BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sektor ekonomi merupakan sektor sentral dalam suatu Negara, terjadinya perubahan dalam perekonomian akan mempengaruhi berbagai sektor dalam kehidupan masyarakat seperti : sosial, politik, budaya dan sebagainya. Perkembangan ilmu ekonomi kini semakin marak dengan penerapan sistem ekonomi yang berbeda di setiap negara. Seiring dengan perkembangan zaman, yang ditandai dengan perkembangan ekonomi yang sangat pesat menimbulkan persaingan bisnis semakin tinggi. Dengan persaingan yang begitu tinggi para pelaku bisnis menggunakan segala cara untuk mendapat keuntungan bahkan para pelaku bisnis sering mengabaikan etika dalam menjalankan bisnis. Terkait dengan hal tersebut, maka belakangan ini telah berkembang pemikiran ekonomi Islam yang salah satunya membahas mengenai etika bisnis.

Etika bisnis berfungsi sebagai *controlling* (pengatur) terhadap aktifitas ekonomi, karena secara filosofi etika mendasarkan diri pada nalar ilmu dan agama untuk menilai. Jadi etika diartikan sebagai suatu perbuatan standar (*standar of conduct*) yang memimpin individu. Etika adalah suatu studi mengenai perbuatan yang sah dan benar dan pilihan moral yang dilakukan oleh seseorang.[1]

[1] Buchari Alma, *Dasar-dasar Etika Bisnis*, (Bandung: alfabeta, 2011) h. 53

Etika ini sangat erat hubunganya dengan perilaku manusia, khususnya perilaku para pelaku bisnis[2] Perilaku etis dalam kegiatan berbisnis adalah sesuatu yang penting demi kelangsungan hidup bisnis itu sendiri. Bisnis yang tidak etis akan merugikan bisnis itu sendiri terutama jika dilihat dari perspektif jangka panjang. Bisnis yang baik bukan saja bisnis yang menguntungkan, tetapi bisnis yang baik adalah selain bisnis tersebut menguntungkan juga bisnis yang baik secara moral. Perilaku yang baik, juga dalam konteks bisnis, merupakan perilaku yang sesuai dengan nilai-nilai moral.

Tanpa disadari, kasus pelanggaran etika bisnis merupakan hal yang biasa dan wajar pada masa kini. Secara tidak sadar, kita sebenarnya menyaksikan banyak pelanggaran etika bisnis dalam kegiatan berbisnis di Indonesia. Banyak hal yang berhubungan dengan pelanggaran etika bisnis yang sering dilakukan oleh para pebisnis yang tidak bertanggung jawab tidak terkecuali dalam transaksi jual beli kayu yang ada di Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

Para pelaku bisnis sering melakukan pemainan harga, pengoplosan kayu dengan sistem borongan dan ukuran yang tidak sesuai. Berbagai hal tersebut merupakan bentuk dari persaingan yang tidak sehat oleh para pebisnis yang ingin menguasai pasar. Selain untuk menguasai pasar, terdapat faktor lain yang juga mempengaruhi para pebisnis untuk melakukan pelanggaran etika bisnis, antara lain untuk memperluas pangsa

[2] Nana Herdiana Abdulrrahman, *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan,* (Bandung: Pustaka Setia, 2013) h. 279

pasar, serta mendapatkan banyak keuntungan. Faktor-faktor tersebut merupakan alasan yang umum untuk para pebisnis melakukan pelanggaran etika dengan berbagai cara. Untuk lebih jelasnya penulis akan mengemukakan beberapa kasus yang berkenaan dengan transaksi jual beli kayu salah satu diantaranya:

1. "Saya pernah beli kayu isinya tidak pas, ada yang kecolongan saya tidak tahu jadi kecolongan biasanya lemari jadi segini enggak jadi segitu, harusnya lima Cuma jadi empat."[3]

2. Sukasa seorang pembeli juga mengalami hal yang serupa yaitu saat membeli kayu kemudian ditinggal pulang pembelahan kayunya di dahului oleh orang lain.[4]

3. Sanita seorang pembeli juga mengalami kekecewaan ketika membeli kayu yang sudah dibuat dengan sistem borongan, ternyata didalamnya berisikan kayu yang bengkok dan keropos bagian atas tumpukannya saja yang bagus-bagus.[5]

Dengan kata lain, maka prinsip pengetahuan akan etika bisnis mutlak harus dimiliki oleh setiap individu yang melakukan kegiatan ekonomi baik itu seorang pebisnis atau pedagang yang melakukan aktivitas ekonomi. Terutama para penjual kayu yang melakukan transaksi jual beli .

Berdasarkan uraian di atas pembahasan ini layak dikaji melalui

[3] Mistari, Pembeli, *(wawancara),* Depot Meubel, 23 November 2018
[4] Sukasa, Pembeli, *(observasi),* Pabrik Kayu H. Rakiya, 12 Februari 2019
[5] Sanita , pembeli *(observasi),* Depot Meubel, 12 Februari 2019

penelitian dengan topik Etika Bisnis Islam dan menuangkannya dalam Skripsi yang berjudul **" Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli Kayu (Studi kasus di Pabrik H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon)"**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas penulis akan membahas "Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Kayu" karena beberapa faktor diantaranya:

1. Jual beli kayu dengan sistem pembayaran kredit sehingga jika terjadi pembayaran yang tidak tepat waktu akan merugikan pembeli karena modalnya tidak berputar.
2. Pengukuran kayu yang tidak transparan yang mengukur isi kayu dengan tambahan kulit.
3. Konsumen tidak boleh memilih kayu yang akan di beli karena sudah di kavling yang didalamnya dicampur ada yang bolong, bengkok dan keropos.
4. Jual beli yang menggunankan sistem lelang dan borongan.

C. Fokus Masalah

Dalam penelitian ini penulis memberi batasan masalah yang di bahas yaitu fokus pada pembahasan penerapa etika bisnis islam dalam

transaksi Jual beli Kayu di Pabrik kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang di atas maka disusun rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan transaksi jual beli kayu di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon?
2. Bagaimana penerapan etika bisnis Islam dalam transaksi jual beli Kayu di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon?
3. Hal-hal apa saya yang menjadi kendala dan bagaimana cara penyelesaiannya dalam menerapkan Etika bisnis Islam pada transaksi Jual beli Kayu di Pabrik Kayu H. Rakiya?

E. Tujuan Peneitian

1. Untuk mengetahui pelaksanaan transaksi jual beli kayu di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon
2. Untuk mengetahui penerapan etika bisnis Islam dalam transaksi jual beli Kayu di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon ?
3. Untuk mengetahui hal-hal yang menjadi kendala dan cara penyelesaiannya dalam menerapkan Etika bisnis Islam pada transaksi Jual beli Kayu di Pabrik Kayu H. Rakiya.

F. Kegunaan Penelitian

Kegunaan yang diharapkan dari penelitian ini semoga bisa memberikan deskripsi pengembangan kepada dua wilayah yang berbeda, yaitu:

1. kegunaan Teoritis
   a) Bagi Peneliti, hasil penelitian sebagai sarana untuk membandingkan konsep-konsep yang telah dipelajari sebelumnya dengan prakteknya di dunia bisnis dan pedagangan khususnya dalam transaksi jual beli kayu yang ada kaitannya dengan etika bisnis islam.
   b) Bagi IAI Bunga Bangsa Cirebon sebagai bahan referensi yang diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan bagi pembaca terutama tentang penerapan etika bisnis Islam dalam transaksi jual beli.
   c) Bagi peneliti baru, diharapkan dapat dijadikan sumber informasi dan referensi untuk kemungkinan penelitian topik-topik yang berkaitan baik yang bersifat melengkapi ataupun lanjutan.

2. Kegunaan Praktis
   a) Bagi penulis, tugas akhir ini disusun untuk mendapatkan gelar S1 di IAI Bunga Bangsa Cirebon.

b) Bagi pedagang, diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat memberikan pengetahuan tentang hal-hal yang berkaitan dengan etika perdagangan dalam Islam

c) Bagi masyarakat, diharapkan dengan adanya penelitian ini akan memberikan jawaban akan pentingnya etika dalam transaksi jual beli kayu.

G. Sistematika Penulisan

Berdasarkan buku Pedoman Penulisan Skripsi IAI Bunga Bangsa Cirebon Sistematika Penulisan penelitian kualitatif terdiri dari beberapa bagian utama diantanya Bab I ini berisi latar belakang timbulnya permasalahan yang akan diteliti, identifikasi masalah, fokus masalah pada transaksi jual beli kayu di pabrik H. Rakiya Desa Warugede Kec. Depok Kab. Cirebon, rumusan masalah memuat pertanyaan-pertanyaan penelitian, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika penulisan penelitilian yang merupakan pengantar awal pembahasan bab selanjutnya.

Pada Bab II berisikan deskripsi teoretik yang dipakai untuk melandasi pelaksanaan penelitian dari beberapa referensi yang terkait dengan penelitian ini, hasil penelitian yang relevan terdahulu yang terkait dengan penelitian, dan kerangka pemikiran. Bab III berisikan desain penelitian, tempat dan waktu penelitian, data dan sumber data, teknik

pengumpulan data, teknik pengolahan data, dan pemeriksaan keabsahan data.

Pada bab IV berisikan deskripsi data dan hasil penelitian, pembahasan mengenai etika bisnis yang diterapkan di Pabrik kayu H. Rakiya Desa Warugede Kec. Depok Kab. Cirebon, serta keterbatasan penelitian. Bab V berisikan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan dan saran-saran yang berhubungan serupa dengan penelitain ini di masa yang akan datang.

BAB II
LANDASAN TEORI

A. Deskripsi Teoretik

1. Etika Bisnis Islam

a. Pengertian Etika Bisnis

Menelusuri asal usul etika tak lepas dari asal kata *ethikos* dalam Bahasa Yunani yang berarti kebiasaan (*costum*) atau karakter (*character*).[6] Menurut kamus, istilah etika memiliki beragam makna. Salah satu maknanya adalah prinsip tingkah laku yang mengatur individu dan kelompok, makna kedua menurut kamus etika adalah kajian moralitas meskipun etika berkaitan dengan moralitas. Namun tidak sama persis dengan moralitas. Etika adalah semacam penelaahan, baik aktivitas penelaahan maupun hasil penelaahan itu sendiri. Sedangkan moralitas merupakan subjek. Istilah etika diartikan sebagai suatu perbuatan standar (*standar of conduct*) yang memimpin individu dalam membuat keputusan.[7]

Secara terminology arti etika sangat dengan pengertianya dengan istilah Al Quran Al- khuluq, untuk mendeskripsikan konsep kebajikan,[8] sedangkan secara etimologi bisnis berarti keadaan dimana seseorang atau sekelompok orang sibuk melakukan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan.[9] Etika merupakan ilmu yang mendalami standar moral perorang dan standar moral masyarakat. Etika adalah ilmu atau pengetahuan

---

[6] Faisal Badroen.dkk, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta : Prenadamedia Group, 2015), Cet.4, h. 4
[7] Buchari Alma. *Pengantar Bisnis*, (Bandung:Alfabeta, 2014), h. 184
[8] Faisal Badroen.dkk. *op.cit* ., h. 6
[9] Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, (Bandung : Alfabeta, 2013), h. 28

tentang apa yang baik dan apa yang tidak baik untuk dijunjung tinggi atau untuk diperbuat (*Ethitcs is the science of good and bad*). Etika yang baik itu mencangkup :

1) Kejujuran (*Honesty*) : mengatakan dan berbuat yang benar, menjunjung tinggi kebenaran. Ketetapan (*Reliability*) : janjinya selalu tepat : tepat menurut isi janji-janji (ikrar), waktu, tempat, dan syarat.
2) Loyalitas : setia kepada janjinya sendiri, setia kepada siapa saja yang dijanjikan kesetiaannya, setia kepada organisasinya, berikut pimpinannya, rekan-rekan, bawahan, relasi, klien anggaran dasar dan anggaran rumah tangganya
3) Disiplin : tanpa disuruh atau dipaksa oleh siapapun taat kepada sistem, peraturan, prosedur, dan teknologi yang telah ditetapkan.[10]

Standar baik dan buruk menurut ajaran Islam berbeda dengan ukuran-ukuran lainnya. Untuk menilai apakah sesuatu perbuatan itu baik atau buruk, juga harus diperhatikan kriteria (bagaimana cara melakukan perbuatan itu). Penggunaan kriteria (cara melakukan perbuatan) itu dapat dirujuk kepada ketentuan Al-Qur'an.

Bisnis diartikan sebagai usaha dagang, usaha komersial didunia perdagangan, dan bidang usaha.[11] Bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba. Secara historis kata *bisnis* dari bahasa Inggris "business", dari kata dasar *busy* yang berarti "sibuk" dalam konteks

[10] Umi Musidah, Penerapan Etika Bisnis dalam Transaksi Jual Beli di Pasar Tradisional, *Skripsi* pada UIN Raden Intan Lampung (Lampung:_2017), h. 37,
[11] Muhammad Ismail Yunanto, *Menggagas Bisnis Islami*, (Jakarta : Gema Insani, 2012) h. 15

individu, komunitas, ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan. Bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang atau jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.[12] Di dalam melakukan bisnis, pelaku bisnis wajib untuk memperhatikan etika agar di pandang sebagai bisnis yang baik. Bisnis beretika adalah bisnis yang mengindahkan serangkaian nilai-nilai luhur yang bersumber dari hati nurani, empati, dan norma.

> Etika bisnis merupakan studi yang dikhususkan mengenal moral yang benar dan salah. Studi ini berkonsentrasi pada standar moral, sebagaimana diterapkan dalam kebijakan, institusi, dan perilaku bisnis. Standar etika bisnis tersebut diterapkan kedalam system dan organisasi yang digunakan masyarakat modern untuk memproduksi dan mendistribusikan barang dan jasa dan diterapkan kepada orang-orang yang ada dalam organisasi.[13]

Etika Bisnis dapat berarti pemikiran atau refleksi tentang moralitas dalam ekonomi dan bisnis. Moralitas disini berarti: aspek baik/buruk, terpuji/tercela, benar/salah, wajar/tidak wajar, pantas/tidak pantas dari perilaku manusia. Kemudian dalam etika bisnis islam susunan adjective di tambah dengan halal dan haram.

