

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Dalam ajaran Islam setiap individu maupun kelompok, disatu sisi diberikan kebebasan untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya, namun disisi lain, ia terikat dengan iman dan etika sehingga ia tidak bebas mutlak dalam menginvestasikan modalnya (berbisnis) atau membelanjakan hartanya. Sebab itu masyarakat Islam tidak bebas tanpa kendali dalam melakukan berbagai kegiatan ekonomi, tetapi ia selalu terikat dengan norma-norma agama yang disebut dengan etika atau akhlak.¹

Sebagaimana telah disampaikan diatas bahwa setiap orang Islam perlu berperilaku sesuai dengan ajaran Islam atau mewujudkan perilaku *Homo Islamicus*. Artinya moral (akhlak) Islam menjadi pegangan pokok dari para pelaku ekonomi yang menjadi panduan mereka untuk menentukan suatu kegiatan adalah baik atau buruk sehingga perlu dilaksanakan atau tidak. Jika ini bisa terwujud maka kita bisa mengatakan bahwa moral berperan sebagai pilar (penegak) dari terwujudnya bangunan ekonomi Islam. Moral menempati posisi penting dalam ajaran Islam,

¹ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam*, (Malang: UIN Malang Press, 2007), 82-82.

sebab terbentuknya pribadi yang memiliki moral baik (*akhlaqul karimah*) merupakan tujuan puncak dari seluruh ajaran Islam.²

Etika bisnis merupakan suatu bidang ilmu ekonomi yang terkadang dilupakan banyak orang, padahal melalui etika bisnis inilah seseorang dapat memahami suatu bisnis persaingan yang sulit sekalipun, bagaimana bersikap manis, menjaga sopan santun, berpakaian yang baik sampai bertutur kata, semua itu ada “*meaning*”nya. Bagaimana era global ini dituntut untuk menciptakan suatu persaingan yang kompetitif sehingga dapat terselesaikannya tujuan dengan baik. Kolusi, korupsi, mengandalkan koneksi, *kongkalikong* menjadi suatu hal yang biasa dalam tatanan kehidupan bisnis, yang mana prinsip menguasai medan dan menghalalkan segala cara untuk memenangkan persaingan menjadi suatu hal yang lumrah, padahal pada etikanya tidak begitu.³

Pada hakikatnya tujuan penerapan aturan syariah dalam ajaran Islam di bidang muamalah tersebut khususnya perilaku bisnis adalah agar terciptanya pendapatan (*rizki*) yang berkah dan mulia, sehingga akan mewujudkan pembangunan manusia yang berkeadilan dan stabilisasi untuk mencapai pemenuhan kebutuhan, kesempatan kerja penuh dan distribusi pendapatan yang merata tanpa harus mengalami ketidakseimbangan yang berkepanjangan di masyarakat. Allah memberitahukan bahwa yang menjamin rizki semua makhluk, yakni segala macam binatang yang ada di muka bumi, baik yang kecil maupun

² P3EI, *Ekonomi Islam*, Ed 1.2, (Jakarta: Raja Wali Pers, 2009), 56.

³ Irham Fahmi, *Etika Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2014), 3.

yang besar, binatang laut maupun binatang darat. Dan Allah mengetahui tempat tinggal, tempat menyimpan makanan mereka dan tempat beristirahat dan di mana tinggalnya.⁴ Hal ini dijelaskan dalam Qur'an Surah Hud ayat 6:

وَمَا مِنْ دَابَّةٍ فِي الْأَرْضِ إِلَّا عَلَى اللَّهِ رِزْقُهَا وَيَعْلَمُ مُسْتَقَرَّهَا
وَمُسْتَوْدَعَهَا كُلٌّ فِي كِتَابٍ مُبِينٍ

Artinya: Dan tidak ada suatu binatang melata pun di bumi melainkan Allah-lah yang memberi rezekinya, dan Dia mengetahui tempat berdiam binatang itu dan tempat penyimpanannya. Semuanya tertulis dalam kitab yang nyata (*Lauh Mahfuz*). (QS Hud: 6)⁵

Berdasarkan ayat diatas, bahwasanya persaingan bisnis dalam Islam bukan semata untuk menjalankan perintah Allah untuk mencari rezeki. Melainkan untuk beribadah dan mengharap ridho-Nya,

