

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Allah SWT menciptakan manusia yang bertujuan agar manusia mau beribadah kepada-Nya. Manusia diciptakan dengan sempurna sebagai *khalifah* di muka bumi ini. Kesempurnaan manusia ini meliputi adanya akal pikiran, nafsu, keterampilan, kemampuan. Pandangan Islam bahwa bumi dan segala isinya merupakan amanah Allah kepada sang *khalifah* (manusia) yang mana dengan kesempurnaan itu manusia bisa mempergunakan bumi dan segala isinya dengan baik untuk kesejahteraan bersama (kesejahteraan manusia maupun makhluk hidup lainnya).¹

Wujud dari kesempurnaan yang dimiliki manusia adalah bahwa manusia bisa memanfaatkan sumber daya alam dengan sebaik-baiknya, yakni dengan cara menciptakan lapangan usaha sendiri untuk memberdayakan sumber daya alam (SDA). Sehingga manusia bisa meningkatkan perekonomiannya. Islam mengajarkan bahwa kewajiban bagi setiap muslim untuk berusaha semaksimal mungkin melaksanakan semua *syari'ah* (aturan) Islam disegala aspek kehidupan, termasuk dalam pencaharian kehidupan (ekonomi). Islam telah merumuskan suatu sistem ekonomi yang berbeda dari sistem-sistem lainnya sebab dalam Islam memiliki akad *syari'ah* yang

¹Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, (Bandung: Erlangga, 2012), 2.

menjadi sumber dan panduan bagi setiap muslim dalam melaksanakan aktivitasnya.²

Pada dasarnya hukum *mu'amalah* adalah *mubah* (diperbolehkan) sebagaimana yang telah disepakati oleh mayoritas ulama fiqih. Perdagangan adalah termasuk dalam kategori *mu'amalah* yang dihalalkan oleh Allah SWT sebagaimana firman-Nya dalam QS. Al-Baqarah ayat 275 :



Artinya :“Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.

Dalam ayat tersebut para ulama’ mengambil kesimpulan bahwa seluruh bentuk jual beli hukum asalnya boleh kecuali jual beli yang diharamkan oleh Allah SWT dan Rasul-Nya, yakni setiap transaksi jual beli yang tidak memenuhi syarat sahnya dalam unsur jual beli. Seperti yang pernah dilakukan oleh Nabi Muhammad dalam melakukan transaksi-transaksi perdagangannya yang secara jujur, adil, dan tidak pernah membuat pelanggannya mengeluh atau kecewa. Beliau selalu jujur dan menepati janji, serta mengantarkan barang dagangannya dengan standar kualitas sesuai permintaan pelanggan. Beliau juga meletakkan prinsip-prinsip dasar dalam melakukan transaksi dagang secara adil.³

²Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syari’ah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 3.

³Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2004), 1.

Di zaman modern seperti saat ini pemasaran dalam sebuah usaha merupakan denyut jantung dari berbagai kegiatan usaha.⁴ Dalam pelaksanaan seluruh program perusahaan, sangatlah dibutuhkan suatu rencana pemasaran (manajemen pemasaran) yang tepat dan efektif, sebab tidak menutup kemungkinan adanya suatu persaingan. Maka dari itu peran pemasaran sangatlah penting dalam kegiatan sebuah usaha, yang mana pemasaran berkaitan dengan kegiatan untuk memperkirakan kebutuhan dan berkaitan dengan kegiatan mengalirkan produk yang berupa barang atau jasa dari produsen ke konsumen.

Ada 4 aspek utama yang dikaji dalam manajemen pemasaran yakni meliputi perencanaan produksi (*product*), menetapkan harga (*price*), mengembangkan periklanan (*advertising*), dan memilih saluran distribusi (*channel of distribution*). Keempat aspek tersebut harus dikelola secara baik guna mencapai tujuan perusahaan.⁵ Dalam hal ini aspek utama pemasaran yang dikaji paling mendalam oleh peneliti adalah saluran distribusi. Saluran distribusi merupakan salah satu kegiatan yang berfungsi mempercepat arus barang dari produsen ke konsumen secara efisien. Tanpa adanya saluran distribusi yang baik, maka volume penjualan yang akan dicapai tidak akan terealisasi sehingga berpengaruh pada keuntungan. Adanya kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi dapat mengakibatkan tidak sampainya produk dalam jumlah dan waktu yang tepat ke tangan konsumen yang dapat menyebabkan kerugian yang cukup besar bagi perusahaan. Di dalam

⁴Thamrin Abdullah & Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2012),6.

