

*Lalu Muh Shabiran
Titiek Herwanti
Ihsan Rois*

**ETIKA BISNIS PEDAGANG PADA JUAL BELI TELEPON GENGGAM
BEKAS DITINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM DI
KECAMATAN SELONG KABUPATEN LOMBOK TIMUR**

Lalu Muh Shabiran
Universitas Mataram, Indonesia
e-mail: biranmhmhammad@gmail.com

Titiek Herwanti
Universitas Mataram, Indonesia
e-mail: titiek_hewanti@gmail.com

Ihsan Rois
Universitas Mataram, Indonesia
e-mail: drihsanrois@gmail.com

Abstract:

The purpose of this research is to know about business ethics of used mobile phone traders in Kecamatan Selong, East Lombok regency. The reason is studied, because East Lombok especially in Kecamatan Selong is area which majority of Moslem, and its people many who trades as trader especially in buying and selling of used mobile phone. besides East Lombok is an area that has many master teachers and kyai who understand the science of religion. Based on the above reasons, the researcher assumes that the merchant will run the buying and selling in accordance with the ethics of Islamic business but in fact many traders who only prioritize profit by memanfaatkan buyer ignorance.

This research is conducted by qualitative approach, which process using triangulation technique as data collection and analyze the result. Focus of this research is to know the ethics of merchant business on buying and selling of used mobile phones in Selong Sub-district, East Lombok

The results of research on how the business ethics of used mobile phone dealers in Selong Sub-district are open traders on used mobile phone conditions, in taking advantage of high traders exploiting buyer ignorance, in obtaining the old geggam phone from the merchant community lowering the price and sell at the highest price.

Keywords: business ethics, traders, buying and selling used mobile phones

Pendahuluan

Islam merupakan agama mayoritas yang dianut penduduk dunia dan yang dalam ajarannya sangat mendorong kemajuan teknologi, termasuk berbagai inovasi dalam sistem perdagangan. Namun demikian, berbagai jenis cara berdagang ini harus dipahami benar dan dikaji kesesuaiannya dengan prinsip-prinsip syariah dalam muamalah. (Jusmaliani, 200:182).

Agama Islam juga memerintahkan kepada para pemeluknya agar bekerja keras mencari rejeki yang halal guna mencukupi kebutuhan hidup dirinya dan keluarganya, baik kebutuhan jasmani maupun rohaninya. Islam memberikan kebebasan kepada setiap individu muslim memilih jenis usaha atau pekerjaan atau profesi yang sesuai dengan bakat, atau keahlian masing- masing, baik yang berat yang kasar yang memberikan penghasilan kecil (*blue collar*) seperti tukang becak, maupun yang ringan dan yang halus yang mendatangkan penghasilan besar (*white collar*) seperti notaris, jual beli, bisnis yang penghasilan itu diperoleh secara sah dan halal, bersih dari unsur pemerasan (*eksploitasi*), penipuan, kecurangan, paksaan, menggunakan kesempatan dalam kesempitan, dan tidak membahayakan dirinya dan masyarakat. (Zuhdi, 227).

Keterlibatan manusia dalam aktivitas bisnis tidak semata karena faktor pemenuhan kebutuhan fisik, tapi pembinaan komunikasi positif, perilaku *mutualis muntandis* (saling menguntungkan), realisasi keadilan, dan perilaku tidak saling merugikan merupakan sebagian dari sekian banyak faktor krusial bagi terciptanya tatanan kehidupan manusia. (Indri dan Tutik, 2008: 1)

Adapun ayat yang mengajarkan manusia untuk bekerja seperti yang tercatum dalam Q.S Ar-Ra'ad ayat 11 yang berbunyi:

لَهُ مَعْقَبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ

حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُمْ مِنْ دُونِهِ
مِنْ وَّالٍ

Artinya : Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merobah Keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merobah keadaan, yang ada pada diri mereka sendiri. dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, Maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.

Bagi tiap-tiap manusia ada beberapa Malaikat yang tetap menjaganya secara bergiliran dan ada pula beberapa Malaikat yang mencatat amalan-amalannya. dan yang dikehendaki dalam ayat ini ialah Malaikat yang menjaga secara bergiliran itu, disebut Malaikat Hafazhah. Tuhan tidak akan merobah Keadaan mereka, selama mereka tidak merobah sebab-sebab kemunduran mereka.

Setiap orang Islam boleh mencari nafkah dengan cara jual beli, tetapi cara itu harus dilakukan sesuai hukum Islam, yaitu harus saling rela merelakan, tidak boleh menipu, tidak boleh berbohong, tidak boleh merugikan kepentingan umum, bebas memilih dan riil. (Labib, 2006:15-16). Islam memang menghalalkan usaha perdagangan, perniagaan atau jual beli. Namun tentu saja untuk orang yang menjalankan usaha perdagangan secara Islam, dituntut menggunakan tata cara khusus, ada aturan mainnya yang mengatur bagaimana seharusnya seorang muslim berusaha dibidang perdagangan agar mendapatkan berkah dan ridha Allah SWT di dunia dan akhirat.

Pada sisi yang lain perkembangan dunia bisnis dan ekonomi telah berjalan cepat dalam dunianya sendiri, yang seringkali berjauhan dengan nilai-nilai moralitas dan agama. Sehingga dalam pelaksanaannya dipenuhi oleh praktik- praktik mal-bisnis. Oleh karena itu diperlukan adanya etika dalam berbisnis. Yang dimaksud praktik mal-bisnis dalam

pengertian ini adalah mencakup semua perbuatan bisnis yang tidak baik, jelek, membawa akibat kerugian, maupun melanggar hukum. (Suwantoto, 1990: 20) Padahal Al-Qur'an sebagai sumber nilai, telah memberikan nilai-nilai prinsipil untuk mengenali perilaku-perilaku yang bertentangan dengan nilai-nilai Al-Qur'an khususnya dalam bidang bisnis.

Seorang pedagang muslim dapat meraih derajat yang tinggi, bersama para nabi di akhirat kelak dan mendapat keberkahan hidup di dunia dalam hartanya. Ia dapat meraihnya melalui profesinya sebagai pedagang. Hal itu dicapainya dengan bersikap jujur, tidak menaikkan harga terlalu tinggi dan tidak menyembunyikan cacat barang yang ia ketahui kepada calon pembeli. Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda yang artinya: *"para pedagang yang jujur lagi dapat dipercaya akan bersama para nabi, siddiqin dan orang-orang yang mati syahid"*. (HR. Tirmizi, ia berkata, "Derajat hadist ini hasan"). (Tarmizi, 2016: 171).

Dunia telekomunikasi, khususnya telepon genggam tidak pernah ada habisnya di dunia ini. Apalagi perkembangan teknologi untuk sektor yang satu ini terus berkebang pesat, untuk wilayah Indonesia juga demikian perkembangan teknologi telepon genggam dunia juga sampai kenegeri ini. Dengan jumlah penduduk mencapai 220 juta jiwa itu merupakan sebuah pasar yang sangat menjanjikan. telepon genggamsekarang sudah tidak menjadi barang mahal bagi masyarakat kita sekarang, padahal dulu harga selangit sekarang dengan hanya Rp 200 ribu sudah bisa memiliki telepon genggam. Maka tidak heran sekarang banyak orang yang mempunyai banyak telepon genggam. Sekarang sudah tidak heran satu orang mempunyai telepon genggam lebih dari satu. Apalagi telepon genggam sekarang sangat cepat dalam mengalami perubahan mode dan teknologinya sehingga membuatnya masyarakat dihadapkan pada banyak pilihan. (Hermansah, November 13 2008).