Bisnis nampaknya tidak dapat dipisahkan dari aktivitas persaingan. Islam menganjurkan umatnya untuk melakukan perlombaan dalam mencari kebaikan. Jika ini dijadikan dasar bisnis, maka praktek bisnis harus menjalankan suatu aktivitas persaingan yang sehat. Jika terjadi persaingan bisnis tak sehat, maka aktivitas bersaing dalam bisnis antara satu pebisnis dengan pebisnis yang lainnya tidak dapat dihindarkan. Hal yang perlu dipikirkan adalah bagaimana persaingan bisnis itu dapat memberikan kontribusi yang baik bagi para pelakunya. Harapan ideal tersebut dapat diwujudkan jika ada komitmen bersama di antara pesaing

⁴ Irna Sari, "PENERAPAN ETIKA BISNIS BAGI PEDAGANG MUSLIM DALAM PERSAINGAN USAHA" (Skripsi, UIN Alauddin Makasar, 2017), 4.

⁵ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Tajwid dan Terjemahannya Dilengkapi dengan Asbabun Nuzul dan Hadist Sahih* (Surabaya: Sygma, 2010), 222.

terhadap konsep persaingan, yaitu persaingan itu tidak diartikan sebagai usaha mematikan pesaing lainnya, tetapi dilakukan untuk memberikan suatu yang terbaik dari usaha bisnisnya. Hal ini juga sangat dipengaruhi oleh cara pandang tentang persaingan.⁶

Peternakan adalah kegiatan mengembangbiakkan dan membudidayakan hewan ternak untuk mendapatkan manfaat dan hasil dari kegiatan tersebut. Pengertian peternakan tidak terbatas pada pemeliharaan saja, memelihara, dan peternakan terletak pada tujuan yang ditetapkan. Tujuan peternakan adalah mencari keuntungan dengan penerapan prinsip-prinsip manajemen pada faktor-faktor produksi yang telah dikombinasikan secara optimal.⁷ Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) peternak berarti orang yang pekerjaannya beternak.⁸

Madu merupakan cairan yang menyerupai sirup, madu lebih kental dan berasa manis, dihasilkan oleh lebah dan serangga lainnya dari nektar bunga. Jika Tawon madu sudah berada dalam sarang, nektar dikeluarkan dari kantong madu yang terdapat pada abdomen dan dikunyah dikerjakan bersama Tawon lainnya, jika nektar harus ditempatkan pada sel, maka sel yang sudah penuh akan ditutup dan terjadi fermentasi.⁹ Rasa manis madu

⁶ Muhammad, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: UPP-AMR-YKPN, 2004), 34.

⁷ Wikipedia, "Peternakan". <https://id.m.wikipedia.org/wiki/peternakan>. Diakses pada tanggal 23 Mei 2018

⁸ KBBI, "Arti Kata Peternak Menurut KBBI". <https://jagokata.com/arti-kata/peternak.html>. Diakses pada tanggal 23 Mei 2018

⁹ Nelson R.W dan C. G. Couto. *Small Animal Internal Medicine*, 4th ed 2009. Dalam Wikipedia, *Madu*, <https://id.m.wikipedia.org/wiki/Madu>. Di akses pada Tanggal 10 Oktober 2017.

diserap oleh unsur monosakarida fruktosa dan glukosa, dan memiliki rasa manis yang hampir sama dengan gula.¹⁰

Sejarah penggunaan madu oleh manusia sudah cukup panjang. Dari dulu manusia menggunakan madu untuk makanan dan minuman sebagai pemanis atau perasa. Aroma madu bergantung pada sumber nektar yang diambil lebah.¹¹

Madu adalah komoditas yang sulit dibedakan antara murni atau campuran, karena selama ini hanya dibedakan dari kenampakan fisiknya. Madu murni dan campuran hanya akan dapat dibedakan melalui uji laboratorium.¹² Madu alami memiliki kandungan gula yang tinggi berupa fruktosa 38,19%, glukosa 31%, dan sukrosa 1,31%, dan beberapa zat lain seperti karbohidrat 87%, air 17%. Kandungan gula yang terdapat pada madu alami mengakibatkan *viskositas* madu alami menjadi kental dibandingkan madu kemasan, hal ini disebabkan oleh pada proses pembuatan madu kemasan terdapat tahap pemberian air dan campuran lainnya agar volume dari madu kemasan menjadi lebih banyak. Standar mutu madu di Indonesia terutama untuk kepentingan komersial mengacu

¹⁰ National Honey Board, “*Carbohydrates and The Sweetness of Honey*”. Last Accessed 2 Sep 2010. Dalam Ibid.