⁵ Sentot Imam Wahjono, *Manajemen Tata kelola Organisasi Bisnis*, (Jakarta: PT INDEKS, 2008), 16.

mendistribusikan barang haruslah memperhatikan ketepatan dan kecepatan waktu, keadilan, kejujuran, keamanan yang terjaga dari kerusakan, dan sarana kompetisi dalam kecepatan dan ketepatan memenuhi kebutuhan masyarakat.⁶

Bisnis yang sehat adalah bisnis yang berlandaskan etika.⁷ Dalam Islam ketika penjual/pengusaha memasarkan produknya harus memperhatikan prinsip pasar yang efisien antara lain tidak menipu, tidak mengambil barang sebelum sampai dipasar, dilarang menimbun barang, tidak ada monopoli perdagangan, dan yang paling penting disini adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran (keseimbangan ini terjadi bila antara penjual dan pembeli bersikap saling merelakan). Selain itu pondasi untuk setiap perilaku adalah akhlak dimana setiap perilaku manusia harus mencerminkan akhlak yang baik (*akhlaqul karimah*) begitu pula dengan kegiatan distribusi dalam Islam.

Kediri merupakan salah satu tempat yang memiliki berbagai macam usaha/industri, salah satunya adalah usaha kecil batu bata merah yang terletak di Desa Ngreco. Desa Ngreco merupakan tempat yang pertama kali terdapat usaha batu bata merah di Kediri. Desa Ngreco ini dibagi menjadi 3 Dusun yaitu Dusun Bulur, Dusun Sumber Nongko, Dusun Ngreco. Dari masing-masing dusun ini terdapat usaha batu bata merah.

⁶ Muslich, *Etika Bisnis Islami Landasan Filosofis, Normatif dan Substansi Implementatif*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), 103.

⁷ Muhammad, *Etika dan Perlindungan Konsumen Dalam Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: BPEF, 2004), 14.

Tabel 1.1
Jumlah Pengusaha Batu Bata Merah

Desa	Dusun	Jumlah pengusaha batu bata merah
Ngreco	Bulur	4
	Sumber Nongko	72
	Ngreco	25

Sumber data: Profil Desa Ngreco

Dari ketiga dusun tersebut peneliti memilih Dusun Sumber Nongko untuk dijadikan tempat penelitian. Sebab diantara ketiga dusun tersebut Dusun Sumber Nongko terdapat pengusaha batu bata merah yang lebih banyak, sehingga jumlah distributornya juga terbilang lebih banyak. Beberapa penduduk Dusun Sumber Nongko ini mata pencahariannya adalah sebagai pengusaha batu bata merah dan hampir seluruh penduduk satu dusun tersebut adalah muslim.

Banyak konsumen yang mengatakan bahwa kualitas batu bata merah di dusun tersebut sangatlah baik dibanding dengan yang lainnya. Untuk memasarkan produknya pengusaha batu bata merah ini selain menjual produknya secara langsung kepada konsumen, pengusaha tersebut juga bekerja sama dengan distributor yakni pedagang material dan makelar (perantara). Jumlah distributor batu bata merah di Desa Ngreco berkisar ada 45. Sedangkan jumlah distributor batu bata merah yang mengambil di Dusun Sumber Nongko sekitar ada 24 distributor, selebihnya distributor tersebut

mengambil di dusun lainnya. Distributor tersebut adalah pedagang material dan makelar, masing-masing distributor ini memiliki karakteristik yang berbeda dalam memasarkan batu bata merah. Distributor di sini sangat membantu dalam pemasaran produk dan membantu konsumen untuk mendapatkan batu bata merah. Konsumen yang ingin membeli batu bata merah tidak perlu datang ke tempat pengusaha, melainkan datang ke distributor untuk memesan atau membeli batu bata merah tersebut. Dengan demikian barang (batu bata merah) akan mudah tersalurkan kepada konsumen. Dari banyaknya distributor tersebut tentu tidak semuanya memiliki perilaku yang sesuai dengan etika atau aturan dalam mendistribusikan barang dengan kata lain ada beberapa pihak yang melakukan sebuah kecurangan.

