

**PENERAPAN *ISTISHNA* DALAM USAHA FURNITURE DITINJAU
DARI ETIKA BISNIS ISLAM**

(Studi Kasus pada UD Jati Barokah Ponorogo)

Skripsi

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Strata S.1 dalam Ilmu Ekonomi Islam



Disusun Oleh:

Pryo Ihsan Aji
1805026168

PRODI EKONOMI ISLAM

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG

2021

Persetujuan Pembimbing

Lamp : 4 (empat) eks.
Hal : Naskah Skripsi
A.n. Sdr. Pryo Ihsan Aji

Kepada Yth.

Dekan Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya bersama ini. Saya kirim naskah Skripsi saudara :

Nama : Pryo Ihsan Aji
NIM : 1805026168
Jurusan : Ekonomi Islam

Judul Skripsi : Penerapan Istishna Dalam Usaha Furniture Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus di UD Jati Barokah Ponorogo)

Demikian dengan ini kami mohon kiranya Skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Demikian atas perhatiannya, harap menjadi maklum adanya dan kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pembimbing I



Drs. H. Saekhu, MH.

NIP. 196901201994031004

Ponorogo, 10 Juni 2021

Pembimbing II



H. Muchammad Fauzi, SE., MM

NIP.197302172006041001

LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp./Fax (024) 7608454 Semarang 50185

PENGESAHAN

Skripsi Saudara : Pryo Ihsan Aji
NIM : 1805026168
Judul : Penerapan *Istishna* Dalam Usaha Furniture Ditinjau Dari
Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada UD Jati Barokah
Ponorogo)

Telah diujikan dalam sidang *munaqosah* oleh Dewan penguji Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam UIN Walisongo dan dinyatakan **LULUS** pada tanggal:

23 Desember 2021

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana strata 1 tahun
akademik 2021/2022.

Semarang, 23 Desember 2021

DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang

Sekretaris Sidang

H. Muchamad Fauzi, SE., MM

Dr. H. Maltuf Fitri, SE., M.Si.

NIP. 19730217 200604 1 001

NIP. 19741016 200312 1 003

Penguji I

Penguji II



Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag.

Septiana Na'afi, M.S.I

NIP. 19690830 199403 2 003

NIP. 19890924 201903 2 018

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. H. Saekhu, MH

H. Muchamad Fauzi, SE., MM

NIP. 19690120 199403 1 004

NIP. 19730217 200604 1 001

MOTTO

لَقَدْ خَلَقْنَا الْإِنْسَانَ فِي أَحْسَنِ تَقْوِيمٍ

Sesungguhnya Kami telah menciptakan manusia dalam bentuk yang sebaik-baiknya.

Qs. At-Tin : 4

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur Alhamdulillahirabbil'alamin, Puji Tuhan yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang yang telah memberikan kelancaran dan kekuatan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan lancar. Skripsi ini penulis persembahkan pada :

1. Kedua orang tuaku tercinta, Ayah dan Bunda terimakasih banyak atas segala hal baik, cinta, kasih dan sayang, dukungan, serta doa yang selalu tercurah untuk mengiringi setiap langkah anak-anaknya. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan kesehatan, panjang umur, dan lindungannya.
2. Adikku Dony Fatckurohman dan Yogy Prasetyo, terimakasih banyak telah menjadi penyemangat dan memberi masukan dalam mengerjakan skripsi ini. Terimakasih atas doa yang diberikan kepadaku untuk dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Semoga kita semua bisa meraih kesuksesan dunia dan akhirat untuk selalu membuat Ayah dan Bunda bangga tersenyum bahagia melihat kita anak-anaknya.
3. Pipit Candra Eka Puspita, S.E sebagai teman dan support system, terimakasih telah mendampingi mengerjakan penelitian ini hingga tuntas. Semoga cita-cita serta langkah kita bisa menempuh ke jenjang abadi dapat tercapai.
4. Sahabat-Sahabat Keluarga PMII Rayon Ekonomi yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Terimakasih banyak atas segala semangat, dukungan dan doanya selama ini.
5. Kawan-kawan BEM Nusantara yang selama ini menjadi kawan yang baik dalam organisasi maupun kawan diskusi walaupun jarak yang memisahkan kita semua.
6. Almamaterku tercinta UIN Walisongo Semarang, semoga selalu jaya dan semakin berkualitas.

DEKLARASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Pryo Ihsan Aji
NIM : 1805026168
Jurusan/Program Studi : Ekonomi Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

**PENERAPAN ISTISHNA DALAM USAHA FURNITURE DITINJAU DARI
ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi kasus pada UD Jati Barokah Ponorogo)**

Secara keseluruhan merupakan hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 10 Juni 2021

Deklarator



Pryo Ihsan Aji

PEDOMAN TRANSLITERASI HURUF ARAB KE HURUF LATIN

Transliterasi merupakan hal yang penting dalam penulisan skripsi karena pada umumnya banyak istilah arab, nama orang, judul buku nama lembaga dan lain sebagainya yang aslinya ditulis dengan huruf Arab harus disalin ke dalam huruf Latin. Untuk menjamin konsistensi maka perlu ditetapkan satu transliterasi sebagai berikut :

A. Konsonan

ء = ‘	ز = z	ق = q
ب = b	س = s	ك = k
ت = t	ش = sy	ل = l
ث = ts	ص = sh	م = m
ج = j	ض = dl	ن = n
ح = h	ط = th	و = w
خ = kh	ظ = zh	ه = h
د = d	ع = ‘	ي = y
ذ = dz	غ = gh	
ر = r	ف = f	

B. Vokal

اَ = a

اِ = i

اُ = u

C. Diftong

آي = ay

أو = aw

D. Syaddah (ّ)

Syaddah dilambang dengan konsonan ganda, misalnya الطب *al-thibb*.

E. Kata Sandang (... ال)

Kata sandang (... ال) ditulis dengan *al-* ... misalnya الصناعة = *al-shina'ah*. *Al-* ditulis dengan huruf kecil kecuali jika terletak pada permulaan kalimat.

F. Ta' Marbutah (ة)

Setiap ta' marbutah ditulis dengan "h" misalnya المعيشة الطبيعية = *al-ma'isyah al-thabi'iyah*.

ABSTRAK

Akad jual beli berbentuk pesanan salah satunya adalah *istishna*. *Istishna* adalah membeli barang yang di buat sesuai dengan kireteria dan persyaratan tertentu yang di sepakati antara pemesan dan pembeli seperti yang di terapkan di tempat usaha UD Jati Barokah. Usaha UD Jati Barokah adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang furniture, yakni jual beli produk furniture dengan menggunakan sistem kekeluargaan dengan proses produksi barang akan menunggu adanya pemesanan barang dan akan dibuatkan sesuai permintaan pembeli. Sistem pembayarannya yang di lakukan pembeli diperbolehkan untuk melakukan pembayaran di muka, di tengah ataupun di akhir tanpa memiliki batas waktu yang di tentukan.

Peneelitian ini memiliki dua rumusan masalah yang akan di kaji, yakni bagaimana praktek *istishna* dan implementasi *istishna* ditinjau dari prinsip etika bisnis islam. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif. Dalam mengumpulkan data, penelitian ini menggunakan metode wawancara dan dokumentasi kepada narasumber. Untuk menganalisis data metode yang di gunakan ialah metode kualitatif lapangan dan menggunakan cara berfikir induktif.

Dari penelitian yang di lakukan dapat di simpulkan, akad *istishna* yang terjadi di UD Jati Barokah tidak seusai konsep *Istishna*. Salah satu syarat *istishna* ialah barang harus jelas, baik macam, varian, sifat serta kadarnya. Pemilik usaha memperbaiki barang yang rusak dengan menggunakan bahan kayu yang kadar dan sifatnya berbeda tanpa sepengetahuan konsumen. Prabotan furniture yang di sepakati antara pemilik usaha dan pembeli berbahan Jati, tetapi karena adanya kerusakan pemilik usaha memperbaiki dengan kayu Akasia tanpa sepengetahuan konsumen dan secara langsung mengubah kadar dan sifat prabotan furniture tersebut. Analisis menurut tinjauan Prinsip Etika Bisnis Islam terdapat ketidaksesuaian dengan prinsip Etika Bisnis Islam mengenai kejujuran, keadilan dan tanggung jawab dalam menjalankan usaha.