Etika bisnis berarti seperangkat prinsip dan norma dimana para pelaku bisnis harus komit dalam bertransaksi, berperiaku, dan berelasi guna mencapai "daratan" atau tujuan-tujuan bisnisnya dengan selamat.[14] Bisnis bisa disebut etis apabila dalam mengelola bisnisnya pengusaha selalu

---

[12] Buchari Alma,*Op.Cit*., h. 21

[13] Veithzal Rivai, Prof. Dr. H. Amiur Nuruddin, dan Dr. Faisal Ananda Arfa, *Islamic Business and economic Ethics*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), h. 4

[14] Faisal Badroen, dkk. *Op.cit*., 15

menggunakan nuraninya. Pelaku bisnis harus menerapkan etika bisnis dalam menjalankan bisnisnya agar perusahaan punya standar etika yang dapat menciptakan suasana psikologis lingkungan kerja yang sehat, kepercayaan dalam sebuah perusahaan adalah hal yang sangat fundamental guna mencapai efisiensi transaksi dalam bisnis, melakukan tindakan benar atau salah dalam perusahaan akan berakibat pada produk dan pelayanan yang dihasilkan serta menjalin hubungan baik dalam perusahaan, etika bisnis menerapkan dasar apa yang baik dan apa yang tidak baik, benar atau salah, wajar atau tidak wajar, layak atau tidak layak dan sebagainya di lakukan dalam sebuah perusahaan sehingga dapat menghasilkann produk atau jasa yang baik dan berkualitas.

b. Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam

Dalam hukum Islam disebutkan bagaimana pinsip-prinsip dalam berbisnis. Etika bisnis Islami merupakan tata cara pengelolaan bisnis berdasarkan Al-Qur'an, Al-hadist, dan hukum yang telah dibuat oleh para ahli fiqih. Prinsip-prinsip dasar etika bisnis Islam harus mencakup:[15]

1) Prinsip kesatuan

Alam semesta, termasuk manusia adalah milik Allah, yang memiliki kemahakuasaan (kedaulatan) sempurna atas mahluk-Nya. Konsep tauhid berari Allah Menetapakan batas-batasan tertentu sebagai khalifah untuk memberikan manfaat kepada individu tanpa

[15] Nana Herdiana Abdurrohman, *Op.cit.*, hal 271

mengorbankan hak-hak individu lainya.[16] Setiap individu memiliki kebebasan dalam harga dirinya sebagai mausia. Islam tidak mengakui adanya kelas-kelas sosial ekonomi sebagai sesuatu yang bertentangkan dengan prinsip persamaan dan persaudaraan. Karena mematuhi ajaran-ajaan islam dalam semua aspeknya, dianggap sebagai sarana untuk mendapatkan ridha Allah SWT.

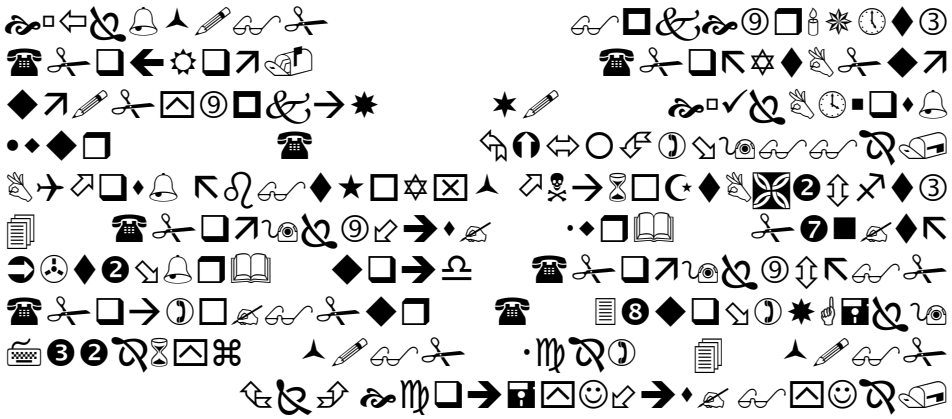
Sehingga prinsip persatuan merupakan landasan yang sangat filosofis yang dijadikan sebagai pondasi utama setiap langkah seorang Muslim yang beriman dalam menjalankan fungsi kehidupannya. Landasan *tauhid* atau *ilahiyah* ini bertitik tolak pada keridhoan Allah, tata cara yang dilakukan sesuai dengan syariah-Nya. Kegiatan bisnis dan distribusi diikatkan pada prinsip dan tujuan *ilahiyah*.[17]

2) Prinsip keadilan

Dalam berakitivitas didunia kerja dan bisnis, islam mengharuskan untuk berbuat adil, tak terkecuali kepada pihak yang tidak disukai. Pengertian adil dalam islam diarahkan agar hak orang lain, hak lingkungan sosial, hak alam semesta dan hak allah SWT serta Rasulnya berlaku *stakeholder* dari perilaku adil seseorang.[18] Semua hak-hak tersebut harus ditempatkan sebagaimana mestinya (sesuai aturan Syariah) tidak mengakomodir salah satu hak diatas, karena dapat menempatkan seseorang pada kedazaliman. Karena sesungghnya orang yang adil akan

[16] Faisal Badroen, dkk. *Op.cit*. h. 89
[17] Muslich, *Etika bisnis Islam*, (Yogyakarta : Ekosiana, 2014) h. 30
[18] Faisal Badroen, dkk. *Op.cit*. h. 91

lebih dekat kepada ketaqwaan. Allah Berfirman:[19]



"Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu Jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk Berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan."

Prinsip keadialan menuntut agar setiap orang diperlakukan secara sama sesuai dengan acuan yang adil dan sesuai dengan kriteria yang rasional objektif dan dapat dipertanggungjawabkan. Keadilan menuntut agar tidak boleh ada pihak yang dirugikan hak dan kepentingannya. Dalam beraktivitas didunia kerja dan bisnis, Islam mengharuskan untuk berbuat adil, tak terkecuali pada pihak yang tidak disukai. Berlaku adil akan dekat dengan taqwa, karena itu dalm perniagaan *(tijaroh)*, islam melarang untuk menipu walaupun hanya 'sekedar' membawa sesuatu pada kondisi yang menimbulkan keraguan sekalipun. Kondisi ini dapat terjadi seperti adanya gangguan pada mekanisme pasar atau karena adanya informasi penting megenai transaksi yang tidak diketahui oleh

[19] Lihat Q.S Al-Maidah ayat 8

salah satu pihak.[20]

Islam mengharuskan untuk berlaku adil dan berbuat kebajikan, bahkan berlaku adil harus didahulukan dari berbuat kebajukan. Dalam perniagaan, persyaratan adil yang paling mendasar adalah dalam menentukan mutu (kualitas) dan ukuran (kuantitas pada setiap takaran maupun timbangan.

Prinsip keadialan juga dapat dipahami bahwa keseimbangan hidup di dunia dan akhirat harus diusung oleh pebisnis muslim. Oleh karena itu, prinsip keadilan menyeruhkan kepada para pengusaha muslim untuk bisa merealisasikan tindakan-tindakan (dalam bisnis) yang dapat menempatkan dirinya dan orang lain dalam kesejahteraan dunia dan keselamatan akhirat.

3) Prinsip Kebebasan

Kebebasan berarti bahwa manusia sebagai individu dan kolektif mempunyai kebebasan penuh untuk melakukan aktivitas bisnis. Prinsip tersebut dapat dipahami bahwa institusi ekonomi seperti pasar dapat berperan efektif dalam kehidupan ekonomi. Hal ini dapat berlaku bila prinsip persaingan bebas dapat berlaku efektif, di mana pasar tidak mengharapkan interfensi dari pihak manapun, tak terkecuali Negara dengan otoritas penentuan harga atau *private* sektor dengan kegiatan monopolistik.[21] Dalam ekonomi, manusia bebas mengimplementasikan kaidah-kaidah Islam karena masalah ekonomi termasuk kepada aspek

[20] Faisal Badroen, *lo.cit*, h.91
[21] *Ibid,* h. 94

muamalah bukan ibadah maka berlaku padanya kaidah umum "semua boleh kecuali yang dilarang" yang tidak boleh dalam Islam adalah ketidakadilan dan riba. Kebebasan merupakan bagian penting dalam nilai etika bisnis islam, tetapi kebebasan itu tidak merugikan kepentingan kolektif.[22]

Kepentingan individu dibuka lebar. Tidak adanya batasan pendapatan bagi seorang mendorong manusia untuk aktif berkarya dan bekerja dengan segala potensi yang dimiliki. Kecenderungan manusia untuk memenuhi kebutuhan pribadinya yang tak terbatas dikendalikan denngan adanya kewajiban setiap individu terhadap masyarakat melalui zakat, infak dan sedekah. Keseimbangan antara kepentingan individu dan kolektif inilah menjadi pendorong bagi penggeraknya kepada perekonomian tanpa merusak sistem sosial yang ada.

4) Prinsip Tanggung Jawab

Tanggung jawab individu sangat mendasar dalam ajaran islam, terutama jika dikaitkan dengan kebebasan ekonomi. Dalam dunia bisnis, pertanggungjawaban dilakukan kepada dua sisi yakni sisi vertikal (kepada Allah) dan sisi horizontalnya kepada masyarakat atau konsumen. Tanggungjawab dalam bisnis harus ditampilkan secara transparan (keterbukaan), kejujuran, pelayanan 'yang optimal dan berbuat yang terbaik dalam segala urusan.[23]

5) Prinsip Kebenaran

---

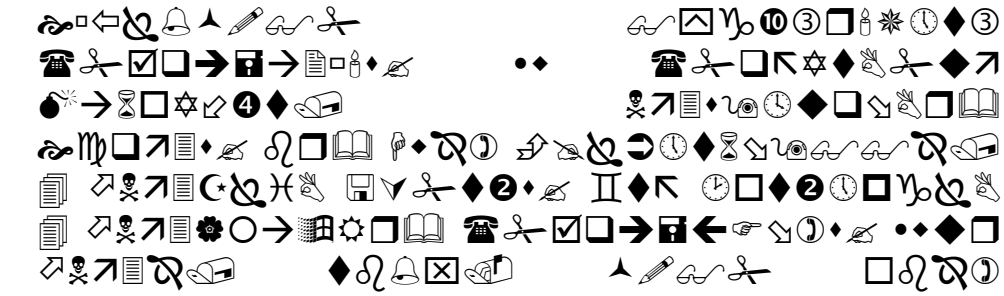
[22] *Ibid,* h.97

[23] Nana Herdiana Abdurrahman, *Op.cit*. h 275

Dalam konteks bisnis kebenaran dimaksudkan sebagai niat, sikap dan prilaku benar yang meliputi proses mencari atau memperoleh komoditas pengembangan maupun dalam proses upaya meraih atau menetapkan keuntungan. Dalam prinsip ini terkandung dua unsur penting yaitu kebajikan dan kejujuran. Kebajikan dalam bisnis ditunjukkan dengan sikap kerelaan dan keramahan dalam bermuamalah, sedangkan kejujuran ditunjukkan dengan sikap jujur dalam semua proses bisnis yang dilakukan tanpa adanya penipuan sedikitpun. Dengan prinsip kebenaran ini, etika bisnis islam sangat menjaga dan berlaku preventive terhadap kemungkinan adanya kerugian salah satu pihak yang melakukan transaksi, kerja sama atau perjanjian dalam bisnis.[24]

c. Dasar Hukum Etika Bisnis Islam

Al-Qur'an menegaskan dan menjelaskan bahwa di dalam berbisnis tidak boleh dilakukan dengan cara kebathilan dan kedzaliman, akan tetapi dilakukan atas dasar sukarela atau keridhoan, baik ketika untung ataupun rugi, ketika membeli atau menjual dan sebagainya. Sebagaimana firman Allah pada AL-Qur'an Surat An-Nisaa ayat 29 sebagai berikut :[25]



[24] *Ibid*. , h. 273

[25] Lihat Q.S An-Nissa ayat 29

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu."[26]

Ayat di atas menjelaskan bahwa aturan perdagangan Islam melarang adanya penipuan di antara kedua belah pihak yakni penjual dan pembeli harus ridha dan sepakat serta harus melaksanakan berbagai etika yang harus dilakukan oleh para pedagang Muslim dalam melaksanakan jual beli. Dengan menggunakan dan mematuhi etika perdagangan Islam tersebut, diharapkan suatu usaha perdagangan seorang Muslim akan maju dan berkembang pesat lantaran selalu mendapat berkah dari Allah SWT di dunia dan di akhirat. Etika perdagangan Islam menjamin, baik pedagang maupun pembeli masing-masing akan saling mendapat keuntungan.

2. Transaksi

a. Pengertian Transaksi

Transaksi berasal dari bahasa inggris *"Transaction"* dan dalam bahasa arab disebut sebagai al Muamalah.[27] pengertian transaksi menurut Mohammad Ma'sum Billah yaitu bentuk kesepakatan menguntungkan yang terjadi antara manusia untuk memenuhi segala kebutuhan hidup sehari-hari, khususnya dalam urusan perdagangan

---

[26] Lihat Q.S An-Nisaa ayat 29
[27] Prof. Dr. H. Juhaya S. Pradja, *Ekonomi Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia:2012), h.95

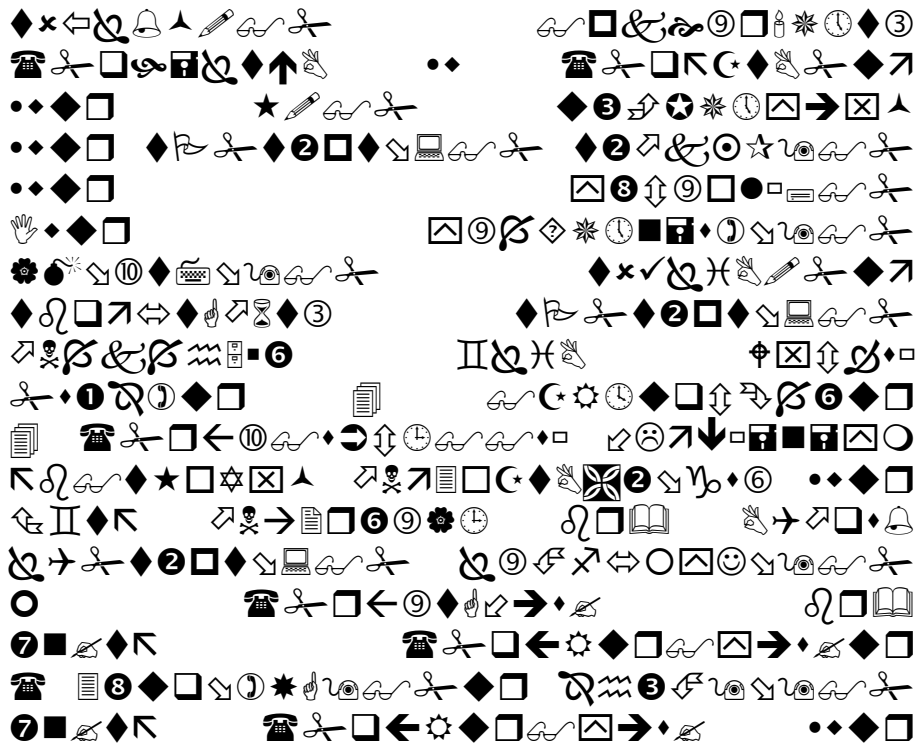
dan perniagaan.[28]

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa transaksi merupakan perbuatan dan hubungan sesama manusia mengenai harta kekayanan, hak, dan penyelesaian sengketa tentang hal-hal tersebut dalam rangka memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan panduan syariat, sehingga apabila transaksi yang dilakukan tidak sesuai atau tidak mengikuti ketentuan syariah berarti transaksi tersebbut dilarang.