Telepon genggam merupakan salah satu alat teknologi komunikasi

yang saat ini sangat fenomenal keberadaannya. Hampir semua orang di dunia sudah pernah memegang, melihat dan menggunakan benda yang satu ini. Fungsinya yang sangat vital sebagai alat komunikasi jarak jauh tanpa kabel menjadikan telepon genggam menjadi salah satu benda yang wajib dimiliki dan dibawa kemanapun yang memiliki pergi. Apalagi saat ini teknologi sudah semakin canggih dimana telepon genggam tidak hanya digunakan untuk mengirim pesan atau sms dan menelepon saja namun saat ini sudah banyak fitur yang ditambahkan di dalam telepon genggam. Jual beli telepon genggam bekas akan sangat menjanjikan, selain itu modal yang diperlukan juga tidak sebanyak jika anda bisnis jual beli telepon genggam baru dengan harus adanya izin edar dari produsen dan segala perizinan yang rumit, karena perkembangan model dan teknologi telepon genggam yang sangat cepat juga membuat orang cepat bosan dengan telepon genggam yang dimilikinya oleh karena itu mereka akan cenderung menjual telepon genggam saat keadaan masih bagus untuk membeli telepon genggam keluaran baru lainnya. (Gervij 12 October, 2015).

Saat ponsel baru terus bermunculan, ternyata transaksi jual beli produk bekas di berbagai pusat telepon genggam masih cukup mengeliat. Mungkin sepi perdagangan telepon genggam bekas seakan tertutup dengan info seputar hadirnya produk baru, namun jika ditelusuri lebih dalam, pada kenyataannya bisnis jual beli produk tangan kedua ini masih tetap menjanjikan bagi para pedagang. transaksi produk bekas masih cukup menghasilkan, serta sangat membantu saat kondisi pasar sedang lesu. (Muhamad Iqbal - 16 January 2015).

Pulau Lombok merupakan salah satu pulau terbesar kedua setelah pulau Sumbawa Nusa Tenggara Barat, disamping pulau-pulau kecil lainnya yang berada di wilayah propinsi tersebut. Lombok luas wilayahnya 4.738,7 kilometer persegi (23,5 % luas NTB yang luasnya

20.153,7 kilometer persegi). Penyebarannya penduduknya tidak merata karena sebagian besar (72%) berdomisili di Pulau Lombok, sehingga angka kepadatan rata-rata mencapai 507 jiwa per kilo meter persegi. Sebagian besar penduduknya (lebih 70%) tinggal di pedesaan dan selebihnya di perkotaan, bagitu juga untuk wilayah Kabupaten Lombok Timur. Masyarakat muslim wilayah Lombok Timur termasuk penganut Agama Islam yang taat dalam melaksanakan Syari'atNya. Hal ini terbukti dengan banyaknya sarana dan prasarana peribadatan seperti, Surau, Musalla dan Masjid yang hampir berdiri di setiap dusun dan desa. Untuk itu tidaklah mengherankan, bila Pulau Lombok dikenal dengan sebutan Negeri Seribu Masjid, disamping itu juga sarana pendidikan Agama Islam seperti Madrasah, Pondok-pondok Pesantren berdiri di mana-mana. Realita di atas menunjukkan bahwa masyarakat muslim Lombok Timur tetap konsisten dalam melaksanakan Syari'atNya. (Sugiyarno: 2015).

Selong merupakan pusat perkotaan yang ada di Lombok Timur dan Pancor adalah salah satu kelurahan di Kecamatan Selong, dengan lokasi paling barat. Pancor merupakan pusat perdagangan. Disini dapat ditemukan berbagai jenis toko dan penyedia jasa. (wikipedia.org). Beberapa tahun terakhir Pemerintah Daerah berupaya meningkatkan fasilitas perdagangan (pasar) di beberapa lokasi strategis yaitu Pancor, Masbagik, dan Aikmel. Peningkatan fasilitas ini tidak lain dimaksudkan untuk meningkatkan akses pelayanan serta aktivitas unit-unit kegiatan usaha perdagangan bagi masyarakat secara keseluruhan. (Lombok Timur dalam Angka 2014).

Penduduk perkotaan kota Selong Lombok timur secara keseluruhan saat ini adalah sekitar 200.000 jiwa rata-rata 1,34% pertahun. Perkembangan penduduk ini mengalami pergeseran komposisi ketenagakerjaan. Sampai saat ini secara umum diperkotaan selong masih didominasi oleh tenaga kerja disektor pertanian sebesar 32.438 jiwa

(44.37%), disektor perdagangan dan jasa 20.464 jiwa (27,99%), pertukangan dan kerajinan 15.859 jiwa (21,99%), lainnya dalam TNI dan POLRI dan PNS, pensiunan sebanyak 4.348 jiwa(0,26%).(Samsul Hakim: Lampa 99). Jumlah konter telepon genggam yang tersebar di kecamatan selong kabupaten Lombok Timur pada tahun 2016 berjumlah 15 konter telepon genggam. (laporan jumlah perizinan rekomendasi Kecamatan Selong 2016).

Menurut Nur Zakiyah Wati seorang guru honor yang mengajar di SMK Renco, Selong, Lombok Timur Permasalahan yang sering terjadi pada penjualan telepon genggam bekas, terjadi pada kejelasan barang yang dijual, dimana pedagang sering menjelaskan kondisi barang tidak sesuai dengan keadaan yang sebenarnya, pedagang hanya mementingkan keuntungan. Penjelasan mengenai barang hanya sebagian dan itu terdengar tidak menjadi masalah pada telepon genggam tersebut, tapi pada kenyataannya setelah digunakan tidak begitu lama kondisi telepon genggam yang sebenarnya bisa diketahui, dimana telepon genggam tiba-tiba mati dengan sendirinya, baterai ngederop dan banyak lagi permasalahan lainnya. Keluhan yang lain juga dirasakan oleh masyarakat, pedagang sering memanfaatkan lemahnya pengetahuan masyarakat mengenai telepon genggam dan memanfaatkan kondisi masyarakat yang menjual telepon genggamnya ke konter, karena cenderung masyarakat yang menjual telepon genggam kekonter merupakan masyarakat yang sangat butuh uang, hal tersebut dimanfaatkan untuk menekan harga dengan tujuan agar mendapatkan keuntungan yang besar saat dijual kembali kepada masyarakat.

Menurut Arief Basri Rahman seorang mahasiswa Universitas Muhammadiyah Mataram yang berasal dari Pancor Kecamatan Selong menjelaskan kurangnya kejujuran dan penjelasan secara lengkap mengenai telepon genggam yang dijual oleh pedagang menjadi kendala dalam

membeli telepon genggam bekas. Ada sebagian pedagang yang sengaja membeli telepon genggam dengan kondisi yang sudah rusak kemudian diperbaiki lalu dijual lagi ke masyarakat dengan kemasan yang lebih menarik. Saat terjadi transaksi pedagang hanya menceritakan sedikit saja dari kondisi telepon genggamnya dan menceritakan permasalahan yang tidak begitu vital kepada pembeli, setelah digunakan beberapa hari kondisi telepon genggamnya diketahui yang sebenarnya. Seperti yang alami Arief Basri Rahman telepon genggam yang dibeli setelah digunakan beberapa hari ternyata telepon genggam tersebut bermasalah pada kameranya.

Teguh Nan Arief seorang guru yang mengajar di salah satu sekolah swasta yang ada di Pondok Pesantren Nahdatul Whatan Pancor menjelaskan telepon genggam bekas memang sangat membantu disaat kondisi keuangan tidak cukup untuk membeli telepon genggam baru. Kondisi tersebut dimanfaatkan oleh para pedagang untuk mendapat keuntungan yang lebih dalam menjual telepon genggam bekas. Dalam membeli telepon genggam bekas harus teliti, kecenderungan pedagang yang hanya mementingkan keuntungan sendiri tanpa peduli bagaimana kondisi telepon genggam yang dijual. Kecurangan dalam penjualan telepon genggam bekas di Selong Kabupaten Lombok timur banyak terjadi, terutama di konter-konter kecil yang berada di dalam pemukiman penduduk, namun tidak semua konter berlaku curang, konter-konter besar sangat menjaga kualitas dari telepon genggam bekas yang dijual karena hal tersebut sangat berpengaruh terhadap kelangsungan dari konter tersebut.

