

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Perilaku Tengkulak

1. Pengertian Perilaku Tengkulak

Menurut bahasa, perilaku berarti kelakuan, perbuatan, sikap, tingkah.¹ Dan tengkulak dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia yakni pedagang perantara (yang membeli hasil bumi dan sebagainya dari petani atau pemilik pertama); peraih: harga beli para tengkulak umumnya lebih rendah daripada harga pasar.² Jadi, Perilaku Tengkulak yaitu suatu perbuatan yang dilakukan oleh pedagang perantara.

Tengkulak memiliki banyak pengertian. Pengertian dari tengkulak sendiri dapat dibedakan menurut perannya. Tengkulak memiliki beberapa peran yaitu tengkulak sebagai pengumpul, pembeli, penghubung, pemasar dan kreditor/pemilik modal. Tengkulak sebagai pengumpul yaitu ia berperan mengumpulkan hasil pertanian dari lebih dari satu orang petani yang ada di satu desa atau beberapa desa. Tengkulak sebagai pembeli yaitu ia membeli hasil pertanian dari satu atau lebih petani. Tengkulak sebagai penghubung yaitu ia sebagai perantara atau yang menjembatani transaksi antara petani dengan pembeli yang akan membeli hasil pertanian tersebut. Mereka aktif membeli dan mengumpulkan barang dari produsen (petani) di daerah produksi dan menjualnya kepada pedagang yang berikutnya dan

¹ Sulchan Yasin, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia* (Jakarta: Putra Karya, 1997), 274.

² Tim Penyusun Kamus Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi ke dua* (Jakarta: Balai Pustaka, 1997), 1039.

jarang menjual kepada konsumen terakhir.³ Tengkulak sebagai pemasar yaitu ia memasarkan hasil pertanian yang dihasilkan oleh petani selaku produsen kepada banyak jejaringnya sebagai konsumen. Tengkulak sebagai kreditor/ pemilik modal yaitu ia memberikan uang atau modal kepada petani yang kemudian petani tersebut harus mengganti uangnya dengan cara dicicil. Jika petani tidak dapat membayar maka tengkulak akan mengambil kemudian membeli hasil pertanian yang dihasilkan oleh petani dengan harga yang rendah. Disatu sisi, tengkulak memang dapat membantu petani melalui peminjaman uang yang dapat dibayar pada saat panen, tetapi dilain pihak petani tidak dapat memiliki kebebasan memilih pasar hasil produksi.⁴

Dalam jual beli ada juga yang mendekati dengan tengkulak, dalam fiqh muamalah disebut badan perantara. Badan Perantara dalam jual beli disebut pula *simsar*, yaitu seseorang yang menjualkan barang orang lain atas dasar bahwa seseorang itu akan diberi upah oleh yang punya barang sesuai dengan usahanya. Orang yang menjadi *simsar* dinamakan pula komisioner, makelar, atau agen, tergantung persyaratan-persyaratan atau ketentuan-ketentuan menurut hukum dagang yang berlaku dewasa ini. Walaupun namanya *simsar*, komisioner, dan lain-lain, namun mereka bertugas sebagai badan perantara dalam menjualkan barang-barang dagangan, baik atas namanya sendiri maupun atas nama perusahaan yang

³ Zainal Abidin dkk, *Pemasaran Hasil Perikanan* (Malang: UB Press, 2017), 99.

⁴ Erfrida Nurul Azizah, "Peran Positif Tengkulak dalam Pemasaran Buah Manggis Petani: studi Jaringan Sosial Tengkulak di Desa Karacak, Kecamatan Leuwiliang, Kabupaten Bogor", *Indonesian Journal Of Sociology and Education Policy*, 1 (Desember 2016), 85.

memiliki barang. Berdagang secara *simsar* dibolehkan agama asal dalam pelaksanaannya tidak terjadi penipuan dari yang satu terhadap yang lainnya.⁵

2. Dasar Hukum Praktik Tengkulak yang dilarang

Sebagaimana dalam Shahih Muslim, Kitab: Jual Beli, Bab: Pengharaman Mencegat Pasokan Barang Dagangan, Hadits nomor: 3798.