¹¹ Vaugh M. Bryant, Jr. (2001). “*Pollen Contents of Honey*” CAP Newsletter 24 (1): 10-24. Dalam Ibid.

¹² Didik Wuryantoro, “Rancang Bangun Sistem Deteksi Madu Murni dan Campuran Menggunakan LED Dan Photodiode”, (Skripsi, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Yogyakarta, 2015), 2.

pada SNI 01-3545-1994. Kadar air dari madu maksimal 22%, dengan kandungan sukrosa maksimal 10%.¹³

Penulis melakukan penelitian di Dusun Purworejo yang terkenal dengan sentra madunya. Karena penulis melihat adanya persaingan dalam harga, produk, dan pemasaran yang dilakukan oleh peternak satu dengan yang lain. Menurut Kepala Dusun Purworejo Bapak Zaenal Abidin, Dusun Purworejo ini merupakan sentra madu baik di Kabupaten Kediri maupun seluruh Jawa Timur. Telah banyak yang berkunjung ke Dusun Purworejo untuk membeli madu atau mengenal tentang tata cara beternak lebah madu.¹⁴

Hampir seluruh penduduk Dusun Purworejo merupakan peternak lebah madu. Menurut Pak Zaenal Abidin, alasan penduduk memilih beternak lebah madu adalah modal yang sedikit namun untung menjanjikan. Hal ini yang mendasari penduduk untuk mencoba peruntungan dengan beternak lebah. Bapak Nuhana adalah warga pertama yang memulai usaha ternak lebah madu. Dimulai sekitar tahun 1980-an, dengan dibantu oleh beberapa warga sekitar. Ketika waktu panen, Bapak Nuhana meminta warga sekitar untuk membantunya. Dan pada akhirnya warga yang membantu Bapak Nuhana juga berminat untuk beternak lebah.

¹³ Elsi Wineri, dkk, "Perbandingan Daya Hambat Madu Alami Dengan Madu Kemasan Secara *In Vitro* Terhadap *Streptococcus beta hemoliticus Group A* sebagai Penyebab Faringitis", Jurnal Kesehatan Andalas, 3 (2014), 377.

¹⁴ Zaenal Abidi, Kepala Dusun Purworejo Desa Bringin Kec. Badas Kab. Kediri. 12 Mei 2018.

Selanjutnya, warga tersebut membeli beberapa *stup* (kotak) lebah madu, dan mulai membudidayakannya, kemudian diikuti oleh warga lain.¹⁵

Bapak Wasis Handoko merupakan peternak lebah madu sejak tahun 1988. Melihat kesuksesan beternak lebah, Bapak Wasis Handoko mencoba peruntungan dengan beternak lebah juga. Dulu sebelum menjadi peternak lebah Bapak Wasis Handoko adalah seorang petani, sekarang pun masih mengelola sawahnya. Dalam usaha ternak lebahnya, beliau tidak memiliki tenaga kerja tetap melainkan hanya sementara, atau hanya dibutuhkan waktu panen saja, sekitar 10 orang. Beliau mengaku bahwa hasil dari panen langsung dikemas yang sebelumnya disaring dahulu agar kotoran, sarang, dan bulu-bulu lebah tidak ikut terkemas. Botol-botol yang digunakan juga dibersihkan dengan sabun sampai berkali-kali agar benar-benar bersih. Dalam menentukan harga beliau memilih untuk mengikuti harga pasar yang ditentukan bersama. Misalnya madu ukuran 600ml beliau menetapkan harga Rp. 90.000,-. Dalam pemasarannya, beliau sering mengikuti pameran, seperti pameran Rumah Madu yang ada di Gunung Kelud. Karena telah memiliki merek sendiri beliau lebih leluasa dalam hal pemasaran.¹⁶

Bapak Hari Subono memulai beternak lebah pada tahun 1991. Alasan beliau memilih beternak lebah adalah untuk memperbaiki perekonomian keluarga. Beliau juga tidak memiliki tenaga kerja tetap,

¹⁵ Ibid.