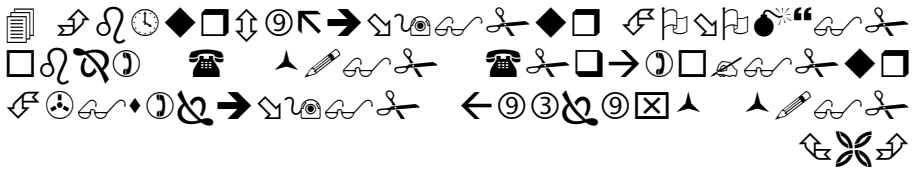
b. Dasar Hukum Transaksi

1. Al Qur'an

Dalam Al Qur'an surat Al Maidah ayat 2 menyebutkan bahwa semua transaksi harus dilakukan dalam rangka kerja sama yang saling menguntungkan,



[28] *Ibid* ,h. 96



”Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.”[29]

Dalam ayat lain, Allah SWT. Memerintahkan untuk senantiasa menjaga kepercayaan dalam sebuah transaksi, terutama dalam hal yang berkaitan dengan timbagan atau ukuran. Allah SWT berfirman dalam surat Al-Israa’ ayat 35.[30]

“Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.”

Setiap transaksi harus dilakukan dengan cara yang benar saling

[29] Lihat Q.S Al-Maidah ayat 2
[30] Lihat Q.S Al-Israa ayat 35

sukarela dan menghindari cara-cara transaksi yang batil bebas dari unsur kecurangan dan penipuan, harus bebas dari segala unsur Riba, benda yang dipergadangngkan harus diakui kehalalannya oleh prinsip syariah agar trnasaksi yang dilakukan bisa terwujud kerjasama yang menguntungkan.

2. Hadits

   Rasulullah SAW, melarang umat manusia untuk terlibat dalam transaksi yang mengandung unsur penipuan yang dapat merugikan orang lain, petunjuk yang sangat jelas di sampaikan oleh Rasulullah SAW.tentang hal-hal yang di perbolehkan dan yang dilarang melalui hadits:

   "Dari Nurman bin Basyir, Ia berkata, "Rasulullah SAW bersabda, "Segala sesuatu yang halal dan haram itu sudah jelas, diantara keduanya terdapat hal-hal yang samar dan tidak diketahui oleh kebanyakan orang. Barang siapa yang meninggalkan apa-apa yang menyerupai (mendekati) dosa, maka berarti ia meninggalkan yang haram. Tetapi barang siapa yang mengikuti hal-hal yang meragukan yang cenderung kearah perbutan dosa, ia sebenarnya telah terjerumus pad yang haram. Semua dosa adalah lading (larangan) Allah, barang siapa yang akan duduk diladang itu." (HR. Bukhari)

Islam adalah agama yang senantiasa sesuai untuk segala zaman. Diantaranya dalam hal muamalah, para ulama setelah memahami falsafah yang mendasari hukum islam, merumuskan kaidah dasar dalam bidang muamalah, yaitu:[31]

"Hukum asal muamalah adalah bahwa segala sesuatunya dibolehkan, kecuali ada dalil yang melarangnya (dalam Al Quran dan As-

[31] Ibid, h.100

Sunnah)”

Maknanya bahwa segala sesuatu yang haram telah terperinci secara detail dalam syara’, sedangkan yang mubah (dibolehkan) tidak diperinci secara detail oleh Syara’ dan tidak pula dibatasi secara detail,sehingga para ulama berkesimpulan bahwa hukum asal muamalah adalah mubah, kecuali ada dalil yang melarangnya. Dengan menerapkan kaidah ini, terbuka luas peluang untuk melakukan adopsi terhadap transaksi-transaksi (muamalah) modern pada erah global, selama tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syara’. Seperti terpenuhinya syarat dan rukun kontrak, adanya unsur suka sama suka, dan tidak ada paksaan dari manapun.

Dalam hal muamalah, situasi dan kebiasaan yang ada pada tiap-tiap daerah atau wilayah berbeda-beda. Selama kebiasaan dalam bertransaksi itu masih sesuai dengan syariah slam, tidak ada dalil Al-Quran dan Al-Hadits yang menunjukan keharamannya, maka kebiasaan (adat) tersebut diakui dan diterima dalam Islam. Pihak-pihak yang bertransaksi harus senantiasa menjaga agar transakssi yang dilakukan tidak menimbulkan kerugian bagi dirinya dan oranglain.

c. Transaksi dalam Ekonomi Islam

Transaksi merupakan kejadian ekonomi yang dilakukan oleh orang atau lembaga yang menyebabkan perubahan hartaatau kekayaan. Bukti transaksi sangat dibutuhkan untuk memperjelas kejadian,

transaksi bisa berbentuk tunai dan kredit, jika transaksi itu dilakukan oleh msayarakat secara tunai maka hal ini tidak akan terjadi permassalahan. Ketika penjual dan pembeli memegang syariat Islam secara benar dan baik. Sebaliknya apabila transaksi dilakukan oleh masyarakat secara kredit (hutang piutang) maka Islam mengatur secara detail hal ini dikarenakan untuk menjaga stabilitas kerukunan antara sesama umat seagama maupun berbeda agama.[32]

Ketika sebuah transaksi memiliki bukti fisik dan catatan, hal ini dapat menghindari suatu permasalahan dikeudian hari. Pembeli dan penjual memiliki kemampuan (memahami hukum jual beli, tidak gila,tidak dipaksa, kesadaran sendiri) untuk melakukan transaksi. Transaksi dalam ekonomi islam dilakukan dengan konsep saling ridha dan ikhlas. Ekonomi islam harus dipraktikan dengan baik dan benar, agar tercipta keadilan dalam segala lini kehidupan sehingga tercipta pemerataan dan keadilan. Ada beberapa karakteristik transaksi dalamekonomi islam sebagai pembeda antara ekonomi islam dengan ekonomi konvensional, diantaranya adalah:[33]

1) Transaksi dilakukan berdasar prinsip saling paham dan ridha.
2) Transaksi yang digunakan dapat berupa bagi hasil, jual beli, sewa menyewa dan jasa.
3) Prinsip kebebasan diakui selama objeknya halal dan baik.
4) Uang hanya berfungsi sebagai alat tukar dan satuan pengukur

[32] Ikit, dkk. Jual Beli dalam Perspektif Ekonomi Islam (Yogyakarta :Gava Media, 2018), h. 40
[33] *Ibid*. Ikit, dkk. h. 43

niali bukan sebagi komoditas.

5) Tidak mengandung unsur riba.
6) Tidak mengandung unsur kezaliman.
7) Tidak mengandung unsur *maysir* (perjudian).
8) Tidak mengandung unsur haram.
9) Tidak mengandung unsur gharar(ketidak jelasan).
10) Adanya kebebasan dalam mencari harta yang sesuai dengan nilai-nilai syariah.
11) Memaduakn antara nilai spiritual dan materi.[34]

3. Jual Beli

a. Pengertian Jual Beli

Perkataan jual beli terdiri dari dua suku kata yaitu "jual dan beli". Kata jual menunjukan bahwa adanya perbuatan menjual, sedangkan beli adalah adaya perbuatan membeli.[35] Pengertian jual beli menurut bahasa adalah mempertukarkan sesuatu dengan yang lain.[36] Jual beli menurut Ilmu Fiqih yaitu saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu atau tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.[37] Menurut Pengertian Syariat, yang dimaksud dengan jual beli adalah pertukaran harta atas dasar saling rela. Dari definisi yang dikemukakan di atas, dapat disimpulkan bahwa

[34] *Ibid*, h. 44

[35] Suhrawardi K.Lubis dan Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam*,(Jakarta:Sinar Grafika:2012). h.139

[36] Siah Khisyi'ah, *Fiqh Muamalah Perbandingan* (Bandung: Pustaka Setia, 2014) h.45

[37] Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Gaya Media Pratama, 2000) h.111

Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara suka rela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda atau barang dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau keterangan yang telah dibenarkan *syara'* dan disepakati Sehingga jual beli dapat terjadi dengan cara:

1). Pertukaran harta antara dua pihak atas dasar saling rela, dan

2) Memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan, yaitu berupa alat tukar yang diakui sah dalam lalu lintas pedagangan.[38]

b. Rukun Jual Beli

Perjanjian jual beli 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 haruslah dipenuhi rukunnya dalam jual beli. Adapun yang menjadi rukun jual beli, yaitu:

1) Adanya pihak penjual dan pembeli;
2) Adanya uang dan benda; dan
3) Adanya lafal[39]

Dalam suatu kegiatan jual beli rukun tersebut harus terpenuhi, karena apabila salah satu rukun tidak terpenuhi, maka perbuatan tersebut tidak dapat dikategorikan sebagai jual beli.

[38] Suhrawardi K. Lubis dan Farid Wajdi, *loc.it*
[39] *Ibid*, h. 140

c. Syarat Jual Beli

Dalam jual beli haruslah memenuhi syarat, Adapun syarat-syarat jual beli yang sesuai dengan rukun jual beli yang dikemukakan Ulama Syafi'iyah, yang berkaitan dengan *Aqid*, *Shighat*, *ma'qud alaih* adalah sebagai berikut :[40]

1) Syarat Orang yang berakad (*Aqid*)
   a) Berakal
   b) Tidak dipaksa atau tanpa hak
   c) Islam
   d) Bukan musuh
2) Syarat *Shighat*
   a) Orang yang berijab qabul telah berakal dan *baligh*
   b) Qabul sesuai ijab.
3) Syarat barang yang diperjual belikan
   a) Barang itu ada atau tidak ada di tempat tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang itu.
   b) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.
   c) Milik seseorang.
   d) Boleh diserahkan saat akad berlangsung, atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.

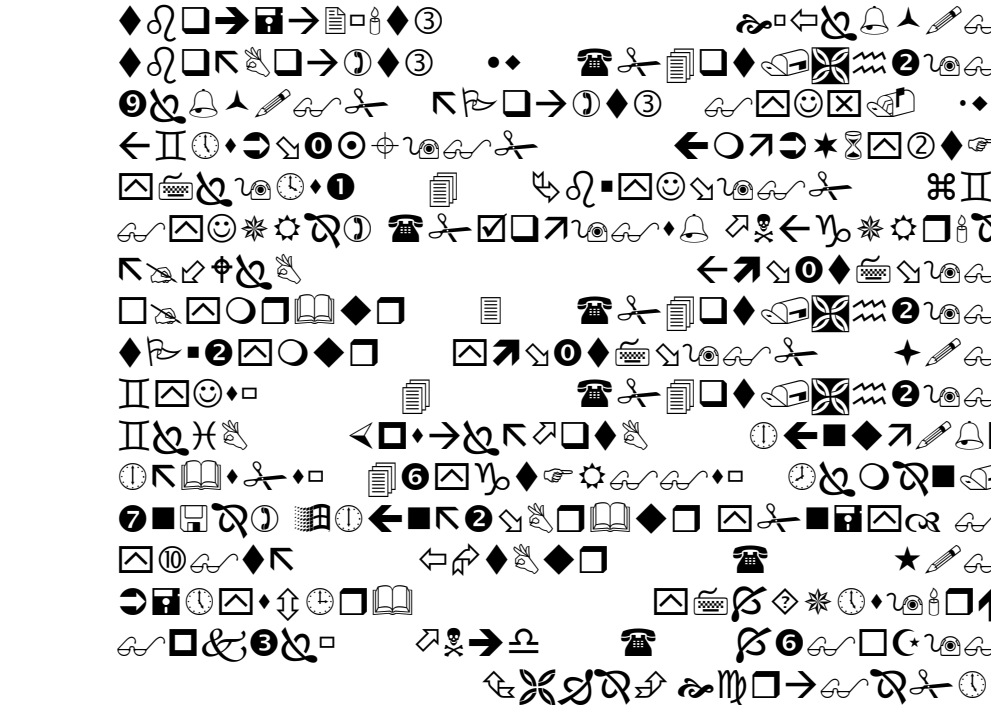
[40] Rahmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2010) h. 81

d. Dasar Hukum Jual Beli

Landasan atau dasar hukum mengenai jual beli disyariatkan berdasarkan Al-Qur'an, Al-Hadist, dan Ijma'. Pelaksanaan transaksi jual beli telah menetapkan tata aturan yang secara detail disebutkan dalam ilmu fiqih muamalah.