حَدَّثَنَا أَبُو بَكْرِ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ حَدَّثَنَا ابْنُ أَبِي زَائِدَةَ وَحَدَّثَنَا ابْنُ الْمُثَنَّى حَدَّثَنَا يَحْيَى بْنُ سَعِيدٍ وَحَدَّثَنَا ابْنُ نُمَيْرٍ حَدَّثَنَا ابْنُ كُلْثُومٍ عَنْ عُبَيْدِ اللَّهِ عَنْ نَافِعٍ عَنْ ابْنِ عُمَرَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ نَهَى أَنْ تُتْلَقَى السِّلَعُ حَتَّى تَبْلُغَ وَهَذَا لَفْظُ ابْنِ نُمَيْرٍ وَقَالَ الْآخَرَانِ إِنَّ النَّبِيَّ ﷺ نَهَى عَنْ التَّلْقِي

“Abu Bakar bin Abu Syaibah telah memberitahukan kepada kami, Ibnu Abi Za’idah telah memberitahukan kepada kami Ibnu Al-Mutsanna telah memberitahukan kepada kami, yahya Ibnu Sa’id, telah memberitahu kepada kami Ibnu Numair telah memberitahu kepada kami, Ayahku telah memberitahu kepada kami. Semuanya dari Ubaidullah, dari Nafi’, dari Ibnu Umar, “Bahwasanya Rasulullah SAW melarang mencegat barang hingga tiba di pasar”. Ini adalah lafadz Ibnu Numair. Sedangkan dua perawi lain meriwayatkan, “Sesungguhnya Nabi SAW melarang pencegatan.”⁶

Dari hadits di atas “Bahwasanya Rasulullah SAW melarang mencegat barang hingga tiba di pasar.” Di dalam riwayat yang lain, “Sesungguhnya Nabi SAW melarang pencegatan.” Di dalam riwayat yang lain disebutkan, “Bahwasanya beliau melarang pencegatan jual beli.”

⁵ Hendi Suhendi, *fiqh muamalah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), 85.

⁶ Muslim, *Shahih Muslim* (Beirut: Dar al-Kutub, 1992), III: 1156.

Riwayat lain menerangkan, "Rasulullah SAW melarang pengecatan pasokan barang dagangan." Di dalam riwayat yang lain, "Janganlah kalian mencegat pasokan barang dagangan, barangsiapa yang mencegatnya lalu membeli darinya ketika pemiliknya tiba di pasar ia mempunyai hak pilih." Di dalam riwayat yang lain disebutkan, "Rasulullah SAW melarang pengecatan kafilah dagang."⁷

Di dalam hadits di atas dijelaskan haram hukumnya pasokan barang dagangan. Ini adalah madzhab Syafi'i, Malik, dan jumhur ulama. Sedangkan Imam Abu Hanifah dan Al -Auza'i berpendapat, "Boleh melakukan pengecatan (*talaqqi rukban*) bila tidak membahayakan masyarakat, bila menimbulkan bahaya maka hukumnya makruh." Yang benar adalah pendapat pertama, berdasarkan larangan yang sangat jelas. Jual beli dengan sistem *talaqqi rukban* merupakan sistem jual beli yang sah, tetapi dilarang. Yang menjadikan pokok sebab timbulnya larangan adalah: a. menyakiti penjual, pembeli, atau orang lain; b. menyempitkan gerakan pasar; c. merusak ketentraman umum.⁸ Selain itu, dalam kaidah fikih *talaqqi rukban* merupakan sebuah transaksi yang diharamkan karena selain dzatnya (*haram li ghairihi*). Hukum haram pada jenis ini melanggar prinsip *la tazhlimuuna wa la tuzhlamun* (jangan menzalimi dan dizalimi).⁹ Karena tidak setiap larangan syariat menetapkan rusaknya akad. Yang

⁷Imam An-Nawawi, *Syarah Shahih Muslim*, VII: 520.

⁸Sulaiman Rasjid, *Fiqih Islam (hukum fiqih lengkap)* (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 1994), 284.