¹⁶ Wasis Handoko, Peternak Lebah Madu. Dusun Purworejo. 24 September 2017.

melainkan sementara. Ketika waktu panen, beliau langsung mengemas madu di rumah. Menurut beliau, harga madu sangat dipengaruhi oleh kebutuhan peternaknya. Jika ada calon konsumen yang menawar dengan harga yang pantas, maka beliau langsung menyetujuinya. Menurut beliau, jika madunya cepat laku, maka akan semakin cepat pula membayar biaya transportasi, biaya upah tenaga kerja, dan biaya keamanan desa (lokasi peternakan). Adapun untuk madu ukuran 600ml beliau menjual dengan harga kisaran Rp. 55.000,- sampai Rp 65.000,-. Mengenai kualitas, beliau berani menjamin, karena lebih mementingkan kesehatan calon konsumen. Karena beliau tidak memiliki merek sendiri, untuk pemasaran beliau memilih untuk menitipkan madunya ke peternak yang memiliki merek, atau memajang di etalase ruang tamu.¹⁷

Bapak Tukidi memulai beternak lebah madu pada tahun 1998. Alasan beliau memilih menjadi peternak lebah madu adalah ingin memperbaiki perekonomian keluarga, dan mencoba peruntungan dengan beternak lebah madu. Beliau mengaku musim bunga pada zaman dulu dan sekarang sangat berbeda. Dulu sangat mudah mencari lokasi peternakan, karena perubahan musim belum sekacau sekarang. Alhasil, madu yang dihasilkan sekarang tidak melimpah seperti dulu, yaitu pada tahun 90-an. Untuk harga, beliau memilih mengikuti harga pasar. Beliau menjual madu ukuran 550ml dengan harga Rp 75.000,-. Menurut beliau, kualitas madu sangat dipengaruhi oleh musim. Jika musim bunganya bagus, maka lebah

¹⁷ Hari Subono, Peternak Lebah Madu. Dusun Purworejo. 25 Mei 2018.

akan bekerja maksimal, dan sebaliknya. Namun, beliau mengaku bahwa madu yang dijualnya memiliki kualitas bagus, karena langsung dari panen yang kemudian di kemas, tanpa adanya olahan apapun. Untuk pemasarannya, beliau memilih untuk memajang di etalase rumah dan menunggu pembeli datang, karena belum memiliki merek sendiri beliau tidak berani menitipkan madunya di toko ataupun warung-warung.¹⁸

Bapak Budiono memulai beternak lebah madu pada tahun 2000. Alasan beliau memilih beternak lebah adalah cukup gampang namun untung menjanjikan. Beliau mengaku jika di Dusun Purworejo sendiri terdapat persaingan kualitas. Antar peternak saling berlomba-lomba untuk mendapatkan kualitas madu yang baik. Untuk penetapan harga, beliau memilih mengikuti harga pasar, dan mengambil selisih antar peternak. Beliau menjual madu ukuran 600ml dengan harga Rp 85.000,-. Untuk pemasarannya, karena telah memiliki merek sendiri, beliau sering mengikuti pameran dan juga lewat media online.¹⁹

Bapak Syafrudin Yusuf memulai beternak lebah madu pada tahun 2006. Alasan beliau beternak lebah adalah ingin mencoba peruntungan seperti peternak yang lain. Saat panen, beliau langsung membawa madu dari lokasi beternak ke rumah untuk di kemas. Harga yang beliau tawarkan mengikuti harga pasar, namun jika ada yang menawar beliau akan mempertimbangkannya. Untuk harga madu ukuran 600ml beliau mematok

¹⁸ Tukidi, Peternak Lebah Madu. Dusun Purworejo. 26 Mei 2018.

¹⁹ Budiono, Peternak Lebah Madu, Dusun Purworejo. 27 Mei 2018.