Teori Perilaku

Menurut Skinner (1983), perilaku adalah respons atau reaksi seseorang terhadap stimulus. Teori Skinner disebut teori S-O-R (*stimulus-organisme-respos*). Ada 2 jenis respons menurut teori S-O-R (*stimulus-organisme-respos*):

1. *Respondent respon*: respon yang ditimbulkan oleh stimulus tertentu dan menimbulkan respons yang relative tetap.
2. *Operant respon*: respons yang timbul dan berkembang kemudian diikuti oleh stimuli yang lain.

Berdasarkan teori S-O-R (*stimulus-organisme-respos*), perilaku manusia dibagi 2 kelompok:

1. Perilaku tertutup, yaitu perilaku yang tidak dapat diamati oleh orang lain. Contoh: perasaan, persepsi, perhatian.
2. Perilaku terbuka, yaitu perilaku yang dapat diamati oleh orang lain berupa tindakan atau praktek.

Menurut Benyamin Bloom (1908), menurutnya ada 3 tingkat ranah perilaku:

1. Pengetahuan (*knowledge*)
Pengetahuan adalah hasil penginderaan manusia atau hasil tahu seseorang terhadap objek melalui indera yang dimiliki.
2. Sikap (*attitude*)
Sikap adalah respons tertutup seseorang terhadap stimulus atau object tertentu, yang sudah melibatkan faktor pendapat dan emosi yang bersangkutan.
3. Tindakan atau praktek
Praktek terpimpin adalah melakukan sesuatu tetapi masih menggunakan panduan. Sedangkan praktek secara mekanisme adalah melakukan sesuatu hal secara otomatis. (elsetriana.blogspot.co.id).

Perilaku menurut Pusat Bahasa Depdiknas adalah “bawaan, hati, jiwa, temperamen, watak”. Adapun berperilaku atau berkarakter adalah berkepribadian, berperilaku, bersifat, bertabiat, dan berwatak”. Individu yang berperilaku atau berkarakter yang baik atau unggul adalah seseorang yang berusaha melakukan hal-hal yang terbaik terhadap Tuhan Yang Maha Esa, dirinya, sesama, lingkungan, bangsa dan Negara serta dunia internasional pada umumnya dengan mengoptimalkan potensi (pengetahuan) dirinya dan disertai kesadaran, emosi, dan motivasinya (perasaannya). Menurut Musfiroh (2008), perilaku atau karakter mengacu kepada serangkaian sikap (*attitudes*), perilaku (*behaviors*), motivasi (*motivations*) dan keterampilan (*skills*). Perilaku atau karakter berasal dari bahasa Yunani yang berarti “*to mark*” atau menandai dan memfokuskan bagaimana mengaplikasikan nilai kebaikan dalam bentuk tindakan atau tingkah laku. (Hasan Jamani, Arkanudin, Syarmiati. 2013: 2-3).

Etika Bisnis

Etika dalam bisnis adalah sesuatu yang menjadi bagian penting di masa kini. Kesadaran akan etika bisnis ini disebabkan oleh begitu banyaknya bisnis yang dijalankan pada waktu lampau yang tidak mementingkan hal ini. Sehingga bisnis-bisnis tersebut membawa dampak yang buruk bagi lingkungan di sekitarnya dalam waktu cepat atau lambat. Sadar atau tidak, kita seringkali mendengar banyak kasus-kasus buruk yang terjadi dalam dunia bisnis, yang berkaitan dengan etika bisnis yang terabaikan. Contohnya seperti penipuan, perusakan lingkungan, mempekerjakan anak di bawah umur, dan lain sebagainya. Sebagaimana yang telah diuraikan di atas, etika berarti akhlak, kesopanan, dan perilaku yang baik. Sementara bisnis berarti usaha yang dimaksudkan untuk mendapatkan keuntungan.¹⁹ (Badudu. JS : 1995 : 177).

Etika di dalam bisnis harus disepakati oleh orang-orang yang berada dalam kelompok bisnis serta kelompok yang terkait lainnya. Karena untuk mewujudkan etika dalam berbisnis perlu pembicaraan yang transparan antar semua pihak, baik pengusaha, pemerintah, masyarakat maupun bangsa lain agar jangan hanya satu pihak saja yang menjalankan etika sedangkan pihak lain berpijak kepada apa yang mereka inginkan. Artinya kalau ada pihak terkait yang tidak mengetahui dan menyetujui adanya etika moral dan etika, jelas apa yang disepakati oleh kalangan bisnis tadi tidak akan pernah bisa untuk diwujudkan. Jadi untuk menghasilkan suatu etika didalam berbisnis yang menjamin adanya kepedulian antara satu pihak dan pihak lain tidak perlu pembicaraan yang bersifat global yang mengarah kepada suatu aturan yang tidak merugikan siapapun dalam perekonomian.

Etika Bisnis Islam

Kegiatan usaha dalam kaca mata Islam memiliki etika yang senantiasa memelihara kejernihan aturan agama (syariat) yang jauh dari keserakahan dan egoisme. Ketika etika-etika ini diimplikasikan secara baik dalam tiap kegiatan usaha (bisnis) maka usaha-usaha yang dijalankan tersebut menjadi jalan yang membentuk sebuah masyarakat yang makmur dan sejahtera. Dan memang itulah maksud Allah menurunkan agama Islam ini kepada manusia, yaitu sebagai rahmat semesta alam.

Etika yang paling pertama dalam Islam adalah niat yang tulus. Dengan niat yang tulus, semua bentuk aktivitas keduniaan seperti bisnis berubah menjadi ibadah. Sebagaimana sabda Rasulullah SAW, "sesungguhnya amal perbuatan itu tergantung dengan niat, dan sesungguhnya masing-masing orang mendapatkan balasan dari perbuatannya sesuai dengan niatnya". Yang dimaksud dengan niat dalam

sabda Rasul tersebut adalah adanya keinginan baik terhadap diri sendiri dan orang lain.(Muhammad:3).

Adapun prinsip - prinsip Bisnis Rasulullah

1. Fathonah

Sifat fathonah telah membawa implikasi dalam dunia bisnis. Sebab segala sesuatu aktivitas dalam manajemen suatu perusahaan harus dengan kecerdasan. Yakni, dengan mengoptimalkan semua potensi akal yang ada untuk mencapai tujuan. Memiliki sifat jujur, benar, dan bertanggung jawab saja tidak cukup dalam mengelola bisnis secara profesional. Para pelaku bisnis juga harus memiliki sifat fathonah, yaitu sifat cerdas, cerdik, dan bijaksana, agar usahanya bisa lebih efektif dan efisien serta mampu menganalisis situasi persaingan (competitive setting) dan perubahan-perubahan (changes) di masa yang akan datang. (M. Hamdani: September: 2013)

2. Amanah

Amanah berarti tidak mengurangi apa-apa yang tidak boleh dikurangi dan sebaliknya tidak boleh ditambah, dalam hal ini termasuk juga tidak menambah harga jual yang telah ditentukan kecuali atas pengetahuan pemilik barang. Maka seorang yang diberi Amanah harus benar-benar menjaga dan memegang Amanah tersebut, ayat tersebut adalah sebagai berikut:

Sesungguhnya kami Telah mengemukakan amanat kepada langit, bumi dan gunung-gunung, Maka semuanya enggan untuk memikul amanat itu dan mereka khawatir akan mengkhianatinya, dan dipikullah amanat itu oleh manusia. Sesungguhnya manusia itu amat zalim dan amat bodoh,(Al-Ahzab: 72)

3. Sidiq

Muhammad adalah sebagai pedagang pengecer, yang telah berbuat siddiq (jujur) dan adil kepada majikannya(Khadijah sebagai pedagang besar) dan kepada pelanggan setiap transaksi perdagangan, di samping

itu ia juga selalu menasehati para sahabatnya untuk melakukan hal serupa. (Asrizal, September: 2009).