Kata Kunci: Istishna, Etika Bisnis Islam, Furniture

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT, Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Atas rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang diajukan guna memenuhi salah satu tugas dan syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata (S.1) di prodi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Sholawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada baginda Nabi Muhammad SAW yang kita tunggu syafa'atnya di hari akhir. Dalam pelaksanaan penulisan skripsi ini tidak lepas dari dukungan berbagai pihak yang telah ikut serta membantu. Atas segala dukungan dan bantuannya, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga penulis diberi kemudahan menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Prof. Dr. Imam Taufiq, M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, Wakil Dekan I, II, III serta seluruh civitas akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag. selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, Bapak Nurudin, S.E., M.M. selaku Sekertaris Prodi Ekonomi Islam, dan Ibu Fita Nurotul Faizah, M.E selaku Staff Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
5. Terimakasih Kepada Dosen Pembimbing tercinta Bapak Drs. H. Saekhu, M.H. selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak H. Muchammad Fauzi, SE., MM selaku Dosen Pembimbing 2 yang telah bersedia dan senantiasa sabar untuk meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya dalam memberikan bimbingan serta arahannya untuk penyusunan skripsi ini.

6. Bapak Johan Arifin selaku wali studi yang selalu mendampingi dan membimbing saya dari awal masuk perkuliahan di UIN Walisongo
7. Bapak Juriono selaku Pemilik usaha UD Jati Barokah serta Konsumen yang dengan baik hati membantu dan mendukung saya untuk menyelesaikan skripsinya.
8. Terimakasih kepada teman-teman saya di DEMA UIN Walisongo 2019, BEM Nusantara, PMII Rayon Ekonomi yang telah mewarnai kehidupan kampus saya.
9. Semua teman-teman Ekonomi Islam Transfer 2018 yang selalu dengan senang hati menemani proses saya dari awal masuk perkuliahan hingga penyelesaian tugas akhir.
10. Semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat di tulis satu persatu.

Penyusunan tugas akhir skripsi ini disusun dengan sebaik-baiknya. Namun, saya menyadari masih banyak kekurangan dalam pembuatan Skripsi ini, oleh karena itu saya mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak. Besar harapan saya semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada pembaca.

Ponorogo, 10 Juni 2021

Penulis



Pryo Ihsan Aji

NIM.1805026168

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
DEKLARASI.....	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI	vii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
D. Tinjauan Pustaka	8
E. Metode Penelitian.....	10
F. Sistematika Penulisan.....	13
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Etika Bisnis Islam	15
1. Pengertian Etika	15
2. Pengertian Bisnis	16
3. Pengertian Islam	16
4. Pengertian Etika Bisnis Islam.....	17
B. Pentingnya Etika Bisnis Islam.....	17
C. Prinsip Etika Bisnis Islam	18
1. Amanah	19
2. Shiddiq.....	22

3.	Tabligh.....	25
4.	Fathanah	29
5.	Syaja'ah	31
D.	Bisnis yang Dilarang dalam Islam	32
E.	Jual Beli Istishna	35
1.	Pengertian Jual Beli.....	35
2.	Pengertian Istishna	36
3.	Rukun dan Syarat Istishna'	37

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A.	Sejarah Singkat UD Jati Barokah Ponorogo	41
B.	Visi dan Misi UD Jati Barokah	43
C.	Ruang Lingkup Usaha.....	43
D.	Struktur Perusahaan UD Jati Barokah.....	44
E.	Lokasi UD Jati Barokah	45
F.	Produk-Produk UD Jati Barokah	45
G.	Spiritual Company UD Jati Barokah.....	45

BAB IV ANALISIS ISTISHNA DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM

A.	Praktek Istishna Dalam Usaha Furniture UD Jati Barokah.....	47
B.	Analisis Implementasi Istishna Dalam Usaha Furniture UD Jati Barokah Ditinjau Dari Prinsip Etika Bisnis Islam	57

BAB V PENUTUP

A.	Kesimpulan.....	59
B.	Saran.....	59
C.	Penutup.....	60

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Bisnis Furniture di Kabupaten Ponorogo.....	4
Tabel 1.2 Data Penjualan Furniture UD Jati Barokah.....	5
Tabel 3.1 Harga dan Jenis Furniture yang Tersedia di UD Jati Barokah.....	41

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Struktur Perusahaan UD Jati Barokah.....	44
Gambar 4.1 Skema Istishna UD Jati Barokah.....	54