Beberapa permasalahan tentang kecurangan maupun perilaku yang belum sesuai etika sebenarnya bukan hal yang asing lagi bagi dunia bisnis. Karena sebagian besar banyak oknum-oknum yang melakukan sebuah kecurangan. Berdasarkan informasi yang terjadi pada distributor batu bata merah yang memasarkan batu bata merah milik pengusaha batu bata merah di Dusun Sumber Nongko bahwa ada beberapa distributor saat menyampaikan barang (batu bata merah) pesanan/yang dibeli konsumen, ini tidak disampaikan sesuai dengan apa yang dipesan/dibeli oleh konsumen. Sebelumnya konsumen (pembeli) ini sudah melakukan kesepakatan dengan penjual (distributor) mengenai harga, dan kualitas yang diinginkan konsumen. Akan tetapi pada kenyataannya penjual (distributor) ketika mengirim pesanan

konsumen, tidak disampaikan sesuai dengan apa yang dipesan konsumen demi mendapatkan keuntungan yang lebih seperti yang disampaikan diatas tadi. Apabila konsumen mengetahui hal tersebut akan merasa kecewa dan akan komplain (mengeluh) kepada distributor.⁸

Dalam etika bisnis Islam terdapat prinsip-prinsip yang harus terpenuhi untuk melakukan suatu bisnis/usaha. Diantaranya adalah jujur dalam takaran, menjual barang yang baik mutunya, dilarang menggunakan sumpah, longgar dan bermurah hati, membangun hubungan baik, tertib administrasi, menetapkan harga dengan transparan. Dengan terpenuhinya prinsip-prinsip tersebut maka usaha/bisnis yang dilakukan oleh pebisnis akan terhindar dari pelanggaran etika bisnis. Pebisnis juga tidak akan melakukan sebuah kecurangan dalam mencari keuntungan yang lebih, sebab ada cara lain yang bisa mendapatkan keuntungan yang lebih tanpa harus menyimpang dari etika bisnis.

Berdasarkan kejadian di atas penulis ingin meneliti dan menganalisis distribusi yang dilakukan di Dusun Sumber Nongko. Maka, dalam penelitian ini peneliti mengambil judul **“Perilaku Bisnis Distributor Batu Bata Merah Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Usaha Kecil Batu Bata Merah di Dusun Sumber Nongko Desa Ngreco Kec. Kandat Kab. Kediri)”**.

⁸ Wawancara dengan Bapak Riono, Pengusaha Batu Bata Merah di Dusun Sumber Nongko, 23 maret 2014.

B. Fokus Penelitian

Dari konteks penelitian diatas maka dapat ditarik fokus penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana perilaku bisnis distributor batu bata merah di Dusun Sumber Nongko Desa Ngreco Kec. Kandat Kab. Kediri ditinjau dari Etika Bisnis Islam ?
2. Faktor apa yang mempengaruhi perilaku bisnis distributor batu bata merah di Dusun Sumber Nongko Desa Ngreco Kec. Kandat Kab. Kediri?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian di atas maka tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui perilaku bisnis distributor batu bata merah di Dusun Sumber Nongko Desa Ngreco Kec. Kandat Kab. Kediri.
2. Untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi perilaku bisnis distributor batu bata merah di Dusun Sumber Nongko Desa Ngreco Kec. Kandat Kab. Kediri.

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan secara teoritis

Dengan adanya hasil penelitian ini diharapkan bisa menambah pengetahuan dibidang ekonomi syari'ah terutama dalam bidang muamalah yang mana masih memerlukan pengkajian secara terperinci

untuk mencapai tahap kesempurnaan dan agar sesuai dengan prinsip-prinsip yang diatur dalam hukum Islam. Masih banyak hal yang penting yang belum diketahui dan disosialisasikan kepada masyarakat.

2. Kegunaan secara praktis

a. Bagi peneliti

Dari hasil penelitian ini diharapkan agar peneliti bisa memperoleh pengalaman dan dapat menambah pengetahuan di bidang ekonomi syari'ah mengenai perilaku bisnis distributor batu bata merah ditinjau dari etika bisnis Islam.

b. Bagi Lembaga Pendidikan

Dari hasil penelitian ini sangat diharapkan dapat menambah khasanah keilmuan dan sebagai masukan yang berharga dalam mengembangkan ilmu dibidang ekonomi syari'ah terutama tentang bermu'amalah.

c. Bagi Distributor Batu Bata Merah di Dusun sumber Nongko

Dari hasil penelitian ini diharapkan agar mampu memberikan masukan dan wawasan bagi pendistributor batu bata merah di Dusun Sumber Nongko mengenai cara menyampaikan barang/pesanan dan berbisnis yang sesuai dengan konsep Etika Bisnis Islam.

d. Bagi Pembaca/Mahasiswa STAIN Kediri

Menumbuhkan kesadaran bagi pembaca akan pentingnya bermu'amalah yang sesuai dengan syari'at Islam serta menumbuhkan kesadaran bagi mahasiswa STAIN Kediri khususnya sarjana ekonomi

Syari'ah untuk dapat mengambil nilai-nilai positif dalam berbisnis yang sesuai dengan konsep Etika Bisnis Islam.