4. Tabligh

Tabligh berarti menyampaikan. Segala firman Allah yang ditujukan oleh manusia, disampaikan oleh Nabi. Tidak ada yang disembunyikan meski itu menyinggung beliau. Sudah menjadi tugas beliau sebagai nabi dan rasul untuk menyampaikan firman Allah dan segala petunjuk untuk membimbing manusia. (Naim Mulfi. 27 Oktober 2012).

Jual Beli

Pada umumnya, orang memerlukan benda yang ada pada orang lain (pemilikinya) dapat dimiliki dengan mudah, akan tetapi terkadang pemiliknya tidak mau memberikannya. Adanya syari'at jual beli menjadi wasilah (jalan) untuk mendapatkan keinginan tersebut, tanpa berbuat salah. Jual beli (al-bai') menurut bahasa artinya menjual, mengganti dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Kata al-bai' merupakan sebuah kata yang mencakup pengertian dari kebalikannya yakni al-syira' (membeli). Dengan demikian kata al-bai' disamping bermakna kata jual sekaligus kata beli. (Abdulah, 2011: 65).

Metode Penelitian

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Penelitian merupakan usaha untuk menemukan, mengembangkan dan menguji suatu pengetahuan dengan menggunakan metode-metode ilmiah. Jadi metode penelitian memberikan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengatasi masalah serta menghadapi tantangan lingkungan di mana pengambilan keputusan harus dilakukan dengan

cepat. Keputusan yang diambil akan bersifat lebih ilmiah jika dilakukan melalui proses penelitian. (Sugiyono, 2011).

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di kecamatan Selong Kabupaten Lombok Timur. Sedangkan objek penelitian ini adalah pedagang yang menjual telepon genggam bekas di Kecamatan Selong Kabupaten Lombok Timur. Penetapan lokasi penelitian ini didasarkan atas keputusan peneliti dengan melihat Selong sebagai ibu kota kabupaten Lombok Timur, dan merupakan mayoritas penduduknya beragama muslim.

Jenis dan sumber data

Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Data kualitatif adalah data yang dinyatakan dalam bentuk kalimat, symbol, dan data lainnya yang tidak berbentuk angka seperti dalam penelitian kuantitatif.

Sumber Data

Untuk memperoleh data yang akurat diperlukan informan yang menguasai situasi sosial yang diteliti. Informan penelitian yang dimaksud adalah:

1. Informan Kunci

Untuk memperoleh data yang akurat diperlukan informan kunci. Informan kunci dalam penelitian ini, semua pedagang telepon genggam bekas yang ada di Kecamatan Selong Kabupaten Lombok Timur.

Adapun kriterian informan dalam penelitian ini adalah:

- a. Pedagang harus beragama muslim
- b. Pedagang yang memiliki konter sendiri dan menjual telepon genggam bekas
- c. Pedagang yang sudah menjalankan bisnis telepon genggam bekas lebih dari dua tahun.

2. Informan Utama

Untuk informan utama dalam penelitian ini adalah tuan guru yang memahami jual beli yang sesuai dengan syariah islam di Kecamatan Selong Kabupaten Lombok Timur.

Instrument Penelitian

Kehadiran peneliti sangat penting dalam penelitian. Kedudukan peneliti dalam penelitian kualitatif cukup rumit. Peneliti sekaligus sebagai perencana, pelaksana pengumpulan data, analisis, penafsir data dan pada akhirnya menjadi pelapor hasil penelitian, peneliti sebagai instrumen karena peneliti menjadi segalanya dalam keseluruhan proses penelitian. Dalam penelitian kualitatif instrumen utamanya adalah peneliti sendiri, namun selanjutnya setelah fokus penelitian menjadi jelas, maka kemungkinan akan dikembangkan instrumen penelitian sederhana, yang diharapkan dapat melengkapi data dan membandingkan dengan data yang telah ditemukan melalui observasi dan wawancara. Peneliti akan terjun ke lapangan sendiri, baik pada *grand tour question*, tahap *focused and selection*, melakukan pengumpulan data, analisis dan membuat kesimpulan.

Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penelitian ini, maka dilakukan teknik-teknik yang relevan, antara lain:

1. Observasi
2. Wawancara
3. Dokumentasi

Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai lapangan. Dalam hal ini Nasution (1988) menyatakan “ Analisis telah mulai sejak merumuskan dan menjelaskan masalah, sebelum terjun ke lapangan, dan berlangsung terus sampai penulis hasil penelitian. Analisis data menjadi pegangan bagi penelitian selanjutnya sampai jika mungkin teori yang *grounded*”.(Sugiyono, 2014;89). Dalam penelitian ini menggunakan analisis selama di lapangan model Miles dan Huberman. Menurut Miles dan Huberman (1984), bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu *data reduction* (reduksi data), *data display* (penyajian data), *conclusion drawing/verification* (penarikan kesimpulan/verifikasi).

Keabsahan data diperlukan guna membuktikan keaslian data yang diteliti dengan kenyataan yang terjadi dilapangan. Dalam penelitian kualitatif diperlukan kredibilitas data, yaitu kriteria untuk memenuhi nilai kebenaran dari data dan informasi yang telah dikumpulkan, melalui uji kredibilitas data dengan teknik triangulasi.

Dalam penelitian ini menggunakan tiga triangulasi yaitu triangulasi sumber, triangulasi metode, triangulasi teori.

1. Triangulasi Sumber
2. Triangulasi Metode
3. Triangulasi Teori

Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan hasil dan penelitian yang dilakukan oleh penulis terhadap etika bisnis pedagang pada jual beli telepon genggam bekas ditinjau dari perspektif ekonomi islam di Kecamatan Selong Kabupaten Lombok Timur. Berikut ini penulis akan mengemukakan bagian-bagian yang terpenting yang menyangkut tentang etika bisnis pedagang dalam jual beli telepon genggam bekas.

Etika Bisnis Pedagang

Etika bisnis pedagang dalam melakukan transaksi jual beli harus berdasarkan Alquran dan sunnah agar tidak terjadi kecurangan dalam melakukan transaksi jual beli. Kepercayaan dan ketebukaan kepada pembeli sangat diutamakan oleh pedagang. Saat melakukan transaksi pedagang memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memeriksa telepon genggam yang akan dibeli, pedagang juga menjelaskan kelebihan, kekurangan telepon genggam yang ditawarkan dan memberikan garansi. Hal itu dilakukan untuk menjaga kepercayaan dari pembeli . seperti yang dipahami kebanyakan pedagang lebih baik kehilangan uang daripada kehilangan kepercayaan. Berdasarkan hasil wawancara yang mendalam dengan informan diperoleh pengetahuan dan bagaimana cara pedagang dalam melakukan transaksi:

“Ya teruteme membuat meyakinkan ino doang, terutama te bedek iye kelebihan HP ne. seperti ini kemudian kalau bisa te bedek iye sede. Berarti dijelaskan dengan sebaik-baiknya barang ini mulu dan dikasi garansi. Garansiny untuk HP second maksimal tiga sampai empat hari. Lamun beru satu tahun. Pokoknya kita berikan garansi untuk meyakinkan dia berani beli. Intinne garansi dan dende takut bebeli. Misalne erek sede tulakang ada masalah komplin kesini dua sampai tiga hari. Ino wah nggekne kuncine garansi ke mun bahasa enukne, berikan garansi

mun second. Sebenarnya tidak ada garansi. Lamun konter ndek beni bergarnsi ndek ne berjalan. Harus siap retur barang ne. namun ne erek masalah.”ZD/271116