Rp 85.000,-. Beliau berani menjamin untuk kualitas madunya, beliau mengaku bahwa produknya asli dari panen kemudian di kemas. Tanpa ditambah bahan apapun. Untuk pemasaran, karena tidak memiliki merek sendiri beliau hanya meletakkan botol-botol madu di etalase ruang tamu, dan menunggu pembeli datang.²⁰

Bapak Cipto memulai beternak lebah pada tahun 2008. Alasan beliau memilih beternak lebah adalah ingin mencoba peruntungan dengan beternak lebah dan memperbaiki perekonomian keluarga. Harga madu yang beliau tentukan mengikuti harga pasar dan mengambil selisih Rp 5.000,-. Untuk ukuran 600ml harga pasarnya Rp 80.000,- beliau menetapkan harga di atasnya sebesar Rp 85.000,-. Kualitas yang beliau tawarkan dijamin murni, karena beliau mengaku langsung dari panen kemudian di kemas. Tanpa menambah apapun. Misalnya ada kandungan bahan lain, itu disebabkan tekstur bunganya. Misalnya kalau bunga karet, dia akan mengkristal. Menurut beliau sangat sulit membedakan madu murni dan campuran jika dilihat dari fisiknya saja. Pemasaran yang beliau lakukan karena belum memiliki merek sendiri adalah memajang madu miliknya di etalase rumah. Nanti pelanggannya akan datang sendiri, untuk mengambil.²¹

Bapak Saiman memulai beternak lebah madu pada tahun 2009. Alasan beliau memilih beternak lebah adalah untuk memperbaiki ekonomi

²⁰ Syafrudin Yusuf, Peternak Lebah Madu. Dusun Purworejo. 26 Mei 2018.

²¹ Cipto, Peternak Lebah Madu. Dusun Purworejo. 26 Mei 2018.

keluarga. Sebelum memutuskan menjadi peternak lebah, Bapak Saiman merupakan tukang becak. Beliau tidak memiliki tenaga kerja tetap. Setelah panen, beliau langsung mengemas madu miliknya di rumah. Untuk harga, beliau menuturkan bahwa tidak mengetahui adanya harga pasar. Beliau menjual dengan harga yang ditentukan sendiri, dengan mempertimbangkan biaya-biaya transportasi, upah, dan keamanan desa di lokasi peternakan. Untuk madu ukuran 600ml beliau menjual dengan harga Rp 70.000,- sampai Rp 75.000,-. Kualitas yang beliau tawarkan berani di jamin murni. Untuk pemasaran, karena tidak memiliki merek sendiri beliau hanya menjual di rumah.²²

Bapak Desta memulai beternak lebah madu pada tahun 2009. Alasan beliau memilih beternak lebah adalah melihat kesuksesan peternak lain dan ingin mencoba peruntungan juga dengan beternak lebah. Harga yang beliau tawarkan mengikuti harga pasar. Untuk madu ukuran 600ml beliau menetapkan harga sebesar Rp 90.000. Beliau menuturkan bahwa kualitas madu dipengaruhi harganya, jika harganya mahal otomatis kualitasnya bagus. Meskipun beliau tidak memiliki merek sendiri, namun kualitas madunya dapat dijamin murni, karena langsung dari panen. Pemasaran yang beliau lakukan yaitu menjual di ruang tamu rumah, sambil menunggu calon pembeli datang.²³

²² Saiman, Peternak Lebah Madu. Dusun Purworejo. 27 Mei 2018.

²³ Desta, Peternak Lebah Madu. Dusun Purworejo. 25 Mei 2018.

Bapak Yanto memulai beternak lebah madu pada tahun 2009. Alasan beliau memilih menjadi peternak lebah adalah untuk mencari kerja, dan sekarang beliau hanya fokus bekerja sebagai peternak lebah. Ketika panen, beliau langsung mengemasnya di rumah. Menurut penuturan beliau kualitas madu yang baik adalah yang memiliki kadar air sekitar 19% - 23%. Madu jika terlalu kental maka tidak baik bagi kesehatan. Untuk harga beliau mengaku bahwa tergantung peternaknya, jika modal peternak banyak maka harga pun sedikit lebih mahal. Beliau sendiri menentukan harga berdasarkan seberapa besar modal yang dikeluarkan. Jika ada yang menawar dengan harga sedikit murah maka langsung di setujui. Untuk madu ukuran 600ml beliau menetapkan harga sebesar Rp 90.000,- sampai Rp 100.000,-. Untuk pemasarannya, karena telah memiliki merek sendiri beliau memilih menitipkan ke toko atau warung, dan juga menjualnya sendiri di rumah.²⁴