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Agama Islam memiliki pedoman untuk mengarahkan umatnya dalam melaksanakan amalan. Pedoman tersebut adalah al-Qur'an dan Sunnah Nabi. Sebagai sumber ajaran Islam, setidaknya dapat menawarkan nilai-nilai dasar atau prinsip-prinsip umum yang penerapannya dalam bisnis di sesuaikan dengan perkembangan zaman dan mempertimbangkan dimensi ruang dalam waktu. Islam seringkali di jadikan sebagai model tatanan kehidupan. Hal ini tentunya dapat di pakai untuk pengembangan lebih lanjut atas suatu tatanan kehidupan tersebut, termasuk tatanan dalam berbisnis.¹

Bisnis adalah pondasi perekonomian suatu negara. Kegiatan berbisnis telah mengantongi izin sejak awal munculnya Islam. Keterangan tersebut dibuktikan dengan adanya dalil al-Qur'an yang menjelaskan tentang kehalalannya, salah satunya seperti yang tercantum dalam QS. al-Baqarah ayat 275 yang berbunyi:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ
بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ
فَأَنْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥

Artinya: “. . . Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. . .”.²

Kutipan ayat diatas dengan jelas memberikan seruan kepada kaum muslim bahwa jual beli (bisnis) dihalalkan oleh Allah SWT, baik dalam bentuk jual beli jasa maupun jual beli di barang dagangan. Sedangkan, Allah telah mengharamkan

¹Muhammad dan Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, Jakarta: Salemba Diniyah, 2002, h.84.

²Departemen Agama RI, *Al-Quran dan terjemahannya*, Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2007, h. 36

segala bentuk transaksi yang mengandung riba. Riba adalah bentuk praktek jual beli yang mengandung unsur *bathil*, *fasad* dan *dhalim* yang pada akhirnya akan menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak.³

Untuk memulai dan menjalankan bisnis tentu tidak boleh lepas dari etika, karena mengimplementasikan etika dalam bisnis akan mengarahkan kehidupan manusia untuk mencapai kebahagiaan dunia dalam bentuk memperoleh keuntungan materil dan kebahagiaan akhirat dengan memperoleh ridha Allah.⁴

Menurut Muhammad, etika bisnis Islam adalah suatu norma yang bersumber dari al-Qur'an dan Hadits yang dijadikan petunjuk untuk bertindak, bersikap, bertingkah laku serta membedakan antara mana yang baik dan mana yang buruk dalam melakukan aktivitas bisnis.⁵ Dengan demikian antara etika dan bisnis merupakan dua hal yang tidak dapat dipisahkan.

Dalam ekonomi Islam visi misi bisnis bukan hanya berorientasi pada keuntungan semata seperti halnya pada kaum kapitalis yang berprinsip dengan biaya rendah dapat menghasilkan keuntungan yang besar, melainkan visi misi bisnis berbasis Islami lebih mengedepankan manfaat dari suatu produk serta keberkahan dalam memperoleh keuntungan.⁶

Akan tetapi, kenyataan yang ada sekarang banyak terjadi pergeseran etika dalam berbisnis, misalnya banyak pelaku bisnis yang terlibat dalam transaksi riba, mengambil keuntungan yang tidak wajar, mengurangi timbangan atau takaran, *gharar*, penipuan, penimbunan, skandal, korupsi, kolusi, dan ijon. Hal tersebut menandakan merosotnya kejujuran, etika, rasa solidaritas serta tanggung jawab, sehingga terjadilah persaingan yang tidak sehat diantara para pelaku bisnis.⁷ Bentuk-bentuk transaksi diatas hendaknya menjadi perhatian serius dari para pelaku bisnis muslim.

³Muhammad dan R. Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an...*, h.141.

⁴Muhammad Djakfar, *Agama, Etika dan Ekonomi*, Malang : UIN-Malang Press, Cet. Ke-1, 2007, h. 16.

⁵Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2004, h. 41.

⁶Umer Chapra, *Islam dan Tantangan Ekonomi*, Jakarta: Gema Insani Press, 2000, h.18.

⁷Muhammad, *Etika ...*, h. 236.