Pemahaman informan yang lain tidak jauh beda dengan apa yang dijelaskan oleh ZD. Dalam jual beli harus menjaga nama baik dari konter itu sendiri:

“Tergantung dia maunya kayak gimana, kalau dia mau HP yang lebih mahal, ngak apa-apa dia nambah lagi. Kan itinya kepercayaan. Ya... biar kita kalah barang tapi kepercayaan tetap. Nanti kita tidak mau rugi sepuluh ribu tapi orang kabur. Dan kita butuh pelanggan”ZA/141116

Sementara informan lain menjelaskan dalam transaksi harus menjelaskan bagaimana kejelasan barang yang dijual agar pembeli tidak kecewa, selain itu juga tetap memberikan garansi seperti konter yang lain:

“misalnya, kalau orang yang datang bertanya, misalnya apa normal barang ini, ya paling kita bilang ini kerusakannya, harga normal segini, kalau rusak segini, segitu harga yang mau saya jual. begitu. Pokonya intinya jangan sampai pembeli kecewa. Jangan kita kasi tahu orang, misalnya, barangnya tidak normal kita kasi tahu normal. Cuma itu kalau saya, tidak mau barang bagus tapi kenyataannya tidak, itu yang tidak saya mau. Biar kita nyaman dalam jual beli”JR201016

Kejujuran dan ketebukaan dalam melakukan transaksi jual beli merupakan bagian dari etika bisnis islam yang diajarkan oleh rasululloh.

Dari sisi pengambilan keuntungan pedagang rata-rata mengambil keuntungan 10-25% dan terkadang mengambil keuntungan yang sangat tinggi. Seperti yang jelaskan oleh ustadz Salimunjihad dalam mengambil keuntungan dalam islam tidak dijelaskan mengenai jumlah minimum dan maksimum dalam mengambil keuntungan namun dalam jual beli harus jelas objeknya dan tidak ada penipuan dalam mengambil keuntungan.

“Dalam Islam jual beli itu tidak ada batasan minimal maupun maksimal pengambilan keuntungan, jadi artinya bisa saja ngambil untung kecil, atau ngambil untung besar, tergantung jadi diserahkan kerelaan masing-masing, baek

Lalu Muh Shabiran
Titiek Herwanti
Ihsan Rois

penjualnya maupun pembelinya, selama tidak ada penipuan tidak ada yang dizolimi didalam proses itu jadi benar-benar rela jadi dua tiga kali lipat juga tidak ada masalah. Ya kayak orang misalnya kalau jual tanah kita kadang-kadang beli tanah murah tiba-tiba ada pembeli yang menawari mahal bisa dua tiga kali lipat ya ndak apa-apa. Sepanjang itu memang betul-betul didasarkan pada kerelaan masing-masing, nah untuk itu apaun barangnya, termasuk HP second, boleh aja atau bisa saja orang menjual dengan harga yang pantastis tapi dengan syarat itu jang nipu orang, menzolomi orang untk mendapatkan harga yang bagus itu"USJ/12217.

Tidak ditemukan satu dalilpun yang membatasi keuntungan yang boleh direngguk oleh seorang pedagang dari bisnisnya. Bahkan sebaliknya, ditemukan beberapa dalil yang menunjukkan bahwa pedagang bebas menentukan prosentase keuntungannya. Berikut adalah sebagian dari dalil-dalil tersebut, yang artinya:

Dalil Pertama:

Dari Urwah al Bariqi, bahwasanya Rasulullah Shalallahu 'Alaihi wa Sallam memberinya satu dinar uang untuk membeli seekor kambing. Dengan uang satu dinar tersebut, dia membeli dua ekor kambing dan kemudian menjual kembali seekor kambing seekor satu dinar. Selanjutnya dia datang menemui nabi Shalallahu 'Alaihi wa Sallam dengan membawa seekor kambing dan uang satu dinar. (Melihat hal ini) Rasulullah Shalallahu 'Alaihi wa Sallam mendoakan keberkahan pada perniagaan sahabat Urwah, sehingga seandainya ia membeli debu, niscaya ia mendapatkan laba darinya. (HR. Bukhari, no. 3443)(Abu Dzakwan: 21 februari 2011)

Pada kisah ini, sahabat Urwah Radhiyallahu 'Anhu dengan modal satu dinar, ia mendapatkan untung satu dinar atau 100%. Pengambilan untung sebesar 100% ini mendapat restu dari Nabi Shalallahu 'Alaihi wa Sallam. Dan bukan hanya merestui, bahkan beliau Shalallahu 'Alaihi wa Sallam berdo'a agar perniagaan sahabat Urwah senantiasa diberkahi. Sehingga sejak itu, beliau Shalallahu 'Alaihi wa Sallam semakin lihai berniaga.

Dalil kedua:

Sahabat Rasulullah Shalallahu 'Alaihi wa Sallam, Anas bin Malik radhiyallahu 'anhu meriwayatkan bahwa para sahabat mengadu kepada Rasulullah Shalallahu 'Alaihi wa Sallam, "Wahai Rasulullah, telah terjadi kenaikan harga, hendaknya engkau membuat ketentuan harga jual!" Menanggapi permintaan ini, beliau Shalallahu 'Alaihi wa Sallam bersabda, yang artinya: "sesungguhnya Allah-lah yang menentukan pergerakan harga, Yang menyempitkan rezeki dan Yang melapangkannya. Sedangkan aku berharap untuk menghadap kepada Allah dan tidak seorangpun yang menuntutku dengan satu kezhaliman, baik dalam urusan jiwa (darah) atau harta kekayaan." (HR. Abu Dawud, no 3453, Tirmidzi, no. 1314 dan dinyatakan shahih oleh Syaikh al-Albani dalam kitab Misykatul Mashabih, no. 2894).(Abu Dzakwan: 21 februari 2011)

Pada kenyataan disaat wawancara pedagang sering mendapatkan keuntungan yang sangat tinggi diakibatkan ketidaktahuan pembeli atau masyarakat yang menjual telepon genggamnya ke konter. Seperti yang dijelaskan informan saat melakukan diwawancarai:

*"Pas ketika ndak tau dari orang Malaysia ntah apakah, kan kita menawar barang itu serendah barangnya harganya kalau itu harganya terjual umpamanya lima ratus, walaupun HP Cina, dan merek-merek Nokia, HP HTC ke, apa ke mereknya, kita lihat bagus tampilannya android, tapi kadang-kadang orang itu kita mamfaatkan yang tidak mengerti, maksud saya dia tidak tahu kalau HP itu bagus, dia dikirimkan dari Malaysia, trus ndak bisa pake, bingung lah dia, datanglah dia. Ngak tau apa-apa dia mau jual, mau dia berapa..? kalau disa saya jual dnegan harga lima ratus. Lima ratus, mana ada yang mau beli HP Cina lima ratus, berapa terus. Paling-paling disana seratus aja belum tentu ditawar sama orang kita bilang gitu" **TR/100816***

Dari penjelasan informan diatas dapat kita mengambil pemahaman dimana pedagang dalam mengambil keuntungan dengan memanfaatkan ketidaktahuan pembeli atau orang yang menjual telepon genggamnya ke konter. Hal ini sudah termasuk dalam menzolimi dan itu tidak diperbolehkan dalam Islam.

Informan lain juga menjelaskan bagaimana caranya untuk mendapatkan keuntungan, pada dasarnya bagaimana pedagang mengeluarkan modal seminim-minimnya dan mendapatkan keuntungan yang tinggi:

“Orang yang menjual HPnya tidak tahu kelas HPnya kayak gimana. Intinya kita tidak bisa berpatokan dengan pembelian hari ini dengan besok itu berbeda. Kalau kita mengambil harga, kita akan mengambil harga seminim-minimnya. kalau bisa seminim-minimnya. kan karakter orang berbeda-beda, ada yang menjual dengan harga tinggi dan ada yang menjual dengan harga rendah” ZA/141116.