⁹Nur Asnawi, *Pemasaran Syariah: Teori, Filosofi, dan isu-isu kontemporer* (Depok: Rajawali Pers: 2017), 284.

dikehendaki dengan perbuatan dhalim ini adalah perbuatan yang bisa merugikan dan membahayakan orang lain.¹⁰

Para fuqaha berselisih pendapat mengenai pengertian larangan Nabi SAW. untuk mencegat (dengan maksud memborong) barang - barang dagangan orang-orang berkendaraan yang akan menjualnya ke kota (*talaqqi rukban*). Malik berpendapat bahwa yang dimaksud dengan larangan tersebut adalah orang-orang pasar, agar si pencegat tidak memonopoli pembelian dagangan tersebut dengan harga murah tanpa orang-orang pasar lainnya. Menurutnya, seseorang tidak boleh membeli barang dagangan hingga barang tersebut masuk pasar. Larangan ini berlaku manakala tempat pencegatan itu dekat (dengan kota). Tetapi jika tempat tersebut jauh (dari kota), maka tidak ada larangan. Dan menurut mazhab Maliki, ukuran dekat adalah sejauh kurang lebih enam mil (1 mil = 2,6 km; maka 6 mil = 15,6 km). Ia mengatakan, jika jual beli seperti itu terjadi, maka jual beli tersebut sah. Tetapi, pembeli (yang memonopoli pembelian tersebut) hendaknya mengikutsertakan orang-orang pasar lainnya dalam barang dagangan tersebut yang memang menjadi aktivitas pasar mereka.

Sedang menurut Syafi'i, larangan tersebut dimaksudkan untuk menjaga si penjual agar tidak tertipu oleh pencegat dagangan karena tidak mengetahui harga di kota. Kata Syafi'i, "Jika jual beli seperti itu terjadi,

¹⁰ Nailul Huda, *Bisnis Islami, Terjemah Ihya' Ulumuddin* (Kediri: Santri Salaf Press, 2018), 52.

maka pemilik dagangan boleh memilih sesukanya antara melanjutkan jual beli atau menolaknya."¹¹

Para sahabat kami berpendapat, tidak ada *khiyar* (pilihan) bagi penjual atau pemilik barang sebelum ia tiba di pasar dan mengetahui harga. Bila ia telah tiba di pasar dan ternyata harga penjualan lebih rendah dari harga pasar, maka ditetapkan *khiyar* untuknya, baik pelaku pencegahan memberitahukan harga secara dusta ataupun tidak memberitahukan sama sekali. Bila harga penjualan sama atau lebih tinggi dari harga pasar, maka terdapat dua pendapat. Pendapat yang lebih shahih adalah tidak ada *khiyar*, sebab tidak ada kerugian yang ditanggung oleh penjual. Pendapat kedua, tetap ada *khiyar*, berdasarkan hadits yang bersifat umum.¹²

B. Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli secara bahasa berasal dari bahasa Arab *al-ba'i, at-tijārah, al-mubādalah* artinya mengambil, memberikan sesuatu atau barter.¹³ Secara istilah, jual beli adalah transaksi tukar menukar uang dengan barang berdasarkan suka sama suka menurut cara yang ditentukan syariat, baik dengan ijab dan kabul yang jelas, atau dengan cara saling memberikan barang atau uang tanpa mengucapkan ijab dan kabul, seperti yang berlaku pada pasar swalayan.

¹¹ Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid, Analisa Fiqih Para Mujtahid* (Jakarta: Pustaka Amani, 2007), 786-787.

¹² Imam An-Nawawi, *Syarah Shahih Muslim*, VII: 521.

¹³ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 75.