Dalam Islam ada beberapa jenis jual beli yang di perbolehkan di antaranya adalah jual beli *Istishna*. Jual beli dengan cara yakni kesepakatan antara produsen dan pemesan barang untuk menyediakan suatu barang sesuai dengan spesifikasi pembeli atau pemesan barang dengan perjanjian pembayaran yang telah disepakati.⁸

Akad *istishna* biasa di gunakan dalam kegiatan transaksi di bank syariah karena merupakan bentuk pembiayaan dalam perbankan syariah. Akad *istishna* tidak hanya di lakukan dalam perbankan syariah yakni antar individu dan lembaga, namun akad tersebut juga dapat di terapkan antara individu dengan individu yang melakukan kegiatan transaksi jual beli. *Istishna* adalah akad kontrak jual beli barang antara dua pihak berdasarkan pesanan dari pihak lain, dan barang pesanan akan di produksi sesai dangan spesifikasi yang telah di sepakati dan menjualnya dengan harga dan cara pembayaran yang di setuju terlebih dahulu.⁹

Penggunaan produk yang ditawarkan dengan metode akad *istishna* secara umum dalam kehidupan sehari-hari oleh masyarakat di gunakan sebagai peralatan rumah tangga. Produk barang yang terbuat dari kayu cenderung menurun karna adanya barang yang terbuat dari bahan selain kayu. Produk-produk tersebut cenderung terbuat dari plastik bambu dan logam.

Jual beli di bidang furniture dengan konsep *istishna* terdapat dalam jual beli meubel, dimana dalam praktek di lapangannya adalah pembeli akan memesan terlebih dulu pemesanannya kepada penjual, dengan memlih-milih jenis-jenis kayu dan model sesuai keinginan dari pembeli.

Furniture adalah perlengkapan rumah yang mencakup semua barang seperti kursi, meja, dan lemari. Pada masa lampau meja kursi dan lemari relatif mudah digerakkan dari batu besar, atap dan dinding. Furniture bermula dari bahasa Perancis yakni *fourniture* yang memiliki arti perabotan rumah tangga. *Fourniture* memiliki asal kata *fournir* yang bermakna *furnish* atau perabotan rumah.¹⁰

⁸Rizal Yaya, et al. *Akutansi Perbankan Syariah*, Salemba Empat, Jakarta, 2009, h.62

⁹Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011, h.146

¹⁰Haryanto Eko, *Ragam Hias Kursi Kayu Jawa Tengah Abad-17*, Tesis, Program Studi Desain, Intitut Teknologi Bandung, h.25.

Ponorogo dijuluki dengan Kota Reyog, selain dijuluki dengan Kota Reyog, Kabupaten Ponorogo banyak memiliki industri furniture. Hampir disetiap kecamatan di Kabupaten Ponorogo berdiri usaha meubel yang memproduksi beranekaragam furniture. Dibawah ini adalah beberapa industri furniture atau meubel di Kabupaten Ponorogo:

Tabel 1.1
Bisnis Furniture di Kabupaten Ponorogo

No	Nama	Tahun Berdiri	Alamat
1.	UD Jati Barokah	2010	Jl. Raya Ngebel, Desa Ngrogung, Kecamatan Ngebel, Ponorogo
2.	UD. Karya Indah	2010	Jl. Raya Jenangan, Desa Pintu, Kecamatan Jenangan, Ponorogo
3.	UD. Aneka Usaha	2012	Jl. Raya Ngebel, Desa Ngrogung, Kecamatan Ngebel, Ponorogo
4.	UD. Jaya Meubel	2013	Jl. Krajan, Desa Kemiri, Kecamatan Ngebel, Kabupaten Ponorogo
5.	Sumber Murni Furniture	2013	Jl. Arif Rahman Hakim 25, Kecamatan Keniten, Ponorogo
6.	Sanjaya Jati Meubel	2014	Jl. Letjend Suprpto 9, Kecamatan Babadan, Ponorogo
7.	UD. Warso Mebel	2015	Jl. Dr. Cipto, Keniten, Ponorogo

Sumber: Data Dinas Perdaangan, Koperasi dan Usaha Mikro (UMKM) Kabupaten Ponorogo, Industri furniture per tahun 2018.

