : Transaksi Penjualan Bak Mobil Truk CV. Rahmat Kota Bengkulu
Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam.

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Pembimbing	Paraf Pembimbing
1.	Senin, 11 Januari 2021	Daftar Isi ACC	- Paparkan Daftar isi	✓
2.	Selasa, 12 Januari 2021	- BAB I Penelitian tentahulu	- Artikel dan jurnal diperbaiki sesuai Judul /materi	✓
3.	Senin, 18 Januari 2021	- BAB II	- Bahasa asing cukup miring - Tulis an arab di ben biris - ukuran hump diperbaiki / sama	✓
4.	Rabu, 27 Januari 2021	- ACC BAB I - - BAB III	- Etika bisnis Nabi. - Sumber data - ACC	✓
5.	Kamis, 28/01/2021	- Pedoman wawancara	- Bisa mulai membuat	✓
6.	Rabu, 03/02/2021	- BAB IV & V	- Perbaiki data wawancara	✓
7.	Kamis, 04/02/2021	- BAB IV & V	- ACC	✓

Bengkulu, 2020 M/ 1441 H

Mengetahui

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

(Desi Isnani, M.A.)
NIP.197412022006042001

Pembimbing

(Miti Yarmunida, M.Ag)
NIP. 197705052007102002

**D
O
K
U
M
E
N
T
A
S
I**

Peneliti melakukan wawancara dengan Informan



Peneliti Melakukan Wawancara Dengan Informan



Keadaan Lokasi Peneliti Melakukan Penelitian