1) Al Quran

Adapun dasar hukum yang menjelaskan tentang diperbolehkannya jual beli dijelaskan didalam Al-Qur'an surat Al Baqarah ayat 275 sebagai berikut :[41]



"orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan

[41] *Ibid*, h. 74

mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya." (Q.S Al Baqarah: 275)[42]

2) Al-Hadits

Berkaitan dengan jual beli, rasulullah SAW pernah ditanya oleh salah satu sahabatnya mengenai pekerjaan yang baik, maka jawaban beliau ketika itu adalah jual beli. Peristiwa ini sebagaimana dijelaskan dalam hadis:

عن رفاعة بن رافع رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم سئل أي الكسب أطيب؟ قال:
يا قال : عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور ،رواه البزار وصححه الحاكم

"*Dari Rifa'ah bin Rafi' ra. Ia berkata, bahwasannya Rasulullah SAW pernah ditanya: Usaha apakah yang paling halal itu (ya Rasulullah) ? Maka beliau menjawab, "Yaitu pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli itu baik*." (HR. Imam Bazzar. Imam Hakim menyahihkannya dari Rifa'ah Ibn Rafi')[43]

3) Ijma

Ulama telah sepakat bahwa jual beli telah diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. namun demikian bantuan atau barang milik

[42] Lihat Q.S Al Baqarah ayat 275
[43] Diambil dari *Taudhihul Ahkam Syarh Bulughul Maram,Kitab al-Buyu' hadits* no. 660.

orang lain yang dibutuhkannya itu harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.[44] mengacu pada ayat Al Qur'an dan Al-Hadist hukum jual beli adalah mubah (boleh). Namun pada situasi tertentu , hukum jual beli itu bisa berubah menjadi sunnah, wajib, haram, dan makruh.

e. Transaksi yang diperbolehkan dan dilarang dalam Jual Beli

Dalam praktik jual beli masih banyak masayrakat yang tidak atau belu mengetahui mana transaksi jual beli yang diperbolehkan dan dilarang. Jual beli yang diperbolehkan dapat dilihat dari beberapa sudut pandang yaitu:[45]

1) Jual beli yang sahih, artinya jual beli yang dilakukan oleh masyarakat harus memenuhi rukun dan syarat yang ditentukan oleh syariat islam.
2) Jual beli batil, artinya jual beli yang dilakukan oleh masyarakat diluar dari nilai-nilai syariat islam atau jual beli yang salah satu syarat dan rukunnya tidak terpenuhi atau rusak.

Berikut transaksi jual beli yang dilarang dalam jual beli diantaranya adalah: Riba, Gharar, obejeknya dilarang, terlarang sebab ahli akad, dan terlarang sebab shigat.

f. Jenis Jual Beli yang dialarang

Jenis jual beli yang dilarang dalam syariat islam antara lain:[46]

1) Jual beli yang belum diterima, seorang muslim tidak boleh membeli

[44] Rachmat Syafe'I, *Op.cit.* h.75
[45] Ikit, dkk. *Op.cit*. h.117
[46] Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*. (Jakarta: Erlangga, 2012), h. 114

suatu barang kemudian menjualnya padahal Ia belum menerima barang dagangan tersebut, karena dalil-dalil berikut: Sabda Rasulullah SAW, *" Jika engkau membeli sesuatu, engkau jangan menjualnya hingga engkau menerimanya.* (H.R. Tabrani). Sabda Rasulullah SAW, *" Barang siapa membeli makanan, Ia jangan menjualnya hingga menerimanya."* (H.R. Bukhari).

2) Jual beli dari seorang muslim dari muslim lainnya, seorang muslim tidak boleh jika saudara seagamanya telah membeli suatu barang seharga lima ribu rupiah misalnya, kemudian ia berkata kepada penjualnya.*" Mintalah kembali barang itu, dan batalkan jual belinya, karena aku akan membelinya darimu seharga enam ribu rupiah."* Karena Rasulullah SAW, bersabda*." Janganlah sebagian dari kalian menjual diatas jual beli sebagian lainnya."* (H.R. Muttafun 'alaih)
3) Jual beli *najasy*, seorang muslim tidak boleh menawar suatu barang dengan harga tertentu padahal ia tidak ingin membelinya, namun ia melakukannya agar diikuti para penawar lain kemudian tertarik membelinya.
4) Jual beli barang yang najis.
5) Jual beli *Gharar* (ketidakjelasan).
6) Jual beli dua barang dalam satu akad.
7) Jual beli *Urbun* (uang muka).
8) Menjual sesuatu yang tidak ada dipenjual, seorang muslim tidak boleh menjual barang yang tidak ada padanya atau belum dimiliki.
9) Jual beli utang dengan utang.

10) Jual beli *Inah*, seorang penjual tidak boleh menjual sesuatu kepada rang lain dengan kredit.
11) Jual beli Musharah (menimbun).

B. Penelitian yang Relevan

Telah menjadi ketentuan akademik dan untuk menghindari suatu peniruan karya tulis ilmiah orang lain maka tidak ada satupun peniruan karya ini hanya saja penulisan karya tulis ilmiah merunjuk pada karya telah ada sebelumnya:

1. Skripsi yang ditulis oleh Evi Susanti yang berjudul *" Penerapan Etika Bisnis Islami dalam Usaha Mebel di CV. Jati Karya Palembang"*. Dalam skripsi ini merujuk pada etika bisnis yang di lakukan oleh pengusaha mebel di CV. Jati Karya Palembang mayoritas sudah menerapakan etika bisnis islam sesuai dengan ajaran islam, hal tersebut dilihat dari harga , produk dan kualitas yang ditawarkan. Para pembeli di mebel CV. Jati Karya memperoleh harga yang ekonomis, barang yang dijual berkualitas dan mutu terjamin, tidak ada yang menggunakan sumpah dan mengingkari perjanjian, pelayanan yang diberikan ramah dan sopan terhadap pembeli sehingga pelanggan merasa puas. Tetapi penerapannya belum maksimal karena masih ada Karyawan/I yang kurang ramah dalam melakukan perlayanan serta terkadang masih ada barang yang cacat fisik

namun akan di perbaiki bila kesalahan ada di mebel CV. Jati Karya Palembang.[47]

2. Skripsi yang ditulis oleh Umi Mursidah yang berjudul *" Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual beli di Pasar Tradisional (Studi Kasus di Pasar Bentung Kec. Sekicau Kab. Lampung Barat)".* Dalam Skripsi ini merujuk pada Perilaku yang menyimpang banyak ditemukan di pasar tradisional antara lain : pengurangan takaran dari timbangan, pengoplosan barang kualitas bagus dengan kualitas buruk, dan juga ada beberapa pedagang ketika melayani pembeli tidak bersikap ramah atau murah hati dengan ditandai pelayanan dengan raut wajah yang kurang bersahabat. Sehingga dalam Skripsinya membahas tentang penerapan etika bisnis Islam di Pasar Betung Kecamatan Sekincau Kabupaten Lampung Barat.[48]

C. Kerangka Berfikir

Berdasarkan landasan teoritis dan penelitian terdahulu yang sudah diuraikan oleh penulis, maka kerangka pemikiran dalam penelitian ini penerapan etika bisnis Islam dalam transaksi jual beli kayu. Pelaku bisnis telah menerapkan etika bisnis islam dalam transaksi jual beli kayu dilihat dari prinsip-prinsip etika bisnis Islam, hal tersebut dilihat dari prinsip keadilan, prinsip kehendak bebas, prinsip tanggungjawab, dan prinsip kebenaran.

---

[47] Evi Susanti, Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Usaha Mebel di CV. Jati Karya Palembang, *Skripsi*, Pada UIN Raden Fatah Palembang, (Palembang, :2017)

[48] Umi Musidah, Penerapan Etika Bisnis dalam Transaksi Jual Beli di Pasar Tradisional, *Skripsi* pada UIN Raden Intan Lampung (Lampung:_2017)

BAB III
METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dicapai (diperoleh) dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau cara-cara lain dari kuantifikasi (pengukuran).[49] Penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata–kata tertulis atau lisan dari orang–orang atau perilaku yang diamati. Hasil penelitian kualitatif lebih bersifat makna dari pada generalisasi.[50] Dengan kata lain, penelitian kualitatif tidak menekankan pada generalisasi, tetapi lebih menekankan pada makna Sehingga metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif.

Penelitian deskriptif adalah penelitian yang memandu peneliti untuk mengeksplorasi dan memotret situasi sosial secara menyeluruh, luas dan mendalam yang hasilnya dideskripsikan dengan perhitungan kualitatif dari hasil data lapangan.[51] Penelitian deskriptif meliputi pengumpulan data untuk diuji hipotesis atau menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian.[52] Penelitian deskriptif bertujuan menggambarkan secara sistematis dan akurat fakta dan karakteristik bidang tertentu. Sedangkan penelitian

[49] F. Wiratna Sujarweni, *Metodelogi Penelitian,* (Yogyakarta: Pustakabarupress. 2011) h.19

[50] Suryana, *Metodologi Penelitian Model Praktis Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif,* (Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia, 2010), h. 40

[51] Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D, (*Bandung : Alfabeta, Cet. 19, 2014), h.209

[52] Mudrajat Kuncoro, *Metode riset untuk bisnis dan ekonomi,* (: Erlangga.2013) h.12

kualitatif adalah jenis penelitian yang relevan untuk memahami fenomena sosial (tindakan manusia) di mana data hasil penelitian tidak diolah melalui prosedur statistik melainkan analisis data dilakukan secara induktif.[53]

Penelitian Deskriptif dilakukan untuk mengetahui nilai masing-masing variabel, baik satu atau lebih yang sifatnya independen tanpa membuat hubungan maupun perbandingan dengan variabel yang lain. Variabel tersebut dapat menggambarkan secara akurat dan sistematik mangenai populasi atau bidang tertentu.[54] Dengan metode ini, seorang peneliti hanya perlu menggambarkan realitas objek yang diteliti secara baik, utuh, jelas dan sesuai dengan fakta yang tampak (dilihat dan didengar).[55] Dalam penelitian ini meneliti tentang penerapan etika bisnis islam dalam transaksi jual beli kayu di pabrik kayu H. Rakiya Desa Warugede Kec. Depok Kab. Cirebon.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

   Penelitian ini dilakukan di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede kecamatan Depok Kabupaten Cirebon. Tempat tersebut dipilih sebagai lokasi penelitian karena perusahaan tersebut bergerak di bidang transaksi jual beli kayu yang menjadi objek penelitan.

2. Waktu penelitian

   Waktu penelitan ini dilaksanakan pada bulan September 2018 sampai Februari 2019. Adapun uraian kegiatannya sebagai berikut:

---

[53] Sugiono,.*op.cit*, h. 9

[54] F.Wiratna Surjarwaeni., *op.cit.*, h. 11

[55] Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif Panduan Penelitian beserta Contoh Proposal Kualitatif*, (Pontianak: Perpustakaan Nasional, 2015), h. 62.

No.	Jenis Kegiatan	Bulan								
		Sep	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei
1.	Pengenalan lokasi penelitian	✓	✓	✓						
2.	Pengumpulan data awal				✓	✓	✓			
3.	Pengolahan data							✓		
4.	Pemeriksaan keabsahan data								✓	
5.	Penyajian hasil									✓

(Tabel 1)

C. Data dan Sumber data

Data merupakan bentuk jamak dari datum, yang dalam bahasa latin bermakna "sesuatu yang diberikan". Ada juga yang mengatakan data sebagai keterangan atau bukti mengenai suatu kenyataan yang masih mentah, masih berdiri sendiri, belum diorganisasikan dan belum diolah, atau kumpulan informasi yang diperoleh dari suatu pengamatan, yang berupa sifat dan sekumpulan fakta dari sebuah kejadian. Data adalah segala bentuk informasi, fakta dan realita yang terkait atau relevan dengan apa yang dikaji. Data dalam konteks ini bisa berupa kata-kata, lambing, simbol ataupun situasi dan kondisi riil yang terkait dengan penelitian yang dilakukan. Data penelitian kualitatif biasanya berbentuk teks, foto, cerita, gambar, artifacts dan bukan berupa angka hitung-hitungan.[56]

[56] Conny R Semiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya*, (Jakarta: Grasindo, 2010), h. 108.

Data yang diambil dalam penelitian ini adalah data kualitatif, yaitu data yang diperoleh tidak dengan perhitungan matematis, statistic dan lain sebagainya, melainkan data ini diperoleh dari pendekatan ilmiah atau penelitian yang menghasilkan penemuan-penemun yang tidak dapat dicapai mengunakan prosedur statistik atau dengan cara lain dari kuantifikasi.

Sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian ini meliputi data Primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data primer merupakan informasi yang di peroleh secara langsung dari sumber pertama di lokasi penelitian atau objek penelitian. Data primer yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari observasi, wawancara dan survai secara langsung dengan informan yang berkaitan dengan penelitian ini yaitu pemilik, karyawan dan pembeli di pabrik kayu H. Rakiya Desa Warugede Kec. Depok Kab. Cirebon.

4. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari literatur – literatur kepustakaan, jurnal, atau data – data yang berhubungan dengan penelitian. Dalam hal ini penulis mengambil dari literatur – literatur berupa jurnal, skripsi, internet dan buku – buku yang berkaitan dengan penelitian ini.

D. Teknik Pengumpulan Data

Mengumpulkan data adalah satu pekerjaan penting dan sangant menentukan dalam suatu penelitian. Sebuah penelitian dapat dikatakan

berhasil apabila data dapat dikumpulkan. Sebaliknya jika data tidak bisa diddapatkan atau tidak dapat dikumpulkan, maka sebuah penelitian dipandang tidak berhasil. Pentingnya pekerjaan mengumpulkan data dalam sebuah penelitian juga menjadi alasan munculnya berbagai tawaran teknik yang dapat dipilih dan digunakan oleh seorang peneliti dalam mengumpulkan data. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Observasi

   Observasi didefinisikan sebagai suatu proses melihat, mengamati, dan mencermati, serta merekam perilaku secara sistematis untuk suatu tujuan tertentu. Observasi adalah suatu kegiatan mencari data yang dapat digunakan untuk memberikan suatu kesimpulan atau diagnosis.[57] Metode ini dilakukan dengan cara mengamati secara langsung terhadap objek tertentu yang menjadi fokus penelitian dan mengetahui bagaimana pelaksanaan dan penerapan etika bisnis islam dalam transaksi jual beli kayu di pabrik H. Rakiya Desa Warugede Kec. Depok Kab. Cirebon. Observasi yang peneliti lakukan adalah observasi partisipasi pasif, artinya peneliti datang ke lokasi penelitian, tetapi tidak ikut terlibat dalam aktivitas (jual beli) yang dilakukan oleh objek yang diamati.[58] Observasi dilakukan dengan mencatat kejadian-kejadian yang terkait dengan transaksi jual beli kayu yang dilakukan di Pabrik H. Rakiya Desa Warugede kec. Depok Kab. Cirebon.