Dari tabel 1.1 diterangkan bahwa salah satu realita bisnis furniture yakni di UD Jati Barokah Ponorogo. Usaha tersebut terletak di Desa Ngrogung, Kecamatan Ngebel, Kabupaten Ponorogo. UD Jati Barokah ini bergerak di bidang produksi berbagai macam furniture. Berdiri tahun 2010 dengan diawali dari

gagasan Bapak Juriono yang ingin berwirausaha sendiri di sekitar rumah beliau.¹¹ Barang furniture tersebut di produksi di rumahnya serta mengambil barang setengah jadi dari Kabupaten Jepara, Jawa Tengah. Mulanya Bapak Juriono hanya menjual beberapa furniture yang diperdagangkan di desanya, seperti almari, meja, kursi, dan bufet.

Tabel 1.2
Data penjualan furniture UD Jati Barokah

Bulan dan Tahun	Jumlah Penjualan	Target Penjualan
Agustus 2018	475	500
Agustus 2019	500	550
Agustus 2020	300	400

Sumber: Laporan penjualan UD Jati Barokah

Berdasarkan tabel 1.2 laporan penjualan UD Jati Barokah terus mengalami peningkatan, berawal cara penjualan atau pemasaran yang dilakukan oleh pemilik usaha dengan cara lewat mulut ke mulut atau *getok tular* (msyarakat jawa) dari keluarga, warga sekitar, dan pembeli ada yang langsung datang ke tempat usaha. Seiring berkembangnya zaman proses pemasaran semakin canggih lewat media sosial seperti *facebook* serta *whatsapp*. Melalui sistem pemasaran menggunakan media sosial seperti ini maka permintaan konsumen semakin meningkat dan jangkauannya luas.

Pemilik usaha memaparkan alasan mengambil barang setengah jadi dari Kabupaten Jepara. Bahwasannya untuk menambah variasi model furniture serta bahan baku yang ada di Ponorogo terkadang sangat sulit ditemui, oleh karena itu solusi yang dapat diambil ialah memesan dari luar Jawa Timur. Tetapi proses *finishing* dilakukan seluruhnya di UD Jati Barokah. Dalam proses pengiriman biasanya terdapat bahan-bahan yang rentan dan mengalami kerusakan saat dijalan. Untuk mengatasi hal tersebut UD Jati Barokah memperbaiki kayu dengan bahan yang berbeda seperti kayu akasia, karena kayu jati yang menjadi bahan pokok

¹¹Hasil Wawancara, dengan Bapak Juriono pemilik UD Jati Barokah, 20 Februari 2021.

utama toko tersebut sulit di cari di daerah terdekat dan bila adapun harganya sangat mahal.¹²

Dalam proses memperbaiki barang yang rusak, pemilik usaha melakukan proses pendempulan, pelitur, penyemprotan *milamind* maupun proses yang membuat kayu tidak terlihat adanya campuran dengan kayu lain sehingga dapat pemesan barang merasa puas dengan hasil yang dikerjakan oleh UD Jati Barokah tersebut.

Pada proses produksi peneliti melihat bahwa bahan baku dibuat secara langsung ditempat usaha serta mendatangkan bahan setengah jadi dari Kabupaten Jepara. Pada saat pembeli memesan barang tersebut langsung ke toko itu dan menjelaskan secara rinci bentuk yang akan dipesan dan pembayaran dilakukan sesuai kesepakatan, bisa di bayar di awal, pertengahan, atau setelah barang jadi. Melihat hal tersebut peneliti melihat proses yang dilakukan oleh pemilik dan pemesan adalah dengan sistem *Istishna*, yakni dimana pemesan menjelaskan secara rinci produk yang diinginkannya dan pembayaran disepakati saat itu juga.

Ditinjau dari sisi ke-Islaman, praktek bisnis di UD Jati Barokah juga dilakukan atas dasar kepercayaan antara pembeli dan penjual, dikarenakan atas dasar kepercayaan, penjual tidak mewajibkan kepada pembeli adanya barang jaminan agar tidak terjadi wanprestasi dari pihak pembeli. Meskipun barang jaminan sangat diperlukan agar tidak terjadi penipuan oleh pihak pembeli, akan tetapi karena atas dasar kepercayaan yang kuat antara penjual dan pembeli maka penjual tidak membutuhkan adanya barang jaminan tersebut.

Siklus yang terjadi pada pelaku bisnis furniture di Ponorogo terkadang menyimpang dari etika bisnis dan tidak menerapkan hal-hal seperti kejujuran dalam mengatakan asal usul sebuah produk, kurang ramah kepada konsumen yang sekedar tanya produk serta tidak menepati janji. Padahal Rasulullah SAW telah memberikan suri tauladn terkait bagaimana etika dalam berbisnis yang bersumber dari Al- Qur'an.