E. Telaah Pustaka

Sesuai dengan permasalahan penelitian ini, maka studi penelitian yang terkait dengan judul yang berasal dari beberapa skripsi terdahulu sebagai penunjang dalam rangka menemukan kesimpulan yang relevan dan sesuai dengan kebutuhan akan tetapi dengan permasalahan yang berbeda. Skripsi yang mempunyai relevansi dari judul yang diambil antara lain :

Yang pertama oleh RAFIQAH dalam skripsinya yang berjudul "*PERILAKU BISNIS DISTRIBUTOR MLM TIANSHI DI KOTA KEDIRI DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM*". Hasil penelitiannya menemukan dua temuan yaitu: 1) perilaku bisnis para distributor MLM Tianshi di Kota Kediri berjalan sesuai dengan jalur yang benar dan sesuai dengan sistem yang diterapkan, mengutamakan hubungan interpersonal dengan motif kekeluargaan dan kemajuan ekonomi bersama menjadi ciri perilaku bisnisnya, serta menawarkan produk yang terpercaya secara kualitas dan mutu juga menjadi salah satu *platformnya*. 2) perilaku bisnis para distributor MLM Tianshi di Kota Kediri ditinjau dari etika bisnis Islam ditunjukkan dengan dikembangkannya untuk mengajarkan unsur (a) *ta'awun* sesama partner, (b) kemerdekaan atau kebebasan memilih tanpa unsur pemaksaan, antara etika bisnis Islam dengan perilaku bisnis distributor MLM Tianshi, (c) terbukanya ruang *tarbiyah* atau adanya kontak pemahaman antara distributor

dengan konsumen, (d) terbukanya akses informasi antara distributor yang menjadi solusi terhadap persaingan kerja yang tidak sehat. Dari hasil penelitian diatas fokus kajiannya adalah perilaku distributornya yang mana, perilakunya sudah sesuai dengan etika bisnis Islam, sedangkan penelitian yang peneliti sekarang bahas adalah tentang perilaku distributor batu bata merah dalam menyalurkan barang pesanan maupun pembelian. Dan juga objek penelitiannya berbeda yaitu objek penelitian yang akan diteliti adalah pada distributor batu bata merah yang memasarkan batu bata merah milik pengusaha batu bata merah di Dusun Sumber Nongko.

Yang kedua oleh IMAM ROY dalam skripsinya yang berjudul *“PERILAKU PEDAGANG ONDERDIL KENDARAAN BEKAS DI PASAR LOAK SETONO BETEK KOTA KEDIRI DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM”*. Hasil penelitian ini adalah (1) perilaku pedagang onderdil kendaraan bekas di Pasar Loak Setono betek Kota Kediri khususnya dalam mekanisme proses jual beli dan penetapan harga tidak memperhatikan nilai kejujuran dan keterbukaan, dalam menawarkan barang dagangan memang mengutamakan kualitas dan mutu secara materi. Namun masih ada juga pedagang yang berperilaku sesuai dengan etika bisnis yakni mengutamakan kejujuran dan keterbukaan serta menawarkan barang dagangan yang terpercaya secara kualitas dan mutu sebagai *platformnya*. (2) Pandangan Etika Bisnis Islam terhadap perilaku pedagang di Pasar Loak Setono Betek Kota Kediri khususnya dalam mekanisme proses jual beli dan penetapan harga dapat disimpulkan bahwa para pedagang onderdil kendaraan bekas di pasar

Setono Betek Kota Kediri tidak menerapkan etika bisnis Islam dalam melakukan aktifitas berdagangnya. Ini dapat dilihat dari perilaku pedagang yang sering terbawa arus pasar yang kurang sehat, seperti bila melihat pembeli yang sedang membutuhkan barang dagangannya dan melihat kondisi pedagang lain yang tidak mempunyai barang yang serupa maka pedagang secara reflek akan menaikkan harga setinggi-tingginya dengan asumsi bahwa pembeli akan berusaha mendapatkan barang tersebut meskipun sangat mahal. Namun diluar itu masih ada juga pedangan yang masih mempertahankan kaidah dalam aktifitasnya. Dalam penelitian sebelumnya yang dibahas adalah tentang mekanisme transaksi jual beli dan penetapan harga, sedangkan yang akan peneliti teliti adalah tentang perilaku bisnis distributor dalam mendistribusikan atau menyampaikan barang pesanan kepada konsumen, yaitu pada bentuk perilaku bisnis untuk jenis transaksi berdasarkan pesanan maupun pembelian langsung. Objek penelitiannya juga berbeda dengan penelitian sebelumnya yakni objek penelitian yang akan diteliti adalah pada distributor batu bata merah yang memasarkan batu bata merah milik pengusaha batu bata merah di Dusun Sumber Nongko.