Menghindari mengambil harta orang lain dengan cara yang batil. Tidak halal harta seorang muslim untuk diambil kecuali dengan kerelaan hatinya. Hadits yang berkaitan dengan larangan menipu dalam berdagang termaktub dalam shahih Muslim dalam kitaabul Imaan. Jika seorang pedagang melakukan kecurangan dalam harga menjual harga tidak sewajarnya dan jika itu diketahui oleh pembeli tentu akan menimbulkan ketidakrelaan pembeli dan pemebelipun merasa dibohongi seperti yang dijelaskan oleh informan tambahan AD bahwa pedagang tidak jujur dalam memberikan harga:

“lamun te bebeli HP ini lek dengan bisnis ndek ne erek jujur kombek ne ampokku muni ndek jujur ndek ne beni nyebut bendene pire sik ne bebeli, nah mahal ni mahal sikku bebeli leguk ternyata mudek”

Informan lain juga saat wawancara menjelaskan bagaimana cara untuk mendapatkan keuntungan tidak jauh beda dengan informan yang lainnya:

“Pokoknya saat itu kita beli dengan harga yang murah, terkadang kita beli HP yang keadaan terkunci jaringannya, dibawa dari Saudi, Malaysia misalnya. Sampai Indonesia terkunci sinyalnya, kita beli harga murah. Kita buka kuncinya dengan biaya sekian, modalnyakan sekitar 300 kita jual dengan harga 2.000.000,00”. IN/301016

Keuntungan adalah bagian dari rizki Allah, karena itu islam tidak membatasi keuntungan perdagangan. Boleh saja mengambil keuntungan dua kali lipat, sebagaimana disebutkan dalam hadis Urwah, selama memenuhi syarat.

1. Barang itu bukan kebutuhan pokok masyarakat

2. Untungnya tidak berlebihan hingga termasuk penipuan

Keuntungan itu tidak disebabkan karena usaha penimbunan (ihtikar), sehingga menyebabkan barang itu langka dan harganya menjadi mahal. Konsumen yang membeli barang terlalu mahal, hingga terhitung penipuan, maka konsumen punya hak 'khiyar ghabn' (khiyar karena harga yang sangat tidak layak). (Fatawa wa Istisyarat Mauqi' Islam al-Yaum, 3/2/1424).

Dari penjelasan diatas kerelaan dari yang menjual telepon genggam bekas, dikarenakan tidak begitu paham dengan telepon genggam yang dijual. Islam adalah syariat yang menghormati hak kepemilikan umatnya. Oleh karena itu, tidak dibenarkan bagi siapapun untuk memakan atau menggunakan harta saudaranya kecuali atas kerelaan sudaranya, baik melalui perniagaan atau lainnya.

Kepercayaan konsumen sangat berpengaruh terhadap keberlangsngan konter itu sendiri. jika konsumen kecewa tentu dia akan mencari pedagang yang lain, Salah satu pengakuan dari dari informan yang merasa dibohongi, seperti yang dijelaskan saat wawancara:

"tempat saya marah kenapa ditutup-tutupi, saya juga rugi, saya jual tidak dapat untung juga. Itu pertama dan terakhir. Saya tidak pernah beli lagi disana".
DD/261216

Dari hasil wawancara diatas dapat kita pahami kepercayaan sangat besar pengaruhnya dalam jual beli, dalam etika bisnis Islam yang diajarkan oleh Rasulullah untuk selalu jujur dalam jual beli.

Seperti yang dijelaskan informan tambahan lainnya, untuk kondisi barang pedagang selalu jujur karena, jika barang itu rusak maka barangnya dikembalikan dan jika konter itu melakukan kebohongan maka konter itu tidak bertahan lama, konter selalu menjaga nama baiknya. Namun pedagang tidak jujur dalam pengambilan harga, seperti yang dijelaskan saat wawancara:

Lalu Muh Shabiran
Titiek Herwanti
Ihsan Rois

“lamun te bebeli HP ini lek dengan bisnis ndek ne erek jujur kombek ne ampokku muni ndek jujur ndek ne beni nyebut bendene pire sik ne bebeli, nah mahal ni mahal sikku bebeli leguk ternyata mudek, soalne mun konter ndek ne mele bebeti seket”AD/261216

“Nah lamun lek kondisi HP ne jek jujur iye mun konter, soalnekan mun konter ini kan bdek ne beni so nyedek nama baik ne ke lamun lek masalah HP normal ne jujur iye emang konter-konter ini legik sik ndek taok ne jujur no lek herge HP ino, pire sik ne bebeli bendene ino, pasku bebeli laek inget ku N97 pire ejine onkatku ampok sebutang ne aku eji sejute trus sang mahal ne. HP bagus dengan ampok ne mahal. Regekku siwek ratus laguk ne. mahal ne doang sebut ne. mahal eji HP ini”AD/261216

Menjalankan jual beli yang sesuai dengan ketentuan islam yang sebenar memang sulit namun setiap pedagang berusaha untuk memberikan pelayanan yang terbaik untuk setiap pelangganya, dengan terbuka dan jujur dalam setiap melakukan trasaksi. Cara yang dilakukan dengan memberikan garansi kepada pembeli, jika barang rusak bisa dikembalikan diganti dengan barang yang lain atau dengan uang dikembalikan. Menjelaskan kekurangan dan kelebihan barang yang dijual.

Prinsip - Prinsip Bisnis Rasulullah

1. Fathonah

Sifat fathonah telah membawa implikasi dalam dunia bisnis. Sebab segala sesuatu aktivitas dalam manajemen suatu perusahaan harus dengan kecerdasan. Yakni, dengan mengoptimalkan semua potensi akal yang ada untuk mencapai tujuan. dari hasil wawancara dengan pedagang, saat menjalankan bisnisnya pedagang bisa membaca kondisi pasar seperti yang dijelaskan informan saat wawancara:

“Aaa... kita hitung dengan harga sesuai dengan pengambilan, kadang kita melihat kondisi barang, kita lihat dulu kondisi barang, kalau dia istilahnya 75% kemulusannya itu kita, kalau dia 95% harga setandar. Kita mengambil harga seminim-minimnya. Kalau bisa seminim-minimnya kita ambil. Kan karekter orang jual juga kan beda-beda, ada yang jual tinggi ada yang mau jual

rendah. Artinya kita tidak bisa berpatokan. Kadang kita beli mahal kadang kita beli murah. Kalau barang lagi limit kita berani beli mahal, karena barang limit, tergantung kondisi dan situasi pasar. Kalau dia pasarnya rame kita berani beli harga tinggi".ZA/141116

Informan lain juga menjelaskan:

"Tergantung pasaran cek te iye juluk pasaran ne. gitek te lengan internet juluk, pire beru ne, polong due hergene, 3.000.0000.00 beru ne paling te tawar 17-18. Tergantung pelengkapan kotak ne"IN/301016.

Kecerdasan pedagang juga dilihat saat memberikan garansi, hal ini merupakan strategi untuk menarik minat pembeli seperti yang dijelaskan saat wawancara:

"Garansinya untuk HP second maksimal tiga sampai empat hari. Kalau HP baru satu tahun. Pokoknya kita berikan garansi untuk meyakinkan dia berani beli. Intinne garansi. Misalne ada yang rusak bisa dikembalikan. Itu aja kuncinya pada, berikan garansi kalau HP second. Sebenarnya tidak ada garansi. Tapi kalau knter tidak berani memberikan garansi konter tidak bisa berjalan. Harus siap retur barang ne. kalau ada masalah"ZD/271116.

Dari penjelasan diatas kita bisa mengambil kesimpulan dimana pedagang memiliki kecerdasan dalam melakukan transaksi jual beli. Terutama dalam menentukan harga, jelas sekali hal didukung oleh bagaimana seorang pedagang mampu memahami karakter pembeli. Selain itu juga pedagang mampu membaca situasi kondisi pasar, bisa mengait hati pembeli. Dengan memiliki kecerdasan dalam berdagang maka akan mendukung kesuksesan dalam berdagang.