2. Wawancara

   Wawancara merupakan suatu proses memperoleh penjelasan untuk

[57] Haris Herdiansyah, *Wawancara, Observasi, dan Focus Groups: Sebagai Instrumen Penggalian Data Kualitatif*, (Jakarta: rajawali Press, 2013), hal.132

[58] Sugiono,. *Op.cit*, h.277

mengumpulkan informasi dengan menggunakan cara tanya jawab.[59] Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil. Teknik pengumpulan data ini mendasarkan diri pada laporan tentang diri sendiri, atau setidak-tidaknya pada pengetahuan dan keyakinan pribdi. Adapun yang akan di wawancarai untuk memperoleh data dalam penelitian ini yaitu pemilik, karyawan dan pembeli di Pabrik H. Rakiya Desa Warugede Kec. Depok Kab. Cirebon.

3. Dokumentasi

Dokumen adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu baik berupa tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumentasi merupakan pelengkap dari observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Dokumen sebagai sumber data dalam penelitian kualitatif meliputi semua unsur tulisan, gambar, karya, baik yang bersifat pribadi maupun kelembagaan, resmi maupun tidak, yang dapat memberikan data , informasi dan fakta mengenai suatu persitiwa yang diteliti, karena itu dokumen yang dimaksud sumber pengumpulan data dalam penelitian kualitatif adalah yang terkait dengan rekaman kejadian, proses, setting sosial mengenai peristiwa yang diteliti.

[59] *Ibid*, hal 31

E. Teknik Pengolahan Data

Analisis data adalah keseluruhan upaya sistematis yang dilakukan oleh peneliti dalam memahami data dan menemukan makna yang sistematis pula, rasionla dan srgumentatif , yang mampu menjawab setiap pertanyaan penelititan dengan baik dan jelas, baik pertanyaan kecil maupun pertanyaan utama.Sistematis artinya mengikuti pola, urutan atau aturan tertentu. Rasional dan argumentatif artinya didukung oleh data, fakta dan pustaka. Karena itulah analisis dalam penelitian pada hakikatnya adalah upaya mendialogkan antara data, teori dan penafsiran. Teknik pengolahan data adalah proses penyusunan data yang di peroleh dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi secara sistematis agar data yang di peroleh dapat di informasikan dan di pahami oleh orang lain dan membuat kesimpulan dari data yang di temuakan. Teknik analisis data akan dipergunakan dalam penelitian kualitatif adalah model analisis data mengalir (*flow model).* Sejumlah data analisis terdapat dalam model ini, yakni pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.[60] Pengolahaan data pada penelitian ini terdiri dari:

1. Reduksi Data

   Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan lapangan. Langkah-langkah yang dilakukan adalah menajamkan analisis, menggolongkan atau pengkategorissian ke dalam tiap permasalahan melalui uraian singkat, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasikan

[60] Barnawi, dkk., *Pedoman Penulisan Skripsi*, (Cirebon: IAI Bunga Bangsa Cirebon, 2018), h. 41

data sehingga dapat ditarik dan diverifikasi. Data yang di reduksi antara lain seluruh data mengenai permasalahan penelitian.

Data yang di reduksi akan memberikan gambaran yang lebih spesifik dan mempermudah peneliti melakukan pengumpulan data selanjutnya serta mencari data tambahan jika diperlukan. Semakin lama peniliti berada di lapangan maka jumlah data akan semakin banyak, semakin kompleks dan rumit. Oleh karena itu, reduksi data perlu dilakukan sehingga data tidak bertumpuk agar tidak mempersulit analisis selanjutnya.

2. Penyajian Data

Setelah data di reduksi, langkah analisis selanjutnya adalah penyajian data. Penyaian data merupakan sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinana adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.

Penyajian data diarahkan agar data hasil reduksi terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan sehingga makin mudah dipahami. Penyajian data dapat dilakukann dalam bentuk uraian naratif, bagan, hubungan antar kategori serta diagram alur. Penyajian data dalam bentuk tersebut mempermudah peneliti dalam meemahami apa yang terjadi. Pada langkahh ini, peniliti berusaha menyusun data yang relevan sehingga informasi yang didapat disimpulkan dan memiliki makna tertentu untuk menjawab masalah penelitian.

Penyajian data yang baik merupakan satu langkah penting menuju tercapainya analisis kualitatif yang valid dan handal. Dalam melakukan penyajian data tidak semata-mata mendeskripsikan secara naratif, akan tetapi disertai proses analisis yang terus menerus sampai proses penarikan kesimpulan. Langkah berikutnya dalam proes analisis data kualitatif adalah menarik kesimpulan berdasarkan temuan dan melakukan verifikasi data.

3. Menarik kesimpulan atau Verifikasi

Tahapan ini merupakan tahap penarikan kesimpulan dari semua data yang telah diperoleh sebagai hasil dari penelitian. Penarikan kesimpulan atau verifikasi adalah usaha untuk mencari atau memahami makna/arti, pola-pola, penjelasaan, alur sebab akibat atau proposisi. Sebelum melakukan penarikan kesimpulan terlebih dahulu dilakukan reduksi data, penyajian data serta penarikan kesimpulan atau verifikasi dari kegiatan-kegitan sebelumnya. Sesuai denagan pendapat Miles dan Huberman, proses analisis tidak sekali jadi, melainkan interaktif, secara bolak-balik diantara kegiatan reduksi, penyajian dan penarikan kesimpulan atau verifikasi selama waktu penelitian. Setelah melakukan verifikasi maka dapat ditarik kesimpulan berdasrakan hasil penelitian yang di sajikan dalam bentuk narasi. Penarikan kesimpulan merupakan tahap akhir dari kegiatan analisis data. Penarikan kesimpulan ini merupakan tahap akhir dar pengolahan data.

Dalam pengolahan data peneliti menggunakan analisis deskripstif kualitatif adalah menggambarkan dan menjabarkan secara jelas mengenai perilaku pemilik, karyawan, dan pembeli di pabrik H. Rakiya Desa Warugede Kec. Depok Kab. Cirebon sesuai dengan fakta yang ada di lapangan. Data yang di peroleh dari kegiatan pengumpulan data dideskripsikan berdasarkan data hasil wawancara dan observasi yang diyakini kevalidannya. Setelah itu data yang diperoleh dari wawancara dan observasi dirangkum, memilih hal-hal yang pokok serta memfokuskan pada hal-hal yang penting. Kemudian data disajikan sehingga memudahkan untuk merencanakan kerja selanjutnya dan ditarik kesimpulan.

F. Pemeriksaan keabsahan Data

Rencana pengujian keabsahan data dalam penelitian ini mengguangakan triangulasi. Trianggulasi merupakan teknik pemeriksaan data yang memanfaatkan seseuatu yang lain di luar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik trianggulasi yang akan digunakan dalam penelitian ini meliputi:

1. Triangulasi metode, dilakuakan dengan cara membandingkan informasi atau data dengan cara yang berbeda. Dalam penelitian kulitatif penelitian menggunakan metode wawancara, obervasi, dan survey. Untuk memperoleh kebenaran informasi yang handal dan gambaran yang utuh mengenai informasi tertentu, peneliti bisa

menggunakan metode wawancara dan obervasi atau pengamatan untuk mengecek kebenarannya. Selain itu penliti juga bisa menggunakan informan yang berbeda untuk mengecek kebbenaran informasi tersebut. Triangulasi tahap ini dilakukan jika data atau informasi yang diperoleh dari subjek atau informan penelitian diragukan kebenarannya.

2. Triangulasi antar-peneliti dilakukan dengan cara menggunakan lebih dari satu orang dalam pengumpulan dan analisis data. Teknik ini untuk memperkaya khasanah pengetahuan mengenai informasi yang digali dari subjek penelitian. Namun orang yang diajak menggali data itu harus yang telah memiliki pengalaman penelitian dan bebas dari konflik kepentingan agar tidak justru merugikan peneliti dan melahirkan bisa baru dari triangulasi.
3. Triangulasi sumber data adalah menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data. Misalnya, selain melalui wawancara dan observasi, peneliti bisa menggunakan observasi terlibat (participant observation), dokumen tertulis, arsif, dokumen sejarah, catatan resmi, catatan tullisan probaddi dan gambar atau foto. Masing-masing cara itu akann menghasilkan bukti aatau data yang berbeda, yang selanjutnya akan memberikan pandangan (insights) yang berbeda pula mengenai fenomena yang diteliti.
4. Triangulasi teori, Hasil akhir penelitia kualitatif berupa sebuah rumusan informasi atau thesis statement. Informasi tersebut

selanjutnya dibandingkan dengan perspektif teori yang televan untuk menghindari bias individual peneliti atas temuuan atau kesimpulan yang dihasilkan. Slain itu, triangulasi teori dapat meningkatkan kedalaman pemahaman asalkan peneliti mampu menggali pengetahuan teoritik secara mendallamm atas hasil analysis data yang diperoleh

BAB IV

PEMBAHASAN

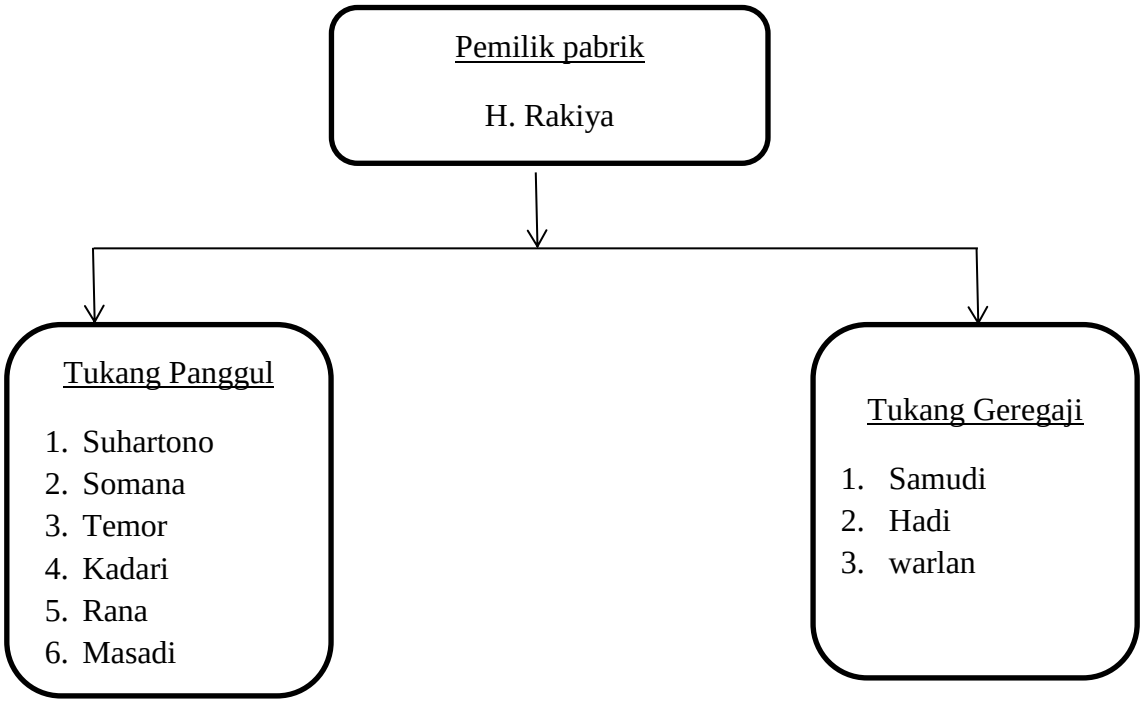
A. Deskripsi Data dan Hasil Penelitian

1. Profil Pabrik Kayu H. Rakiya

Bapak H. Rakiya bermulai usaha pada tahun 1980-an setelah lulus Sekolah Menengah Atas dengan belajar membuat barang meubel pada oranng tuanya kemudian di pasarkan dengan berkeliling oleh orang tuanya, setelah beberapa tahun-tahun barang yang dibuatnya itu bagus dan banyak di sukai oleh pelanggan sehingga orang tuanya menyuruh untuk membuat usaha produksi sendiri pada tahun 1990 Awal mulanya Bapak H. Rakiya hanya diberi modal 4 batang kayu yang kemudian diolah menjadi pintu dan di pasarkan sendiri dengan berkeliling naik sepeda sampai ke wilayah indramayu, ketika barang tersebut laku beliau belanjakan bahan baku untuk diolah kembali begitu seterusnya sampai bertahun-tahun dan berkembang, kemudian pada tahun 1994 Beliau merintis berjualan kayu balok mendidirikan pabrik pembelahan kayu yang modern tidak mengunakan geragaji manual lagi sehingga pembeli sudah membawa bahan setengah jadi untuk diolah menjadi barang meubel. Pabrik kayu H. Rakiya bertempat di Desa Warugde Blok Kedawung. Ketika kayu balok tersebut ada yang tidak laku dijual beliau mengolahnya sendiri menjadi barang-barang meubel seperti : Lemari, Buffet, Piolet, Pintu, Jendela dan

Kusen. Barang-barang tersebut tidak di pasarkan dengan berkeliling lagi melainkan beliau kirimkan ke toko-toko meubel yang sudah jadi langganannya dan menyebar hingga ke daerah jawa tengah bahkan ada juga yang sampai ekspor ke Malaysia dan Singapura.[61]

2. Struktur Organisasi Pabrik Kayu H. Rakiya



(Tabel.4.1 Struktur Organisasi)

B. Pembahasan Masalah

1. Bagaimana Pelaksanaan Transaksi jual beli kayu di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon?

   a. Bagaimana cara pelanggan membeli kayu di Pabrik Kayu H. Rakiya?

[61] H. Rakiya, *Wawancara langsung*. Pada Hari Senin 18 Maret 2019 Pukul 19.30 WIB.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak H. Rakiya selaku pemilik Pabrik Kayu pada hari Senin 18 Maret 2019 pukul 20.00 WIB bertempat di Balai Desa Warugede.

> Awalnya pelangan datang dulu, liat liat kayunya dia kadang-kadang nanyain kayunya dari mana sih, kadang ada yang dari kuningan ada yang dari cianjur, Cuma pembeli sih pengennya yang murah tapi bagus, kalau kayu yang dari kuningan kayunya bagus tapi kemahalan, kalau kayu cianjur kadang bagus kadang kurang bagus, pembeli pengennya yang murah tapi bagus. Terus kalau sudah ok ada yang belinya kadang-kadang 1 mobil, ada yang mintanya batangan, ada yang perkubik, ada yang pengennya opl, op, od ,ogd, kandang-kadang kayu yang banyak di beli kayu piton. Pembeli saya tarawari asal duitnya kontan. Kalau sudah ok saya buatkan notanya lalu nanti kayu itu di bawa kedepan sama tukang panggul untuk dibelah.