Bapak Arifin memulai beternak lebah madu pada tahun 2010. Alasan memilih menjadi peternak lebah madu adalah melihat kesuksesan peternak lain, dan mencoba peruntungan dengan beternak lebah juga. Dulu sebelum menjadi peternak lebah, beliau adalah seorang petani meskipun sampai sekarang tetap menjadi petani sekaligus peternak lebah. Beliau juga mengaku ingin memperbaiki perekonomian keluarga. Harga yang ditawarkan Bapak Arifin menuturkan bahwa sesuai dengan modal yang dikeluarkan. Mengikuti harga pasar akan percuma apabila tidak mendapat

²⁴ Yanto, Peternak Lebah Madu. Dusun Purworejo. 25 Mei 2018.

keuntungan. Karena didesak oleh kebutuhan, beliau akan menyetujui saja jika madunya ditawarkan dengan harga yang pantas. Harga untuk ukuran madu 600ml adalah Rp 70.000,-. Kualitas madu dari Bapak Arifin berani dijamin, karena beliau benar-benar berniat untuk berusaha. Langsung dari panen setelah melalui proses penyaringan, madu langsung dikemas. Untuk pemasaran, karena beliau tidak memiliki merek sendiri, maka terkadang menjual ke peternak lain yang memiliki merek. Adapun beliau juga menjual di rumah sendiri.²⁵

Penulis memilih persaingan bisnis. Karena penulis melihat adanya persaingan antar peternak lebah madu di Dusun Purworejo. Jika ada peternak yang memilih mengikuti harga pasar, maka adapula peternak yang tidak mengikuti harga pasar dan memilih menentukan sendiri sesuai dengan modal yang dikeluarkan. Untuk madu ukuran 600ml, ada peternak yang menjual dengan harga Rp. 90.000,- dan ada juga peternak yang menjual Rp. 55.000,- harga yang cukup variatif untuk ukuran madu yang sama. Kualitas produk yang ditawarkan juga berbeda karena ada yang mengatakan madu murni adalah langsung dari panen, namun adapula yang mengatakan madu yang baik adalah yang memiliki kadar air sebesar 19% - 23%. Begitupun dengan pemasaran yang dilakukan masih cenderung berbeda. Jika peternak telah memiliki merek sendiri, mereka lebih leluasa memasarkan madunya, misalnya menitipkan ke toko atau warung, mengikuti pameran, atau menjualnya secara online. Hal ini akan

²⁵ Arifin, Peterenak Lebah Madu. Dusun Purworejo. 27 Mei 2018.

berbeda jika peternak belum memiliki merek, mereka hanya menjual madu di rumah sendiri.

Dalam Islam persaingan usaha bisa dikatakan sehat atau wajar apabila memberikan dampak yang baik atau positif bagi para pelaku usaha lain.²⁶ Dalam etika bisnis Islam sendiri pelaku bisnis dilarang melakukan kedzaliman terhadap pelaku bisnis lainnya. Para pelaku bisnis harus memiliki perilaku jujur, terbuka, dan adil.²⁷ Antar peternak lebah di Dusun Purworejo diketahui masih berbeda dalam melakukan persaingan usaha ternak lebah madunya. Jika dilihat dari segi harga, produk, dan pemasaran.

Oleh karena itu peneliti mencoba menguraikan permasalahan yang ada dan memberikan sumbangsih pemikiran hasil penelitian dengan menganalisa judul: **“PERSAINGAN USAHA ANTAR PETERNAK LEBAH MADU DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Kasus Dusun Purworejo Desa Bringin Kecamatan Badas Kabupaten Kediri)”**

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana Persaingan Usaha antar Peternak Lebah Madu di Dusun Purworejo Desa Bringin Kecamatan Badas Kabupaten Kediri?

²⁶ Abdul Aziz, *Ekonomi Islam Analisis Mikro dan Makro*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), 284.

²⁷ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam* (Malang: UIN Malang Press, 2007), 23-31

2. Bagaimana Persaingan Usaha antar Peternak Lebah Madu di Dusun Purworejo Desa Bringin Kecamatan Badas Kabupaten Kediri Ditinjau dari Etika Bisnis Islam?

C. Tujuan Penelitian

1. Mendeskripsikan Persaingan Usaha antar Peternak Lebah Madu di Dusun Purworejo Desa Bringin Kecamatan Badas Kabupaten Kediri.
2. Mendeskripsikan Persaingan Usaha antar Peternak Lebah Madu di Dusun Purworejo Desa Bringin Kecamatan Badas Kabupaten Kediri Ditinjau dari Etika Bisnis Islam.

D. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Penulis
Untuk menerapkan Ilmu yang didapat dari perkuliahan, yaitu Etika Bisnis Islam dan memperoleh sebuah pengalaman dalam sebuah penelitian.
2. Bagi Pihak Lain
Menambah khazanah ilmu pengetahuan tentang etika bisnis Islam.

E. Telaah Pustaka

Telaah pustaka mempunyai tujuan untuk menjelaskan judul dan isi singkat kajian-kajian yang perlah dilakukan, buku-buku atau tulisan-tulisan yang ada terkait dengan topik atau masalah yang akan diteliti. Ada penelitian yang membahas tentang persaingan usaha, diantaranya:

1. Karya Dewi Mas Ulatul Izza dengan judul “Persaingan Usaha Rumahan Sari Kedelai Di Desa Kalirong Kecamatan Tarokan

Kabupaten Kediri Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam”. Hasil dari penelitian ini adalah:²⁸

- a. Persaingan yang terjadi antar pedagang sari kedelai di Desa Kalirong Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri masih wajar, meskipun menjual produk yang sama, harga yang ditawarkan juga beda tipis bahkan cenderung sama dan saluran distribusinya berbeda. Tetapi para pedagang sari kedelai tetap bersaing untuk mendapatkan pelanggan sebanyak mungkin.
- b. Persaingan di Desa Kalirong Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri, sejauh ini dalam menjalankan usahanya masih dalam batas etika bisnis Islam. Dan para pedagang sari kedelai dalam menghadapi persaingan cara yang dilakukan tidak keluar dari prinsip-prinsip etika bisnis Islam. Diantaranya: jujur dalam takaran, menjual barang yang baik mutunya, dilarang menggunakan sumpah, longgar dan bermurah hati, membangun hubungan baik, berkenaan harga dan transparan.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah kesamaan teori yang digunakan yaitu persaingan usaha dalam etika bisnis Islam. Adapun perbedaannya adalah subjek yang diteliti, jika penelitian terdahulu menggunakan subjek pedagang sari kedelai di Desa Kalirong Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri, maka penelitian

²⁸Dewi Mas Ulatul Izza, ” Persaingan Usaha Rumahan Sari Kedelai Di Desa Kalirong Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam” (Skripsi, STAIN Kediri, Kediri, 2017) , 61.

saat ini menggunakan subjek peternak lebah madu di Dusun Dusun Purworejo Desa Bringin Kecamatan Badas Kabupaten Kediri.

2. Karya Ismatul Chalimah dengan judul “Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Persaingan Para Penjual (Studi Kasus Toko Grosir Al-Araffah Pasar Wage Purwokerto)”. Hasil dari penelitian ini adalah Strategi-strategi yang digunakan oleh Toko Grosir Al-Araffah untuk memenangkan persaingan adalah dengan strategi yang mengutamakan inovasi pada produk-produknya seperti penggunaan payet pada hijab, penggunaan bordir pada hijab dan mukena, menciptakan dan menjual produk-produk sesuai dengan selera konsumen misalnya dengan membuat pakaian dengan *brand* “ Al-Araffah “, dari *brand* ini paling tidak bapak Deden ingin mendeklarasikan bahwa tokonya menggunakan syari’at Islam yaitu dengan bahan yang sesuai pesanan konsumen dan menggunakan kesempatan dengan sebaik-baiknya dengan berusaha selalu tepat waktu dalam menyediakan pesanan barang untuk konsumen.²⁹

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah kesamaan teori yang digunakan yaitu persaingan dalam etika bisnis Islam. perbedaannya adalah subjek yang diteliti, jika penelitian terdahulu menggunakan subjek penjual yang berdagangan hijab yaitu Toko Grosir Al-Araffah Pasar Wage Purwokerto, maka penelitian saat

²⁹ Ismatul Chalimah, “Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Persaingan Para Penjual (Studi Kasus Toko Grosir Al-Araffah Pasar Wage Purwokerto)” (Skripsi, IAIN Purwokerto, Purwokerto, 2017), 20.

ini maka penelitian saat ini menggunakan subjek peternak lebah madu di Dusun Dusun Purworejo Desa Bringin Kecamatan Badas Kabupaten Kediri.