Memiliki sifat jujur, benar, dan bertanggung jawab saja tidak cukup dalam mengelola bisnis secara profesional. Para pelaku bisnis juga harus memiliki sifat fathanah, yaitu sifat cerdas, cerdik, dan bijaksana, agar usahanya bisa lebih efektif dan efisien serta mampu menganalisis situasi persaingan (competitive setting) dan perubahan-perubahan (changes) di masa yang akan datang.

Sifat fathanah pulalah seperti yang diriwayatkan oleh Imam al-Bukhari yang mengantarkan Nabi Muhammad SAW (sebelum menjadi nabi) mendapat keberhasilan dalam kegiatan perdagangan. Pebisnis

muslim musti mampu mengadopsi sifat ini jika ingin menjadi seorang pebisnis yang sukses di masa depan, terutama dalam menghadapi situasi persaingan (competitive setting) yang bukan hanya rumit (complicated) dan canggih (sophisticated), tetapi bahkan kadang-kadang menghadapi situasi yang kacau (chaos). Pebisnis juga harus mempunyai kecerdasan memprediksi situasi persaingan global ke depan dengan kemajuan teknologi komunikasi yang demikian pesat, yang sudah tidak mengenal batas garis wilayah dan teritorial suatu negara. (M. Hamdani: September: 2013)

2. Amanah

Amanah berarti tidak mengurangi apa-apa yang tidak boleh dikurangi dan sebaliknya tidak boleh ditambah, dalam hal ini termasuk juga tidak menambah harga jual yang telah ditentukan kecuali atas pengetahuan pemilik barang. Maka seorang yang diberi Amanah harus benar-benar menjaga dan memegang Amanah tersebut, ayat tersebut adalah sebagai berikut:

Sesungguhnya kami Telah mengemukakan amanat kepada langit, bumi dan gunung-gunung, Maka semuanya enggan untuk memikul amanat itu dan mereka khawatir akan mengkhianatinya, dan dipikullah amanat itu oleh manusia. Sesungguhnya manusia itu amat zalim dan amat bodoh, (Al-Ahzab: 72)

Rasulullah memerintahkan setiap muslim untuk selalu menjaga Amanah yang diberikan kepadanya. Sabda Nabi akan hal ini yang artinya:

Tunaikanlah amanat terhadap orang yang mengamanatimu dan janganlah berkhianat terhadap orang yang mengkhianatimu. (HR. Ahmad dan Abu Dawud dikutip dari Yusanto dan Muhammad K.W, 2002: 105)

Seseorang yang melanggar Amanah digambarkan oleh Rasulullah sebagai orang yang tidak beriman. Bahkan lebih jauh lagi, Digambarkan sebagai orang munafik. Sabda Nabi tentang hal ini:

Tidak beriman orang yang tidak memegang Amanah tidak ada agama orang yang tidak menepati janji. (HR. Ad Dalimi Dikutip dari Yusanto dan Muhammad K.W, 2002: 105)

Sikap Amanah mutlak harus dimiliki oleh seorang pebisnis muslim. Sikap Amanah diantaranya tidak melakukan penipuan, memakan riba, tidak menzalimi, tidak melakukan suap, tidak memberikan hadiah yang diharamkan, dan tidak memberikan komisi yang diharamkan.

Mengenai sikap anamah dalam jual beli pedagang, sebagaimana yang dijelaskan saat wawancara :

“Kalau dia komplin mau kembaliin barang. Soalnya kita garansinya Cuma lima hari. Tergantung dia maunya kayak gimana, kalau dia mau HP yang lebih mahal, ngak apa-apa dia nambah lagi. Kan itinya kepercayaan. Ya... biar kita kalah barang tapi kepercayaan tetap. Nanti kita tidak mau rugi sepuluh ribu tapi orang kabur. Dan kita butuh pelanggan”ZA/301016.

“Saya bisa bentuk barang, bisa bentuk, bisa ambil yang lain, bisa ambil uang kalau misalnya tidak bisa diseroir misalnya. Ada kerusakan kita servis dulu kalau memang tidak bisa dikembalikan kalau dikembalikan trus atau kiita berikan dia dua alternative ambil uang atau tukar yang lain. Biar mereka tetap suka beli barang, karena bisa dikembalikan kalau ada kerusakannya.ZD/271116

Mengenai kebenaran dalam memberikan garansi dibenarkan oleh informan pendukung jika barang itu mengalami kerusakan maka barangnya bisa dikembalikan

“Jujur dia, kalau kondisi barang rusak, kita dikembalikan. Guru udin juga jujur, kalau dia bagus orangnya. Saya tidak pernah masuk ke tempat yang lain, Cuma mereka berdua saja”YD/20117.

“untuk kondisi HP, menurut saya semua konter itu jujur, kalau konter tidak jujur kita bisa mengembalikan barangnya” AD/261216

Sikap amanah mutlak harus dimiliki oleh seorang pebisnis muslim. Sikap itu bisa dimiliki jika dia selalu menyadari bahwa apapun aktivitas yang dilakukan termasuk pada saat ia bekerja selalu diketahui oleh Allah SWT. Sikap amanah dapat diperkuat jika dia selalu meningkatkan pemahaman Islamnya dan istiqamah menjalankan syariat Islam. Sikap amanah juga dapat dibangun dengan jalan saling menasehati dalam kebajikan serta mencegah berbagai penyimpangan yang terjadi. Sikap amanah akan memberikan dampak positif bagi diri pelaku, perusahaan, masyarakat, bahkan negara. Sebaliknya sikap tidak amanah (khianat) tentu saja akan berdampak buruk. (bangbegs, 12 Agustus 2010)

3. Sidiq

Muhammad adalah sebagai pedagang pengecer, yang telah berbuat siddiq (jujur) dan adil kepada majikannya(Khadijah sebagai pedagang besar) dan kepada pelanggan setiap transaksi perdagangan, di samping itu ia juga selalu menasehati para sahabatnya untuk melakukan hal serupa. Setelah menjadi nabi serta berkuasa dan kepala negara Madinah, Muhammad saw telah mengikis habis transaksi transaksi dan segala macam praktek yang mengandung unsur penipuan.

Saat melakukan transaksi pedagang berusaha menjelaskan kelebihan dan kekurangan barang yang dijual seperti yang dijelaskan saat wawancara:

*"harus kita jujur, kita harus jelaskan keluhannya, misalnya kalau seperti ini, begini kondisinya, harganya segini, kita tidak bohong karena nama konter kita yang rusak, intinya kita terbuka"*IN/301016.

Informan lain juga menjelaskan jika barang yang akan dijual tidak bisa diperbaiki maka dijual dengan kondisi semula dan menjelaskan secara terbuka kondisi telepon genggam tersebut:

“Sevis dulu bagus, normal baru. Kalau memang ndak, intinya kalau barangnya ndak bisa normal, ya kita jual dengan keadaan begitu. Intinya kita sudah bilang sama orang HP ini kerusakan begini. Nanti harga yang ngatur”JR201016.

“Kalau saya terbukanya periksa dulu jangan percaya omongan saya. Ketika kamu mengatakan OK nyocok baru, kalau saya jelaskan begini-begini mungkin ndak ngerti, langsung aja periksa”TR/100816.