Berdasarkan waawancara dengan Bapak Somana selaku karyawan di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Sabtu 23 Maret 2019 pukul 08.39 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Pertama tuh kita nawarin kayu mau yang pilihan atau yang tumpukan, kalau yang pilihan itu harganya lain dan yang tumpukan juga lain lagi harganya. Kalo yang tumpukan itu harganya lain karena biasanya yang tumpukan itu isinya campur ada yang bagus dan kurang bagus, bahkan ada yang cacat seperti keropos, bolong, bengkok dan lain sebagainya. Tapi tetep harus dibeli semua kalau belinya itu tumpukan. Kemudian kalau pembeli itu sudah cocok sama yang tumpukan, langsung dibawah ke depan mesin geragaji untuk dibelah kayunya. Terus nanti kalau sudah di kedepankan di mesin gergaji orang yang bertugas membelah kayu ngomong mau di duluan digeraji atau belakangan sesuai antrian, kalau mau cepet di belah ya ada istilahnya pengertian buat yang belah kayu seperti komisi tambahan baik uang es atau rokok . kemudian kalau si pembeli kayu itu memberikan pengertian

> komisi nanti bakal di dahulukan pembelahannya kalau yang tidak memberikan komisi ya nunggu sampai sore pembelahannya. Terus kalau sudah dibelah ya di bawah pulang. Seandainya pembeli maunya yang pilihan harganya juga lain, pembeli bisa milih dari ukurannya ada yang diameter 13, 16,19,22 itu beda harganya. Kalau yang tidak milih Ada juga yang diameter 9, 10 harganya biasanya jatuhnya Cuma Rp. 7500 kalau yang milih harganya sampai Rp. 13.000.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Mistari selaku pembeli di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Rabu 05 Maret 2019 pukul 11.37 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Ya, datang saja. Kalau beli perkubik sih tinggal bilang beli beli kayu jati 1 kubik terus di ajukan ke mesih belah. Tapi kalau yang pilihan sih kita milih dulu kayunya yang bagus. Kalau sudah nanti si penjual membuat nota dan langsung bayar.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Sumarno Selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 Pukul 11.00 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Ya saya datang ke pabrik kayu lalu milih mana yang baik yang kurang baik, kalau sudah pilih yang baik lalu diajukan untuk dibelah dan biasaya penjual kayu ngasih nota dulu cocok apa tidak harganya, kalo cocok ya saya bayar, terus Kita nungguin sampai selesai biar enggak diduluin orang lain.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Edi selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 pukul 12.30 WIB bertempat di Pabrik

Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Saya datang ke pabrik, biasanya saya beli borongan 1 kubik 2 kubik. Jadi tinggal bilang aja sama pak haji kadang-kadang saya lewat telfon aja. Jadi tinggal dikasih tau beres aja sudah ada nota dan barangnya langsung bayar terus angkut.

b. Bagaimana cara mengukur M^3 di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon?

Berdasarkan wawancara dengan Bapak H. Rakiya selaku pemilik Pabrik Kayu pada hari Senin 18 Maret 2019 pukul 20.00 WIB bertempat di Balai Desa Warugede.

Cara ngukurnya kan apabila kayu itu kurang pantas contohnya medelin(diameter) 16 coba diukur pantas enggak nih medelin(diameter) 16 kadang kan enggak cocok harusnya diameter 16 diubah 13, yang dari cianjur biasanya dari diameter 16 diubah jadi 13. Kadang-kadang tuh kayu ukurannya ada yang sesuai dengan apa yang ditulis ada yang tidak sesuai. Kadang-kadang ada yang sudah ditulis ada juga yang belum. Kalau ukuran itu lebih sering sudah di tulis dari pengirimnya.

Berdasarkan waawancara dengan Bapak Somana selaku karyawan di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Sabtu 23 Maret 2019 pukul 08.39 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Kalau masalah pengukuran di pabrik kayu H. Rakiya itu sudah ada ukuran karena dari pengirimnya itu sudah ada ukurannya, pembeli tinggal ngambil kayunya mau yang tumpukan atau pilihan kemudian di ajukan ke mesin geregaji nanti baru di kasih nota, semuanya nanti tercantum dalam nota ukuran dan harganya jadi kita karyawan dan pembeli

> engga ngukurin satu-satu, karena kalau di pabrik H. Rakiya sudah ada patokan ukurannya dari pengirimnya. Jadi kalau pembeli sudah cocok dengan kayunya ya tinggal di ajukan ke mesin geragaji untuk dibela saja.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Mistari selaku pembeli di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Rabu 05 Maret 2019 pukul 11.37 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Kalau biasanya sih sudah ditulisin dari pengirimnya jadi saya tinggal pilih mau yang ukuran berapa. Karena kan kelihatan kalau kita milih kayu.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Sumarno Selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 Pukul 11.00 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Ya biasanya sudah kelihatan tulisan ukuran dikayu, ada yang panjangnya 2 meter ada yang 1, 5 meter. Kalau saya butuhnya 2 meter ya saya ambil 2 meter. Diameternya juga beda-beda ada 13, 16, 19, 22. Tergangtung kita butuh dan sukanya yang ukuran berapanya.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Edi selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 pukul 12.30 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Enggak tau saya belinya borongan. Jadi engga tahu ngukurnya gimana. Biasanya sih sudah ada tulisan ukuran dikayunya.

c. Bagimana cara memilih kualitas kayu di Pabrik Kayu H. Rakiya?

Berdasarkan wawancara dengan Bapak H. Rakiya selaku pemilik Pabrik Kayu pada hari Senin 18 Maret 2019 pukul 20.00 WIB bertempat di Balai Desa Warugede.

> Cara memilih kualitas kayu sih seadanya kayu, jadi kadang ada yang bagus ada yang enggak. paling pembelinya itu kalo ada kayu yang bagus dia milih, kan istilahnya yang milih sama yang perkulik itu beda. Kalau yang kubik kan beda sama yang dipilih. Karena kalau yang saya tumpuk itu sisaan orang yang milih sama kayu, kadang-kadang kayu yang dari pengirimnya itu kan campur kualitasnya ada yang bagus kadang ada juga yang bengkok, kulitnya masuk, bolong dan lainnya, kalau seumpanya saya enggak jual ya nanti saya rugi, tapi saya tawarin dulu ke pembeli mau enggak kayu saya dengan kualitas campur kalau pembeli mau ya sudah ok. Nanti ada perjanjian kalau seandainya ada kerusakan setelah dibelah itu kesepakatan mau diganti atau potong harga. Kalau seandainya pembeli minta potong harga ya saya kasih potongan,, tapi kalau pembeli maunya di ganti ya diganti, tapi tidak semua Cuma yang rusaknya aja berapa meter.

Berdasarkan waawancara dengan Bapak Somana selaku karyawan di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Sabtu 23 Maret 2019 pukul 08.39 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Di pabrik H. Rakiya itu Kualitas kayunya sama bagusnya, paling nanti pas sudah dibelah nanti bakal ketahuan ada yang rusak atau tidaknya. Kalau nanti ada yang cacat seperti bolong atau keropos nanti sesuai perjanjian awal bagaimana apakah mau diganti kayu atau diganti duit. Tapi biasanya kebanyakan maunya dipotong harga jarang yang di ganti kayu.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Mistari selaku pembeli di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Rabu 05 Maret 2019 pukul 11.37

WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Ya kalau kualitas kayu dilihat dari gali log nya, kalau kayu log tuh ada yang putih ada yang merah, tapi kalau belinya kubikan sih campur ada yang putih ada yang merah.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Sumarno Selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 Pukul 11.00 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Kalau milih kualitas kayu tuh disitu ada kayunya kelihatan di log nya ada yang putih ada yang warna merah, saya pilih yang merah yang keliatan sudah tua. Di pabrik kayu pak H. Rakiya sih kan kelihat kayunya kita tinggal pilih yang bagus yang kita suka sesuai dengan kebutuhan aja.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Edi selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 pukul 12.30 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Kalau belinya borongan sih enggak milih. Sudah di tumpukin sama yang jual kayunya. Jadi kualitasnya sudah campur ada yang bagus ada yang jelek, tinggal nanti kesepakan aja kalau ada kayu yang rusaknya parah, minta potongan harga saja.

d. Bagaimana penentuan harga di Pabrik Kayu H. Rakiya?

Berdasarkan wawancara dengan Bapak H. Rakiya selaku pemilik Pabrik Kayu pada hari Senin 18 Maret 2019 pukul 20.00 WIB bertempat di Balai Desa Warugede.

> Penentuan harga sih rata-rata sama kaya yang lain jual. Cuma kadang-kadang tawarin lebih tinggi sedikit kalau kayu nya bagus tapi kalau kurang bagus saya jual sama kaya yang lain, penentuan harganya sesuai dengan kualitas kayunya kan ada yang bagus kadang kurang bagus.

Berdasarkan waawancara dengan Bapak Somana selaku karyawan di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Sabtu 23 Maret 2019 pukul 08.39 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Penentuan harga itu sama di semua pabrik kayu paling yang beda itu antara yang kecil sama yang besar. Kenapa karena pengirimnya itu sama dari cianjur, kuningan ,banten itu sama, sudah ada patokanya satu kubik diameter 10-13 itu harganya Rp. 1.600.000; tidak bisa ditawar paling nanti kalau sudah beres di belah pembeli itu kadang minta nawar sama penjualnya.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Mistari selaku pembeli di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Rabu 05 Maret 2019 pukul 11.37 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon

> Sudah dari bosnya segitu di semua pabrik kayu paling ya kalau ada lebihan ya bisa nego sedikit paling tinggi-tingginya Rp. 10.000.

Berdasakan wawancara dengan Bapak Sumarno Selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 Pukul 11.00 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Kalau penentuan harga itu disesuaaikan dengan pembeli dan penjual. Pembeli maunya yang kecil opl itu diameter 10 sampai 13 itu harganya Rp.1.600.000 tapi kalau saya sebagai pembeli itu mintanya nego tapi kalau penjual sih enggak bisa, paling bisa dikurangi Rp.10.000 sampai Rp.20.000. kalau seandainya kayunya itu ada kerusakan sedikit.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Edi selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 pukul 12.30 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon

> Kalo mengenai harganya di pabrik H. rakiya itu bisa dinego, kalau saya yang sudah jadi pelanggan. Soalnya rata-rata harga disetiap pabrik kayu itu sama.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat di simpulkan bahwa pelaksanaan transaksi jual beli kayu di pabrik H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon menggunakan mekanisme penjualan kayu mulai dengan menawarkan kayu yang diinginkan tumpukan atau yang pilihan, menjelaskan kualitas kayu yang ada seperti OPL, OP, OD, OGD.

Istilah-istilah tersebut yang dipakai di dalam dunia perkayuan untuk mengelompokkan kayu (yang masih berbentuk gelondong) berdasarkan ukuran (besar-kecilnya) diameter. Istilah ini berlaku tidak untuk satu jenis kayu saja melainkan berlaku untuk semua jenis kayu log atau kayu gelondong.

1. Piton/ OPL adalah kelompok kayu log yang berdiameter 7 cm (kurang dari 10 cm).

2. A1/OP adalah kelompok kayu log yang berdiameter 10, 13, 16, 19 cm (10–19 cm), hanya terdiri dari 4 ukuran yakni 10 cm, 13 cm, 16 cm, dan 19 cm. Sebelumnya harus diketahui bahwa di dalam dunia perkayuan, Ukuran selain keempat ukuran di atas tidak dianggap ada atau dengan kata lain hanya mengakui 4 ukuran untuk A1. Jika mendapati kayu log yang berdiameter 11cm atau 18cm, ukuran 11cm diikutkan pada ukuran terdekatnya yakni 10 cm, sedangkan ukuran 18 cm ikut pada ukuran 19 cm. Jadi kayu berdiameter 11 cm dianggap 10 cm.
3. A2/OD adalah kelompok kayu gelondong yang berdiameter 22 cm, 25 cm dan 28 cm (20-29 cm). A2 hanya terdiri dari 3 ukuran. Apabila ada kasus seperti yang terjadi pada kayu A1 di atas, jawabannya sama dengan di atas.
4. A3/OGD adalah kelompok kayu log atau gelondong dengan diameter 30 sampai 39 cm. Ukuran kelompok ini dan seterusnya di sesuaikan dengan ukuran asli kayu, berlaku untuk semua jenis kayu termasuk kayu Jati.[62]

Di pabrik Kayu H. Rakiya juga mencantumkan ukuran kayu dan memperlihatkan keadaan kayu serta harganya sehingga memudahkan pembeli untuk mendapatkan kayu yang

[62] https://kayupedia.com/ukuran-a1-a2-a3-a4/, diakses pada sabtu 22 juni pukul. 20.15 WIB

diingikannya. Dengan mekanisme tersebut Pabrik Kayu H. Rakiya memberi keluwesan agar para pembeli membeli kayu sesuai dengan kebutuhannya. Harga yang di berikan juga disamakan dengan pabrik-pabrik lain, harga kayu yang pilihan berbeda dengan kayu yang sudah tumpukan, tetapi kalau belinya banyak dan sudah menjadi langganan itu bisa dikurangi sesuai dengan kesepakatan antara penjual dengan pembeli dengan cara ini menjadikan pembeli akan tetap berlangganan, tetapi tidak sedikit pembeli yang melakukan tawar-menawar, walaupun begitu hampir semua pedagang kayu tidak melakukan tawar menawar dengan pembeli, untuk harga yang di berikan penjual kayu sudah dengan harga pas baik itu pembelian kayu yang pilihan maupun tumpukan.

Dalam melakukan transaksi jual beli yang sah sesaui dengan syariah harus memenuhi empat rukun dan 9 syarat jual beli dalam Islam (lihat di bab II rukun dan syarat jual beli). Upaya terbaik melakukan pemenuhan syarat sah jual beli tersebut diperlukan agar transaksi jual beli yang dilakukan menjadi manfaat bagi kedua belah pihak yang bertransaksi tanpa ada pihak-pihak yang merasa dirugikan, sebab taka da seorangpun penjual maupun pembeli yang mau dirugikan.