Allah Swt. mensyariatkan jual beli sebagai suatu kemudahan untuk manusia dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya. Manusia mempunyai kebutuhan yang berbeda. Adakalanya sesuatu yang kita butuhkan itu ada pada orang lain. Untuk memenuhi kebutuhan itu seseorang tidak mungkin memberinya tanpa ada imbalan. Untuk itu, diperlukan hubungan interaksi dengan sesama manusia. Salah satu sarannya adalah dengan jalan melakukan jual beli.¹⁴

2. Rukun dan Syarat Jual Beli

Rukun dan Syarat Jual Beli jual beli akan sah bila terpenuhi rukun dan syaratnya. Yang menjadi rukun jual beli di kalangan Hanafiyah adalah *ijab* dan *qabul*. Ini yang ditunjukkan oleh saling tukar menukar atau berupa saling memberi (*muathah*.) Sementara itu, yang menjadi rukun jual beli di kalangan Jumhur ada empat, yaitu *ba'i waal-musyitari* (penjual dan pembeli), *tsaman wa mabi'* (harga dan barang). *Shighat* (ijab dan kabul).

Adapun yang menjadi syarat-syarat jual beli adalah:¹⁵

a. *Ba'i' wa musytari* (penjual dan pembeli) disyaratkan:

- 1) Berakal dalam arti *mumayiz* (dapat membedakan sesuatu yang baik atau buruk).
- 2) Atas kemauan sendiri.
- 3) Bukan pemboros dan pailit.

b. *Mabi' wa tsaman* (benda dan uang) disyaratkan:

¹⁴ Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016), 64.

¹⁵ Ibid., 65.

- 1) Milik sendiri.
 - 2) Benda yang diperjualbelikan itu adadalam arti yang sesungguhnya, jelas sifat, ukuran, dan jenisnya.
 - 3) Benda yang diperjualbelikan dapat diserahkan ketika akad secara langsung maupu tidak langsung.
 - 4) Benda yang diperjualbelikan adalah *mal mutaqawwim* (benda yang diperbolehkan syariat untuk memanfaatkannya).
- c. Sighat ijab dan qabul, disyaratkan:
- 1) Ijab dan qabul diucapkan oleh orang yang mampu (*ahliyah*)
Menurut ulama Hanafiyah, yang mengucapkan ijab dan kabul harus orang yang berakal lagi *mumayiz* sebagaimana dipersyaratkan bagi para pihak yang berakad.
 - 2) Kabul berkesesuaian dengan ijab, misalnya seseorang berkata "saya jual barang ini dengan harga sekian". Kemudian dijawab "saya beli" atau "saya terima", atau yang semakna dengan kalimat tersebut sesuai dengan kebiasaan, misalnya terima kasih.
 - 3) Menyatunya majelis (tempat) akad
Ijab dan qabul berada pada satu tempat, dalam pengertian masing - masing pihak yang berakad hadir bersamaan atau pada tempat yang diketahui oleh pihak lain. Apabila salah satu pihak mengucapkan ijab jual beli, sementara pihak lain berada pada tempat lain atau ia sibuk mengerjakan pekerjaan lain yang berbeda tempatnya maka akad jual belinya tidak dapat dilaksanakan.

3. Jenis-Jenis Jual Beli yang Dilarang

Rasulullah SAW melarang sejumlah jual beli, karena di dalamnya terdapat gharar yang membuat manusia memakan harta orang lain secara bathil dan di dalamnya terdapat unsur penipuan yang menimbulkan dengki, konflik, dan permusuhan diantara kaum muslimin. Diantara jenis-jenis jual beli yang dilarang adalah sebagai berikut:¹⁶

a. Jual beli *najasy*

Yaitu transaksi jual beli di mana seseorang pura - pura menawarkan barang yang diperdagangkan dengan maksud hanya untuk menaikkan harga, agar orang lain bersedia membeli dengan harga itu. Transaksi ini diharamkan karena penjual menyuruh orang lain memuji barangnya atau menawarkan dengan harga yang lebih tinggi agar orang lain tertarik membeli. Penawar sendiri tidak bermaksud membeli barang, sebelumnya ia telah melakukan kesepakatan dengan penjual, ia hanya ingin menipu orang lain.

b. Larangan *tadlis*

Tadlis adalah transaksi yang mengandung suatu hal yang tidak diketahui salah satu pihak. Setiap transaksi dalam Islam harus didasarkan pada prinsip kerelaan antara kedua belah pihak. Mereka harus mempunyai informasi yang sama sehingga tidak ada pihak yang merasa dicurangi atau ditipu karena ada sesuatu yang tidak diketahui