Nabi Muhammad saw memberikan nasehat kepada seorang pedagang pengecer, tatkala mencampur antara barang yang berkualitas baik dengan yang tidak baik. Dari Abu Urairah : bahwasanya Rasulullah saw pernah melalui suatu onggokan makanan yang bakal di jual, lantas beliau memasukkan tangan beliau kedalam onggokan itu, tiba tiba jari beliau di dalamnya meraba yang basah. Beliau keluaran jari beliau seraya berkata, mengapakah ini? Jawab yang punya makanan, basah karena hujan ya Rosulullah, beliau bersabda : mengapa tidak engkau taruh di sebelah atas supaya dapat dilihat orang. Barang siapa yang menipu, maka ia bukan umatku (HR. Muslim). Harga yang di tetapkan pedagang, adakalanya terkandung unsur penipuan, ada yang di sadari dan ada pula yang tidak di sadari, misalnya, harga yang di tetapkan berdasarkan negosiasi (tawar meanawar), biasanya di tentukan oleh keahlian pelanggan dalam menawar, bisa jadi harga berbeda untuk barang yang sama, tempat yang sama. Apabila pelanggan bertemu satu sama lain, dengan membeli barang yang sama, tetapi harga berbeda. Pelanggan dengan harga tinggi merasa tertipu. (Asrizal, September: 2009).

Jika kaji dari sisi objek barang, pedagang memang jujur dalam menjelaskan barangnya tapi dari segi mendapatkan barang yang akan dijual pedagang sering memanfaatkan ketidaktahuan masyarakat mengenai harga dan tipe telepon genggam yang akan dijual kekonter

pihak konter bisa menekan harga dengan serendah-rendahnya. Seperti yang dijelaskan saat wawancara:

*“kan kita menawar barang itu serendah barangnya harganya kalau itu harganya terjual umpamanya lima ratus, walaupun HP cina, dan merek-merek nokia, HP HTC ke, apa ke mereknya, kita lihat bagus tampilannya android, tapi kadang-kadang orang itu kita mamfaatkan yang tidak mengerti, maksud saya dia tidak tahu kalau HP itu bagus, dia dikirimkan dari Malaysia, trus ndak bisa pake, bingung lah dia, datanglah dia. Ngak tau apa-apa dia mau jual, mau dia bearapa..? kalau disa saya jual dnegan harga lima ratus. Lima ratus, mana ada yang mau beli HP cina lima ratus, berapa terus. Paling-paling disana seratus aja belum tentu ditawar sama orang kita bilang gitu”***TR/100816**

4. Tabligh

Tabligh berarti menyampaikan. Segala firman Allah yang ditujukan oleh manusia, disampaikan oleh Nabi. Tidak ada yang disembunyikan meski itu menyinggung beliau. Sudah menjadi tugas beliau sebagai nabi dan rasul untuk menyampaikan fiman Allah dan segala petunjuk untuk membimbing manusia. Namun, satu hal yang pasti, dalam menyampaikan segala firman Allah pastilah diperlukan kemampuan komunikasi. Karena mengkomunikasikan segala firman Allah dalam kondisi dan lingkungan masyarakat jahiliyah tentu diperlukan teknik yang tepat dan visi yang kuat. Bagaimanapun pesan yang disampaikan Allah untuk umat manusia, nabi Muhammad mengkomunikasikan semuanya walaupun satu atau beberapa ayat menyinggung dan mengkritik beliau. Orang yang memiliki sifat tabligh, akan menyampaikan sesuatu dengan benar (berbobot) dan dengan tutur kata yang tepat (bi al-hikmah).

Apabila sifat tabligh diterapkan dalam berbisnis, bisa di derivasikan menjadi kemampuan komunikasi dan argumentasi dalam menyampaikan sesuatu. Namun dalam terapannya, menyampaikan bukan berarti asal menyampaikan, namun dikemas dengan cara yang komunikatif dan argumentatif sehingga inti dari pesan yang ingin disampaikan bisa tersampaikan. Apapun yang menjadi keunggulan dan kelemahan produk misalnya, harus disampaikan pada pelanggan atau konsumen. Begitu juga dalam pelaporan dan presentasi, semua dilakukan dengan teknik yang benar-benar bertujuan agar maksud dan tujuan serta segala sesuatu tersampaikan dengan benar, bukan hanya sekedar tersampaikan. (Naim Mulfi. 27 Oktober 2012)

Dari sisi komunikasi pedagang, informan menjelaskan kondisi objek barang yang dijual, baik dari sisi kelebihan maupun kekurangannya. Seperti yang dijelaskan DD (informan tambahan) saat diwawancara:

“ kalau urusan beli HP lebih baik saya membeli di konter yang dekat dengan bakso Surabaya, orangnya lebih jujur, tapi harga cukup tinggi. Dia menjelaskan secara terang-terangan. HP ini kondisinya kurang baik, kapasitasnya segini, kalau yang seperti ini cepet rusaknya, kita dijelaskan sedetail-detailnya, agar kita tidak menyesal, tapi harga agak tinggi. DD/261216

Penjelasannya hanya sebatas pada kondisi objek barang tersebut, tidak dijelaskan secara detail, seperti halnya mengenai telepon genggam yang dijual sudah diservis, dimasukkan spartpart telepon genggam yang lain. Seperti yang dijelaskan AD (informan tambahan) saat diwawancara:

“waktu itu saya pergi beli HP BB bersama kakak misan, kakak misan saya tidak mau HP yang sudah diservis, dari kondisi objek HP tersebut normal tapi HP tersebut sudah diservis, terus saya kembalikan ke IN dan kami mengambil uang” AD/261216

Penyampaian secara tablik yang sesuai dengan apa yang sudah diajarkan oleh rasululloh belum secara utuh dilakukan oleh para

pedagang, pedagang hanya menyampaikan hanya sebatas objek baranga yang dijual.

Kesimpulan

Berdasarkan diskripsi dari analisis penelitian mengenai etika bisni pedagang di Kecamatan Selong Kabupaten Lombok Timur dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dari kelima informan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa etika bisnis pedagang belum sesuai dengan prinsip etika bisnis yang diajarkan Rasulullah seperti *siddiq, tabliq, amanah, fathonah*. Padahal dalam Islam kita dianjurkan untuk selalu jujur, terbuka, dan tidak saling merugikan antara pihak penjual maupun pembeli.
2. Dari sisi pengambilan keuntungan para pedangan rata-rata mengambil keuntungan 10%, 20% 25% dan bisa lebih sampai dua kali lipat dari harga pokok. Untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi pedagang sering membeli telepon genggam dengan harga murah dan menjual dengan harga yang tinggi. Memamfaatkan ketidaktahuan masyarakat mengenai harga pasaran , tipe telepon genggam yang dijual oleh masyarakat dimanfaatkan oleh para pedagang, dengan melihat kondisi tersebut pedagang bisa menekan harga serendah-rendahnya untuk medapatkan telepon genggam. karena prinsip pedagang bagaimana dalam mendapatkan barang dengan harga yang murah dan menjual dengan harga yang mahal.

Daftar Pustaka

- Badudu JS. 1995. *Kamus Besar Bahasa Indonesia* Jakarta: UI-Press.
- <http://arya-muhamad.blogspot.sg/2009/09/siddiq-dan-amanah-dalam-berdagang.html>
- <http://naimmulfi.blogspot.sg/2012/10/implementasi-sifat-sifat-nabi-muhammad.html>
- <http://midwiferyenterpreneurship.blogspot.sg/2013/09/fathanah-nabi-muhammad-saw-seorang.html>
- Idri dan Tutik, Titik Triwulan. 2008. *Prinsip-Prinsip Ekonmi Islam*. Jakarta: Lintas Pustaka Publisher.
- Jusmaliani, 2008. *Bisnis Berbasis Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Laporan Jumlah Perizinan Rekomendasi Kecamatan Selong Tahun 2016
- Labib Mz, 2006. *Etika Bisnis dalam Islam*. Surabaya: Bintang Usaha Jaya.
- Suwantoto. 1990. *Aspek-Aspek Pidana dalam Ekonomi*, Jakarta: Ghalia.
- Sugiyono, 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tarmizi Erwandi, 2016. *Harta Haram Muamalah Kontemporer*. cetakan ke 12. Bogor: P.T. Berkah Mulia Insani