2. Bagaimana penerapan etika bisnis islam dalam transaksi jual beli kayu di Pabrik Kayu H. Rakiya ?

   a. Bagaimana cara pelaksanan penjualan/pembelian kayu di pabrik kayu H. Rakiya agar dapat yang mengerem dari perbuatan-perbuatan yang tidak baik?

      Berdasarkan wawancara dengan Bapak H. Rakiya selaku pemilik Pabrik Kayu pada hari Senin 18 Maret 2019 pukul 20.00 WIB bertempat di Balai Desa Warugede.

      > Ya yang utamanya dari kayunya awal diameter 16 diubah ke 13 terus saya jual 16 itu tidak baik, jadi harus seadanya kayu .saya utamakan kejujuran agar pelanggan itu tetap berlanggannan beli kayu di sini.

      Bersarkan waawancara dengan Bapak Somana selaku karyawan di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Sabtu 23 Maret 2019 pukul 08.39 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

      > Kalau tindakan yang tidak baik dalam jual beli di pabrik kayu H. rakiya itu tidak ada karena disini tidak ada yang berniat jahat, karena dari awal transaksi juga sudah dilayanai dengan baik tidak ada yang protes sampai berlebihan, sepengetahuan saya belum pernah ada. Karena kita sama sama untuk usaha dan di sini semua d tanamkan kalau yang namanya rezeki kan sudah ada yang mengaturnya. Saya sebagai karyawan Cuma melayani memang disemua pabrik harganya sama tapi kalau pembeli suka dengan kayu di sini ya jadi rezekinya disini.

      Berdasarkan wawancara dengan Bapak Mistari selaku pembeli di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Rabu 05 Maret 2019 pukul 11.37

WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Ya kalau saya sih slow-slow saja kan kayunya ada sudah segitu harganya kalo menurut saya sih.

Berdasakan wawancara dengan Bapak Sumarno Selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 Pukul 11.00 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Sebenarnya tidak ada yang perlu dikhawatirkan karena sudah ada nota kesepakatan bersama kayu sama barang yang di beli itu ditungguin sama pembeli dan penjual jadi ga ada yang kecurangan, itukan karena disaksikan penjual dan pembeli.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Edi selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 pukul 12.30 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kec. Depok Kab. Cirebon.

> Ya kita saling percaya saja, saya yang beli juga buat usaha dan yang jual juga usaha.

b. Bagaimana harga yang ditawarkan anatara pelanggan yang satu dengan yang lainnya?

Berdasarkan wawancara dengan Bapak H. Rakiya selaku pemilik Pabrik Kayu pada hari Senin 18 Maret 2019 pukul 20.00 WIB bertempat di Balai Desa Warugede.

> Yang diameter 7 kayu piton rata2 per batang ada yang 10 rb ada yang 13 ribu,yang borong kalau yang milih itu 13 ribu, kayu diameter 13 itu Rp.1.600.000 , kalau op diameter 16, 19, 21 kadang 22 cm itu Rp.2.000.000 sampai Rp.

> 2.100.000, kalau od diameter 22-28, Rp. 3.500.000, kalau yang diameter 30 up Rp. 4.000.000. Kalau yang beli sih di samakan tergantung kualitas kayunya.

Bersarkan waawancara dengan Bapak Somana selaku karyawan di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Sabtu 23 Maret 2019 pukul 08.39 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Untuk penawaran harga pelanggan lama atau baru itu sama tidak dibedakan paling nanti untuk pelanggan yang lama yang selalu beli kayu di Pabrik pak Haji nanti pas menjelang lebarang itu bakalan di kasih THR seperti sarung, baju koko, peci dan lainnya. Tapi kalau yang baru sekali beli itu biasanya tidak di kasih kecuali yang 3 sampai 4 kali dalam setahun beli di sini itu dapetnya potonganharga Rp. 30.000 atau Rp.50.000.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Mistari selaku pembeli di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Rabu 05 Maret 2019 pukul 11.37 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Ya kalou dilangganan sih sudah segitu harganya, kalo ditempat lainkan paling beda sedikit , tapi karna saya sudah biasa beli disini aja yang sudah tahu kualitasnya.

Berdasakan wawancara dengan Bapak Sumarno Selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 Pukul 11.00 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Ya harganya sih menurut saya sih masih umum seperti pabrik-pabrik lain. Karena memang biasanya sudah ada patokan harganya. Baik yang lama atau baru itu sama harganya.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Edi selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 pukul 12.30 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Ya harga kayunya sama kaya ditempat yang lain.

c. Bagaimana pelayanan yang di berikan kepada pelanggan lama dan pelanggan baru agar hubungan bisnis terjalin baik?

Berdasarkan wawancara dengan Bapak H. Rakiya selaku pemilik Pabrik Kayu pada hari Senin 18 Maret 2019 pukul 20.00 WIB bertempat di Balai Desa Warugede.

> Ya pembeli asal duitnya kontan, jangan sampai mau beli tapi di tunda, ada yang sudah di belah tempo seminggu d lunasi tapi tidak konsekuen, yang penting pelanggan itu harus jujur nanti dilayani dengan baik.

Berdasarkan waawancara dengan Bapak Somana selaku karyawan di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Sabtu 23 Maret 2019 pukul 08.39 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Semua karyawan atau pekerja disini harus melayani dengan baik, namanya jualan kalau kurang baik pelayanannya nanti pelanggan bakal pergi tidak mau beli. Sebagai pedagang itu harus ramah nawarin kayu dengan baik karena yang jualan kayu itu bukan pabrik pak H. Rakiya saja tapi banyak, kalau melayaninya kasar pembeli tidak akan jadi membeli kayunya

> pindah ke pabrik lain. Takutnya kalau pelayanannya kurang baik pembeli itu bakal nyebari ke calon pembeli yang lain kalau pelayanan di pabrik Pak H. Rakiya itu tukang gergaji atau tukang panggulnya kasar kan yang bakal rugi pabrik ini sendiri yang tidak jalan. Makanya saya semaksimal mungkin memberikan pelayanan tidak membeda-bedakan pelanggan lama atau yang baru, kan sama saja pembeli jadi tidak di bedakan pelayanannya.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Mistari selaku pembeli di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Rabu 05 Maret 2019 pukul 11.37 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Pelayanannya sih menyenangkan, sopan, cocok kan sayanya jadi enak. Kalau seandainya saya beli kayu terus kurang uang nya bisa tempo dulu kekurangannya.

Berdasakan wawancara dengan Bapak Sumarno Selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 Pukul 11.00 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Pelyanannya cukup baik dan ramah.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Edi selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 pukul 12.30 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Pelayanannya bagus, biasanya yang ada kulinya yang nawarin. Tidak ada perbedaan dalam pelayanan buat yang baru atau yang sudah langganan.

d. Bagaimana cara menghadapi complain pelanggan apabila terjadi kecacatan barang?

Berdasarkan wawancara dengan Bapak H. Rakiya selaku pemilik Pabrik Kayu pada hari Senin 18 Maret 2019 pukul 20.00 WIB bertempat di Balai Desa Warugede.

> Biasanya kayu liat dari luar utuh pas dibelah ada yang bolong akhirnya itu jadi tanggung jawab saya yang jaul di ganti dengan yg baru, tergantung kayu kadang d luar utuh pas di dalam nya ada kulit yang masuk ya diganti.

Berdasarkan waawancara dengan Bapak Somana selaku karyawan di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Sabtu 23 Maret 2019 pukul 08.39 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Kalau menghadapi komplin pelanggan, itu biasanya sekalipun ada yang cacat kayunya ya sesuai dengan kesepakatan mau diganti atau dipotong harga, biasanya kalau yang sudah langganan bertahun-tahun itu diganti kayunya tapi ada juga yang minta di potong harga.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Mistari selaku pembeli di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Rabu 05 Maret 2019 pukul 11.37 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Ya biasanya sih diganti kalau rusak, saya ngomong, bos nih ada yang rusak terus diganti.

Berdasakan wawancara dengan Bapak Sumarno Selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 Pukul 11.00 WIB bertempat di

Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon

> kalau masalah itu harus kita harus perjanjian dulu, sebelum membeli kan ada perjanjian bagaimana kalau kayunya ada yang rusak kurang bagus bisa dikembalikan atau tidak. Kan sesuai ada perjanjian. Kalau pembeli minta diganti yang jual setuju ya diganti.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Edi selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 pukul 12.30 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kec. Depok Kab. Cirebon.

> Ya kalau ada yang itu busuk komplen. Saya biasanya minta potongan harga kalu ada yang keropos atau bolong.

e. Bagaimana cara menghadapi pesaing bisnis yang sama? Dan bagaimana menjain hubungan dengan mereka?

Berdasarkan wawancara dengan Bapak H. Rakiya selaku pemilik Pabrik Kayu pada hari Senin 18 Maret 2019 pukul 20.00 WIB bertempat di Balai Desa Warugede.

> Menghadapi pesaing itu dengan memberikan kemudahan kepada pembeli, nawarin harga tidak terlalu mahal, pelayanan yang diberiakan harus baik sehinga pembeli itu betah beli kayu di sini, kalau dengan sesama penjual kayu ya biasa-biasa aja yang namanya temen tidak boleh jelek-jelekkan, kita saling mengahargai saya orang kita sama-sama jual kayu, kan pembeli itu sesukanya mau beli dimana, sesenengnya dan sesuai kayu yang dibutuhkan.

Berdasarkan waawancara dengan Bapak Somana selaku karyawan di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Sabtu 23 Maret 2019 pukul

08.39 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Dalam menghadapi persaingan itu sama saja namaya orang dagang ya tetap ada persaingan tapi tidak pernah melakukan banting harga seperti jualan barang mebel.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Mistari selaku pembeli di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Rabu 05 Maret 2019 pukul 11.37 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Ya sesenengnya aja mau beli dimana, itu sih tergantung pembelinya saja, kalau saya pribadi sih kalau biasa beli disini ya disini saja.

Berdasakan wawancara dengan Bapak Sumarno Selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 Pukul 11.00 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Ya kalau masalah pesaing sih tergantung bagaimana harganya bisa merekayasa harga, kalo harganya lebih murah sedikit kurang dari 10 ribu kan banyak yang beli.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Edi selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 pukul 12.30 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kec. Depok Kab. Cirebon.

> Persaingan sih ya terserah penjual, saya sih cuma pembeli dari rumah. Tapi semua penjual kayu itu sama bersaing normal, soalnya pebeli kayu itu kan sesukanya sih mau beli dimana , kalau kayunya bagus-bagus ya dibeli.

f. Bagaimana keterangan yang dijelaskan terhadap barang yang ditawarkan?

Berdasarkan wawancara dengan Bapak H. Rakiya selaku pemilik Pabrik Kayu pada hari Senin 18 Maret 2019 pukul 20.00 WIB bertempat di Balai Desa Warugede.

> Keterangnya seperti yang tadi umpanya kayu yang dipilih punya saya enggak cocok karena ada kendala yang rusak bolong atau pecah saya tawari kalau mau kayu punya saya ada kurasakan, umpanya kayu yang panjang 2 meter karna rusak saya hitung jadi 1,5 meter tidak saya ganti 1 batang kan dia yang milih.

Berdasarkan waawancara dengan Bapak Somana selaku karyawan di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Sabtu 23 Maret 2019 pukul 08.39 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Keterangan dijalaskan itu sesuai dengan kayunya bagus atau tidaknya pengirimannya dari cianjur, kuningan atau banten. Biasanya kalau kayu dari cianjur itu tidak cepet peyot tapi kalau dari kuningan itu cepet peyot.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Mistari selaku pembeli di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Rabu 05 Maret 2019 pukul 11.37 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon

> Keterangan yang dijelaskannya sih ya biasanya isi kayunya, kayu ini dari mana, ukuran dan harganya. Jadi kita tinggal milih aja butuh yang berapa.

Berdasakan wawancara dengan Bapak Sumarno Selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 Pukul 11.00 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon

> Ya cukup jelas kan ada notanya disitu, disaksikan bersama dari perhitungan sampai dibelah itu disaksiakan oleh pembeli, jadi pembeli itu stand by di pabrik waktu pembelianya itu.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Edi selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 pukul 12.30 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kec. Depok Kab. Cirebon

> Saya belinya borongan jadi kalau ada yang busuk atau keropos saya bilang kemajikan(penjua kayu). Tapi memang sudah jadi resiko saya kalau belinya tumpukan itu pasti aja sudah dioplos kayunya, jadi saya terima saja.

g. Bagaimana kepercayaan dan sifat tepat janji yang diberikan terhadap pelanggan? (misalkan ada pesanan)

Berdasarkan wawancara dengan Bapak H. Rakiya selaku pemilik Pabrik Kayu pada hari Senin 18 Maret 2019 pukul 20.00 WIB bertempat di Balai Desa Warugede.

> Ya milih milih kadang orang tuh dari mana orangnya pernah beli dimana, kadang sudah beli dimana-mana janjiin beli kayu tapi bayarnya tempoh jadi kita harus waspada, harus yang jujur. Dilihat dari karakternya.

Berdasarkan waawancara dengan Bapak Somana selaku karyawan di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Sabtu 23 Maret 2019 pukul

08.39 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Kami melayani dengan memberikan kepercayaan ke pembeli/pelanggan tidak pernah berpikiran buruk, karena siapapun orangnya yang datang mau beli kayu itu adalah pelanggan kami jadi ya harus dilayani. Misalnya ada kekurangan dalam pembayaran Rp. 100.000 atau Rp. 200.000 sesuai dengan perjanjian mau dibayar nunggu jadi barang atau tempo dengan duit yang lain. Biasanya 2 hari, 3 hari paling lamanya seminggu sampai barang laku di jual.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Mistari selaku pembeli di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Rabu 05 Maret 2019 pukul 11.37 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Kalau saya pribadi sih saling percaya saja. Sekiranya sama-sama enak, tidak ada yang dirugikan. Saya yang suda biasa langganan disini ngerasa terbantu kalau seumpamanya kurang duitnya bisa tempoh. Asal ya harus tepat janji, kan penjual kayu juga harus muter duitnya buat belanja lagi.