¹⁶ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, 78.

c. Jual beli *Gharar*

Gharar ialah sesuatu yang mengandung ketidakjelasan atau ketidakpastian. *Gharar* dan *tadlis* sama-sama dilarang karena keduanya mengandung ketidakjelasan informasi barang atau produk. Namun berbeda dengan *tadlis*, dalam *gharar* ketidakjelasan informasi dialami kedua belah pihak, baik pembeli maupun penjual. Ketidakjelasan ini bisa dalam hal kualitas barang, kuantitas barang, harga dan waktu penyerahan.

d. Larangan *riba*

Riba secara bahasa berarti tambahan, berkembang, berbunga, berlebihan atau menggelembung. Sedangkan secara istilah, *riba* ialah akad yang terjadi karena penukaran tertentu, tidak diketahui sama atau tidak menurut aturan syara' atau terlambat salah satunya. Hukum *riba* ialah haram, sebab sangat merugikan orang lain.

e. Larangan menimbun (*ihthikar*)

Ihtikar adalah menimbun barang dengan tujuan spekulasi sehingga ia mendapat keuntungan besar di atas keuntungan normal, atau hanya menjual sedikit barang untuk mendapatkan harga yang lebih tinggi sehingga mendapat keuntungan di atas keuntungan normal.

f. Jual beli *thalaqi al-ruqban*

Thalaqi al-ruqban adalah menghadang pedagang yang membawa barang dagangan dari tempat produksi sebelum sampai pasar. Rasulullah SAW. melarang perdagangan seperti ini dengan tujuan untuk mencegah kenaikan harga. Rasulullah memerintahkan supaya suplai barang-barang hendaknya dibawa langsung ke pasar hingga para penyuplai barang dan para konsumen bisa mengambil manfaat dari adanya harga yang sesuai dan alami.

g. Jual beli pada adzan kedua hari jum'at

Seorang Muslim tidak boleh menjual sesuatu atau membeli sesuatu jika azan kedua salat Jumat telah dikumandangkan dan khathib telah naik mimbar.

h. Larangan penetapan harga

Penetapan harga merupakan salah satu praktik yang tidak diperbolehkan dalam syari'at Islam. pemerintah ataupun yang memiliki otoritas ekonomi tidak memiliki hak dan wewenang untuk menentukan harga tetap suatu komoditas. Kecuali pemerintah telah menyediakan, untuk para pedagang, jumlah yang cukup untuk dijual dengan menggunakan harga yang ditentukan, atau pemerintah melihat adanya kedzaliman di dalam sebuah pasar yang mengakibatkan rusaknya mekanisme pasar yang sehat.

4. Badan Perantara dalam Jual Beli

Dalam sistem perdagangan atau jual beli dalam realitasnya

seringkali ada perantara (*simsar*) yaitu seseorang yang menjualkan barang orang lain atas dasar upah dari yang punya barang tersebut dengan usaha yang telah dilakukannya. Orang yang menjadi perantara dalam sistem perdagangan dinamakan makelar, pialang, agen, hal ini bergantung pada ketentuan menurut hukum dagang yang berlaku. Walaupun nama *simsar* atau agen, komisioner atau yang lainnya, namun mereka bertugas sebagai badan perantara dalam penjualan komoditas, baik mengatas namakan dirinya sendiri maupun atas nama orang per seorangan atau perusahaan pemilik barang atau komoditas. Dalam suatu keterangan tentang fenomena perantara (*simsar*) ini sebagai berikut. Dari Ibnu Abbas ra dalam perkara perantara (*simsar*) ia berkata, "tidak ada apa-apa, kalau seseorang berkata jualah kain ini dengan harga sekian, lebih dari penjualan harga itu adalah untuk engkau" (HR Bukhari).

Kelebihan dari fenomena perantara dalam jual beli sebagaimana di atas adalah sebagai berikut:

- a. Adanya harga kelebihan dari harga yang telah ditetapkan oleh orang yang mempunyai barang atau komoditas yang dijual.
- b. Kelebihan barang atau komoditas yang telah dijual menurut harga yang telah ditentukan oleh pemilik komoditas tersebut.

Berdagang secara perantaraan (*simsar*) diperbolehkan dalam Islam asalkan tidak menyimpang dari ketentuan jual beli berdasar syari'ah.¹⁷

¹⁷ Ibid., 115.

C. Etika Bisnis Islam

1. Etika Bisnis

Etika berasal dari Bahasa Yunani *ethos*, dalam bentuk kata tunggal kata tersebut mempunyai banyak arti yaitu padang rumput, kandang, kebiasaan, adat, akhlak, watak, perasaan, sikap, dan cara berfikir. Sementara itu dalam bentuk jamak (*ta etha*) artinya adalah adat kebiasaan.¹⁸ Etika adalah bidang ilmu yang bersifat normatif, karena ia berperan menentukan apa yang harus dilakukan atau tidak boleh dilakukan oleh seorang individu.

Menurut kamus bahasa Indonesia, istilah etika memiliki beragam makna. Salah satu maknanya adalah ilmu tentang apa yang baik dan apa yang buruk dan tentang hak dan kewajiban moral (akhlak).¹⁹ Etika adalah semacam penelaahan itu sendiri, sedangkan moralitas merupakan subjek. Etika merupakan ilmu yang mendalami standar moral perorangan dan standar moral masyarakat.

Dari penjelasan di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa etika adalah suatu hal yang dilakukan secara benar dan baik, tidak melakukan sesuatu keburukan, melakukan hak kewajiban sesuai dengan moral dan melakukan segala sesuatu dengan penuh tanggung jawab.²⁰

Sementara bisnis adalah sebuah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan

¹⁸Sofyan S. Harahap, *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam* (Jakarta: Salemba Empat, 2011), 16.

¹⁹Tim Penyusun Kamus Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi ke dua*, 271.

²⁰Veithzal Rivai, *Islamic Business And Economic Ethics, Mengacu Pada Al-Qur'an dan Mengikuti Jejak Rasulullah SAW dalam Bisnis, Keuangan, dan Ekonomi* (Jakarta: Bumi Aksara. 2012), 2-3.

atau pengolahan barang (produksi). Dengan kata lain bisnis adalah aktivitas berupa jasa, perdagangan dan industri guna memaksimalkan nilai keuntungan.²¹

Secara sederhana etika bisnis dapat diartikan sebagai studi yang dikhususkan mengenai moral yang benar dan salah. Studi ini berkonsentrasi pada standar moral, sebagaimana diterapkan dalam kebijakan, institusi, dan perilaku bisnis. Standar etika bisnis tersebut diterapkan ke dalam sistem sistem dan organisasi yang digunakan masyarakat modern untuk memproduksi dan mendistribusikan barang dan jasa dan diterapkan kepada orang-orang yang ada di dalam organisasi.

2. Etika Bisnis Islam

Dalam Islam, istilah yang paling dekat berhubungan dengan istilah etika dalam Al- Quran adalah *Khuluq*. Al- Quran juga menggunakan sejumlah istilah lain untuk menggambarkan konsep tentang kebaikan: *khair* (kebaikan), *birr* (kebenaran), *qist* (persamaan), *'adl* (kesetaraan dan keadilan), *haqq* (kebenaran dan kebaikan), *ma'ruf* (mengetahui dan menyetujui) dan takwa (katakwaan). Tindakan yang terpuji disebut sebagai *shalihat* dan tindakan yang tercela disebut *sayyi'at*.

Dalam khasanah pemikiran Islam, etika dipahami sebagai akhlak atau adab yang bertujuan untuk mendidik moralitas manusia.

²¹Muhammad, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), 3.