Berdasakan wawancara dengan Bapak Sumarno Selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 Pukul 11.00 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Ya saling percaya sebenarnya baik , kalau masalah kepercayaan sih karena semua bos kayu tuh mencari pelanggan dengan komitmen dan jujur.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Edi selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 pukul 12.30 WIB bertempat di Pabrik

Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Saya Beli kayunya di sini aja engak pindah-pindah ke tempat lain. Karena saya sudah percaya disini, pak haji sih tidak rewel selalu di kasih tau kondisi kayunya sesuai dengan perjannjian. Saya yang bisa beli borongan sih biasanya datang langsung bilang nanti sore atau kalau penuh besok sudah beres tinggal bayar saja.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat di simpulkan bahwa transaksi penjualan yang dilakukan di Pabrik Kayu H. Rakiya belum maksimal menerapkan etika bisnis islam, transaksi jual beli kayu menggunakan prinsip, kebebasan, dan tanggung jawab, sukarela dengan mengutamakan kejujuran dan kepercayaan antara penjual dengan pembeli. Harga yang ditawarkan sudah disamakan sesuai dengan pabrik-pabrik yang lain dengan adanya kesepakatan harga dengan pembeli, sehingga akan memudahkan para pembeli untuk komplain barang jika kayu tersebut terjadi cacat atau hal lain yang di haruskan di tukar atau minta pemotongan harga. Pabrik kayu H. Rakiya dalam menghadapi sifat pelanggan yaitu dengan sabar, karena kami tahu karakter pembeli itu berbeda – beda ada yang sabar dan ada juga yang tidak sabar dan dalam menghadapi persaingan pun bersaing sercara sehat tidak melakukan banting harga karena di pabrik Kayu H. Rakiya menanamkan prinsip bahwa setiap rezeki itu sudah ada yang mengatur. Tetapi masih ada beberapa hal yang masih kurang penerapanya, seperti dalam hal kayu yang di jual dengan sistem tumpukan dengan kualitas kayu yang campur yang bagus dan kurang

bagus itu mengandung unsur ketidak jelasan karena dalam satu tumpukan. Karyawan yang menawarkan pembelah didahulukan dengan meminta tambahan bayaran kepada pembeli tanpa sepengetahuan penjual seperti es atau rokok, dan pengukuran kayu yang tidak diketahui oleh pembeli serta penjelasan mengenai asal kayu yang masih kurang jujur.

3. Hal-hal apa saja yang menjadi kendala dan bagaimana cara penyelesaiannya dalam menerapkan etika bisnis islam dalam transaksi jual beli kayu di Pabrik Kayu H. Rakiya?

   Berdasarkan wawancara dengan Bapak H. Rakiya selaku pemilik Pabrik Kayu pada hari Senin 18 Maret 2019 pukul 20.00 WIB bertempat di Balai Desa Warugede.

   > Kendalanya orang yang janjiin kayunya udah dibelah janjiin ada yang seminggu dibayar, sebulan dibayar tapi enggak , nah nanti umpaanya butuh kayu datang lagi saya harus ati ati saya kasih asal kontan bayar nya. Ya itu namanya ada milik ada enggak, kalau di ganti 1 batang nanti tekor jadi yang tadi 2 meter rusak atau bolong saya hitung jadi 1,5 meter biar sama sama tidak rugi. kendalanya itu saya kasih tau umpanya ada kayu yang bolong saya ganti nanti saya bilang ke pengirim.

   Berdasarkan wawancara dengan Bapak Somana selaku karyawan di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Sabtu 23 Maret 2019 pukul 08.39 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

   > Kedalanya paling keadaan kayu rusak semua, pembayarannya kurang, tapi selama ini belum ada kendala yang berat karena kayu yang diterima dari pengirim itu bagus semua kalau ada

> yang rusak nanti pak Haji bakal kembalikan kayunya ke pengirim.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Mistari selaku pembeli di Pabrik Kayu H. Rakiya pada hari Rabu 05 Maret 2019 pukul 11.37 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Kendalanaya sih isi kayu tidak pas, ada yang kecolongan saya tidak tahu. Saya pernah beli di pabrik lain kecolongan biasanya lemari jadi segini enggak jadi segitu, harusnya lima Cuma jadi empat.

Berdasakan wawancara dengan Bapak Sumarno Selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 Pukul 11.00 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Ya paling kendalanya tuh kayunya kurang baik, kurang lurus, kayunya banyak yang terlaulu kurus. Sebenarnya penyelesaiannya harus menerima ya enggak bisa complain ke penjual, penjualkan ada pengirim dari perhutaninya harus bisa memberikan yang terbaik ukuran kayu, yang lurus yang jelek jangan dimasukin.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Edi selaku pembeli pada hari Rabu 20 Maret 2019 pukul 12.30 WIB bertempat di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon.

> Kendalanya ya kalau ada yang busuk kan tidak bisa dapat di buat barang.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat di simpulkan bahwa kedala dalam pelaksanaan transaksi jual beli kayu di pabrik kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon yaitu kayu yang sudah dibeli keropos, bolong dan sebaginya, tetapi Bapak H. rakiya menyelesaikannya dengan cara membuat kesepakatan dengan pembeli jika ada yang rusak akan di ganti atau dipotong harga. Selain itu kurangnya mesin pembelah kayu sehingga pembeli harus menunggu antrian untuk membelah kayu,terkadang masih ada praktek suap dalam proses pembelahan agar didahulukan pembelahannya, sehingga terkadang pembeli yang sudah antri dari awal pulang dan menyebabkan kecolongan. Serta kendala mengenai pembayar kayu yang tempoh dan tidak menepati janji untuk pembayarannya sehingga membuat penjual kayu harus lebih teliti dalam memberikan batas waktu pembayaran agar usaha yang dijalankan tetap bisa berkembang.

C. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini telah diusahakan dan dilaksanakan sesuai dengan prosedur ilmiah, namun masih memiliki keterbatasan yaitu indikator dalam penerapan etika bisnis dalam penelitian ini hanya terdiri dari prinsip kesatuan, keadilan, kebebasan, tanggungjawab dan kebenaran sedangkan masih ada indiator lain. Narasumber yang terkadang memberikan jawaban tidak menunjukan keadaan sesungguhnya dan ada yang tidak mau

diwawancarai dengan berbagai alasan serta kurangnya informasi dan referensi baik buku maupun jurnai mengenai pabrik kayu.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan dapat ditarik beberapa simpulan dari penelitian Penerapan Etika Bisnis dalam Transaksi Jual Beli Kayu (Studi Kasus di Pabrik Kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamtan Depok Kabupaten Cirebon, sebagai berikut:

1. Pelaksanaan transaksi jual beli kayu di pabrik H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon menggunakan mekanisme penjualan kayu mulai dengan menawarkan kayu yang diinginkan tumpukan atau yang pilihan, menjelaskan kualitas kayu yang ada seperti OPL, OP, OD, OGD, mencantumkan ukuran kayu dan memperlihatkan keadaan kayu serta harganya sehingga memudahkan pembeli untuk mendapatkan kayu yang diingikannya. Dengan mekanisme tersebut Pabrik Kayu H. Rakiya memberi keluwesan agar para pembeli membeli kayu sesuai dengan kebutuhannya. Harga yang di berikan juga disamakan dengan pabrik-pabrik lain, harga kayu yang pilihan berbeda dengan kayu yang sudah tumpukan, tetapi kalau belinya banyak dan sudah menjadi langganan itu bisa dikurangi sesuai dengan kesepakatan antara penjual dengan pembeli dengan cara ini menjadikan pembeli akan tetap berlangganan, tetapi tidak sedikit pembeli yang melakukan tawar-menawar, walaupun begitu hampir semua pedagang kayu tidak melakukan tawar menawar

dengan pembeli, untuk harga yang di berikan penjual kayu sudah dengan harga pas baik itu pembelian kayu yang pilihan maupun tumpukan.

2. Penerapan Etika Bisnis Islam transaksi penjualan yang dilakukan di Pabrik Kayu H. Rakiya menggunakan prinsip kebebasan, sukarela dengan mengutamakan kejujuran dan kepercayaan antara penjual dengan pembeli. Harga yang ditawarkan sudah disamakan sesuai dengan pabrik-pabrik yang lain dengan adanya kesepakatan harga dengan pembeli, sehingga akan memudahkan para pembeli untuk komplain barang jika kayu tersebut terjadi cacat atau hal lain yang di haruskan di tukar atau minta pemotongan harga. Pabrik kayu H. Rakiya dalam menghadapi sifat pelanggan yaitu dengan sabar, karena kami tahu karakter pembeli itu berbeda – beda ada yang sabar dan ada juga yang tidak sabar dan dalam menghadapi persaingan pun bersaing sercara sehat tidak melakukan banting harga karena di pabrik Kayu H. Rakiya menanamkan prinsip bahwa setiap rezeki itu sudah ada yang mengatur.
3. kedala dalam pelaksanaan transaksi jual beli kayu di pabrik kayu H. Rakiya Desa Warugede Kecamatan Depok Kabupaten Cirebon yaitu kayu yang sudah dibeli keropos, bolong dan sebaginya, tetapi Bapak H. rakiya menyelesaikannya dengan cara membuat kesepakatan dengan pembeli jika ada yang rusak akan di ganti atau dipotong harga. Selain itu kurangnya mesin pembelah kayu sehingga pembeli harus

menunggu antrian untuk membelah kayu,terkadang masih ada praktek suap dalam proses pembelahan agar didahulukan pembelahannya, sehingga terkadang pembeli yang sudah antri dari awal pulang dan menyebabkan kecolongan. Serta kendala mengenai pembayar kayu yang tempoh dan tidak menepati janji untuk pembayarannya sehingga membuat penjual kayu harus lebih teliti dalam memberikan batas waktu pembayaran agar usaha yang dijalankan tetap bisa berkembang.

B. Saran

Berdasarkan simpulan diatas, saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Bagi Penjual Kayu

   Berdasrkan hasil penelitian penjual kayu diharapkan tidak menimbun kayu yang dijual, tidak memaksa pembeli untuk membeli kayu yang dijual, bersikap adil kepada semua pembeli dan penjual kayu perlu meningkatkan sifat kejujuran baik dalam hal ukuran serta mengatakan yang sejujurnya tentang kekurangan dan kelebihan kayu yang dijual, serta menambah mesin geregaji agar tidak ada lagi kecurangan, supaya bisnis yang dijalankan selama ini dapat bertahan dan pembeli bisa menaruh kepercayaan yang tinggi untuk penjual kayu tersebut.

2. Bagi masyarakat/ pembeli kayu

   Kesadaran dan peran serta masyarakat dalam hal ini adalah para pembeli kayu juga dituntut untuk mengerti dan memahami sistem etika bisnis dalam Islam yang ditekankan pada etika bisnis dalam transaksi

jual beli khususnya dalam hal jual beli kayu, sehingga kedepannya tidak ada lagi hambatan-hambatan yang menyebabkan kekecewaan, kerugian serta ketidakadilan yang dirasakan baik penjual maupun pembeli.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

   Prinsip penerapan etika bisnis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Kesatuan, Keadilan, Kebebasan, Tanggung jawab dan Kebanaran, oleh sebab itu pada peneliti selanjutnya dapat menambahkan indikator yang lain. Pertanyaan-pertanyaan yang masih kurang memadai oleh sebab itu peneliti yang selanjutnya dapat menambah dan memperbaiki pertanyaan-pertanyaan yang ada dalam penelitian ini, serta untuk menggunakan jenis perusahaan lain sebagi objek penelitian, sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih luas mengenai penerapan etika bisnis dalam transakasi jual beli.

Daftar Pustaka

Abdulrahman, Nana Herdiana. *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan*. Bandung: Pustaka Setia, 2013.

Alma, Buchari. *Dasar-dasar Etika Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2013.

Badroen, Faisal. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Prenada Media Group, 2015.

Barnawi, dkk. Pedoman Penulisan Skripsi (Cirebon: IAI Bunga Bangsa Cirebon, 2018.

Farid Wajdi dan Suhrawardi K. Lubis, Hukum Ekonomi Islam. Jakarta: Sinar Grafika. 2012

Harun, Nasroen. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000.

Hakim, Lukman. Prinsip-prinsip Ekonomi Islam. Jakarta: Erlangga. 2012.

Herdiansyah, Haris. *Wawancara, Observasi, dan Focus Groups: Sebagai Instrumen Penggalian Data Kualitatif*. Jakarta: Rajawali Press, 2013.

Herdiansyah, Haris. Wawancara, Observasi, dan Focus Grups: Sebagai Instrumen Penggalian Data Kualitatif. Jakarta: Rajawali Press. 2013.

http://eprints.radenfatah.ac.id/859/1/Evi%20Susanti%20%2812190071%29.pdf *,diakses pada22 maret 2018 pukul 15.00 WIB*

Ibrahim, Metodelogi Penelitian Kualitatif Panduan Penelitian beserta contoh Proposal Kualitatif. Pontianak: Perpustakaan Nasional. 2015.

Ikit, dkk.Jual Beli dalam Perspektif Islam. Yogyakarta: Gava Media. 2018.

K. Lubis, Suhrawardi dan Wajdi, Farid. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 2012.

Khisyiah, Siah. *Fiqh Muamalah Perbandingan*. Bandung: Pustaka setia, 2014.

Kuncoro, Mudrajat. Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi. Jakarta: Erlangga. 2013.

Mursidah, Umi. *"Penerapan Etika Bisnis dalam Transaksi Jual Beli di Pasar Tradisional"*. Skripsi pada UIN Raden Intan Lampung: 2017.

http://repository.radenintan.ac.id/2117/1/SKRIPSI.pdf *diiakses pada 22 maret 2018 pukul 14.00 WIB*

Muslich. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: Ekosiana, 2004.

Pengantar Bisnis. Bandung: Pustaka Setia, 2014.

Praja, H Juhaya S. Ekonomi Syariah. Bandung: Pustaka Setia. 2012.

Rivai, H. Veithzal, dkk. *Islamic Business and Economic Ethics*. Jakarta: Bumi Aksara, 2012.

Semiawan, Conny R. Metodelogi Penelitian Kualitatif jenis, Karakteristik dan Keunggulannya. Jakarta: Grasindo. 2010.

Sugiono. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D. Bandung: Alfabeta Cet. 19. 2014.

Sujarweni, F. Wiratna. *Metodelogi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2011.

Syafe'i, Rahmat. *Fiqih Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2001.

Yunanto, Muhamammad Ismail. Menggagas Bisnis Islam. Jakarta: Gema Insani. 2002.