Etika terdapat dalam materi-materi kandungan ayat-ayat Al- Quran yang sangat luas, dan dikembangkan dalam pengaruh filsafat Yunani hingga para sufi. Ahmad Amin memberikan batasan, bahwa etika atau akhlak adalah ilmu yang menjelaskan makna baik dan buruk, menerangkan apa yang seharusnya dilakukan manusia kepada orang lain, menyatakan tujuan yang harus dituju oleh manusia dalam perbuatan mereka dan menunjukkan jalan untuk melakukan apa yang harus diperbuat. Inilah norma dan etika sebagai hakikat dan ajaran-ajaran Islam dalam ekonomi. Etika merupakan jiwa ekonomi Islam yang membangkitkan kehidupan dalam setiap peraturan dan syariat. Oleh sebab itu, etika atau akhlak adalah hakikat-hakikat yang menempati ruang luas dan mendalam pada akal, hati nurani, dan perasaan seorang muslim.²²

Bisnis dapat didefinisikan sebagai pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat. Ada yang mengartikan, bisnis sebagai suatu organisasi yang menjalankan aktivitas produksi dan distribusi atau penjualan barang dan jasa-jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk memperoleh profit (keuntungan). Barang yang dimaksud adalah suatu produk yang secara fisik memiliki wujud (dapat diindra), sedang jasa adalah aktivitas-aktivitas yang memberi manfaat kepada konsumen atau pelaku bisnis lainnya.

Dan dalam bahasa agama bisnis dikenal dengan istilah “muamalah”, dan bisnis merupakan bagian dari bentuk pembahasan fikih

²² Veithzal Rivai, *Islamic Business And Economic Ethics, Mengacu Pada Al-Qur'an dan Mengikuti Jejak Rasulullah SAW dalam Bisnis, Keuangan, dan Ekonomi*, 3.

muamalah. Rasulullah SAW sebelum diangkat menjadi Nabi juga melaksanakan aktivitas bisnis sebagai kegiatan mendukung dakwah. Bahkan setelah beliau diangkat menjadi Rasulpun juga masih menganjurkan umatnya untuk melaksanakan aktivitas bisnis karena Al-Quran pun juga menganjurkannya. Misi utama Rasulullah SAW berbisnis adalah untuk memperluas silaturrahim dan syiar Islam, sedangkan laba adalah akibat dari *relationship* yang diperoleh.²³

3. Etika Bisnis Islam dalam Jual Beli

Menurut Mushtaq Ahmad, etika bisnis Islam dalam jual beli diterapkan dengan mengacu pada tiga pokok, sebagai berikut:²⁴

a. Kebebasan berekonomi

Seseorang atau kelompok memiliki kewenangan dalam melakukan jual beli. Ia berhak memperjualbelikan harta kekayaannya tanpa ada pemaksaan dari orang lain. Pengakuan Islam terhadap hak-hak individu dan kelompok dalam memanfaatkan hartanya sama bijaknya dalam hal kepemilikan seseorang dan kelompok. Kebebasan dalam pemanfaatan harta tersebut mempunyai koridor yang harus ditaati oleh manusia dalam rangka menciptakan ketertiban dan kesejahteraan bagi manusia itu sendiri. Pentingnya sebuah kerelaan dalam semua transaksi pada praktiknya ialah untuk menghindari pemaksaan, menghindari penipuan, dan menghindari kebohongan. Untuk itu, dalam melakukan transaksi

²³ Nur Asnawi, *Pemasaran Syariah: Teori, Filosofi, dan isu-isu kontemporer*, 78.

²⁴ Dede Nurohman, *Memahami Dasar-dasar Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Teras, 2011), 63.

jual beli baik penjual dan pembeli harus berhati-hati agar tidak melakukan hal-hal terlarang diatas.

b. Keadilan

Keadilan tersebut tidak hanya untuk umat Islam tetapi untuk semua makhluk. Diturunkannya agama Islam adalah untuk menciptakan keadilan dan kesamaan bagi manusia. Ajaran Islam tentang keadilan dalam jual beli dikelompokkan dalam dua dimensi, yaitu imperative (perintah) dan safeguard (perlindungan). Pertama, dimensi perintah mengandung rekomendasi perbuatan seperti pemenuhan janji dan kontrak, kehati-hatian dalam menimbang, bersikap tulus, hemat dan bekerjasama. Kedua, dimensi perlindungan diwujudkan dengan perintah dalam setiap jual beli, terutama yang bersifat tidak tunai.

c. Perilaku yang diperintahkan dan dipuji

Al-Qur'an dan Hadis telah mengajarkan budi pekerti. Pelaku bisnis muslim dituntut mengarahkan bisnisnya menurut tata krama yang berorientasi pada tiga sifat yang utama, yaitu lemah lembut (kasih sayang), motif (niat) pengabdian dan ingat Allah. Hal itu mengisyaratkan agar menjalankan etika yang berkaitan dengan etika penjualan dan pembelian yang kesemuanya itu dilakukan dengan cara kebajikan.

D. Perilaku Tengkulak menurut Etika Bisnis Islam

1. Tipe pedagang perantara / tengkulak (sebagai pengumpul, pembeli, penghubung, pemasar dan kreditor/pemilik modal) yang ideal menurut Islam yaitu sebagai berikut:²⁵

Pedagang Perantara Ideal	
Yang harus dilakukan	Yang harus dihindari
a. Selalu jujur	a. <i>Gharar/taghir</i> (ketidakpastian)
b. Tegas dalam menimbang / menakar	b. <i>Tadlis</i> (Penipuan)
c. Rendah hati (sopan)	c. Menimbun barang
d. Adil kepada pelanggan	d. Menjual barang curian/korupsi
e. Pelayanan memuaskan	e. Transaksi <i>najasy</i> (promosi palsu)
f. Sportif dalam kompetisi	f. Ingkar janji
g. Saling tolong-menolong	g. Banyak bersumpah
h. Adil dalam harga	h. Mempermainkan harga
i. Profesional (<i>Qawi/ kuat; Itqan/sempurna; jahada/ sungguh-sungguh</i>)	i. Melakukan pemaksaan
j. Saling menghormati	j. Mematikan pedagang kecil

²⁵ Nur Asnawi, *Pemasaran Syariah: Teori, Filosofi, dan isu-isu kontemporer*, 183.

k. Menghindari buruk sangka	k. <i>Ihtikar</i> (monopoli untuk meraup keuntungan di atas normal)
l. Senang memberi hadiah (bukan <i>riswah</i> /suap)	l. Menjual barang haram
	m. <i>Talaqqi rukban</i> (permainan tengkulak dengan pencegatan)
	n. Melakukan suap (<i>riswah</i>)

2. Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap perilaku etis bisnis pedagang perantara / tengkulak dalam Islam:²⁶

a. Faktor penafsiran hukum

Dalam Islam, nilai, budaya dan standar dipandu oleh Al-Qur'an dan Sunah serta kumpulan pendapat ulama terdahulu. Berbeda dengan budaya barat yang mendesain undang-undang hasil dari rancangan manusia yang berakibat pada mendiskriminasikan kelompok minoritas.

b. Faktor Sosial

Orang akan mencoba menyembunyikan perilaku tidak etis dan selalu membenarkan tindakan mereka sebagai bentuk sikap etis dalam rangka menyenangkan sebagian anggota masyarakat. Dalam budaya masyarakat, ada sebagian orang yang berusaha

²⁶ Ibid., 242.

menempatkan praktik nepotisme sehingga memberikan peluang dan menyenangkan teman, saudara maupun tetangga. Sementara di satu sisi, sikap nepotisme juga telah membudaya dan dalam praktik bisnis dipandang sebagai bentuk tindakan ilegal yang harus dihindari. Dalam budaya Islam, pelaku pedagang perantara (pebisnis) harus lebih peduli dengan kebutuhan orang lain dan lebih berpikir dan mengambil keputusan untuk kepentingan umum daripada apa yang dipikirkan untuk dirinya sendiri.

c. Faktor Individu

Nilai pribadi dan kepribadian (*personal value and personality*). Orang yang menjunjung tinggi dan menekankan nilai-nilai kejujuran akan berberbeda dari mereka yang tidak menghormati hak-hak orang lain. Semua itu mengacu pada sejauh mana individu percaya bahwa mereka dapat mengontrol peristiwa yang mempengaruhi mereka juga mempengaruhi etis pada individu.