Kegiatan berbisnis memiliki keinginan untuk memperoleh keuntungan merupakan suatu hal yang wajar, akan tetapi hak pembeli harus tetap dipenuhi,

¹²Hasil Wawancara, dengan Bapak Juriono pemilik UD Jati Barokah, 20 Februari 2021.

dalam artian penjual harus bersikap toleran terhadap kepentingan pembeli.¹³ Sementara mereka masih berasumsi secara konvensional, sehingga menganggap ukuran keberhasilan suatu bisnis terletak pada seberapa besar keuntungan dalam bentuk materiil yang diperoleh serta seberapa banyak barang yang bisa terjual.

Berdasarkan permasalahan diatas maka peneliti mengadakan penelitian dengan mengambil judul skripsi yaitu: **“Penerapan Istishna Dalam Usaha Furniture Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus di UD Jati Barokah Ponorogo)”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis dapat merumuskan identifikasi permasalahannya yaitu :

1. Bagaimana penerapan *istishna* dalam usaha furniture di UD Jati Barokah ditinjau dari prinsip etika bisnis Islam?
2. Bagaimana implementasi *istishna* dalam usaha furniture di UD Jati Barokah ditinjau dari prinsip etika bisnis Islam ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, tujuan yang ingin dicapai peneliti dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui praktek dan penerapan *Istishna* yang ditinjau dari prinsip etika bisnis Islam dalam usaha furniture UD Jati Barokah.

Sebagaimana yang diuraikan penulis mengenai tujuan penelitian, maka diharapkan penelitian ini memiliki manfaat sebagai berikut:

a. Bagi Penulis

Untuk memenuhi tugas skripsi dan memberi kontribusi pemikiran bagi penulis serta memperdalam pengetahuan mengenai praktek akad *istishna* di UD Jati Barokah.

b. Bagi Praktisi

Dengan adanya penelitian ini dapat dipergunakan sebagai bahan referensi dan evaluasi dalam penerapan akad *istishna* di UD Jati Barokah.

¹³Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis ...*, h. 31

c. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi untuk mengembangkan ilmu, khususnya ilmu Ekonomi Islam sehingga dapat dijadikan bahan rujukan untuk penelitian selanjutnya.

D. Tinjauan Pustaka

Sebelum melakukan dan menulis penelitian ini, peneliti telah memahami dan berpedoman kepada beberapa penelitian-penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian yang akan peneliti lakukan dalam penulisan ini. Sebelum adanya penelitian ini, penulis juga melihat beberapa literatur, belum ada yang membahas penerapan *istishna* dalam usaha furniture di tinjau dari etika bisnis Islam pada UD Jati Barokah Ponorogo, namun ada beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan implementasi *istishna* dan etika bisnis Islam, yaitu :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Nora Liza yang berjudul *Istishna Dalam Perspektif Ekonomi Islam dan Relevansinya dengan Praktek di Zaman Modern*). Dari hasil pembahasan dan analisis dapat diperoleh penelitian ini masih membahas secara umum belum membahas secara rinci penempatan konsep tersebut. Kesamaan dalam penelitian ini adalah membahas mengenai konsep *Istishna*, namun perbedaannya yakni dalam hal segmen konsep itu akan diterapkan. Dalam jurnal ini hanya membahas secara umum sedangkan dalam penelitian yang peneliti buat membahas lebih rinci *Istishna* dalam jual beli.¹⁴
2. Penelitian Laili Latifah, dengan judul *Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Tingkat Profitabilitas Rumah Yoghurt Berdasarkan Perspektif Karyawan (Studi kasus pada Rumah Yoghurt di Kota Batu)*, hasil penelitian menunjukkan bahwa etika bisnis Islam yang diterapkan oleh Rumah Yoghurt dinilai oleh mayoritas karyawan efektif dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan. Hal tersebut dibuktikan dari

¹⁴Nora Liza, "Istishna Dalam Prespektif Ekonomi Islam dan Relevansinya Dengan Praktek Di Zaman Modern", Skripsi Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2013.

keseluruhan rata-rata skor hasil kuisioner karyawan yang tinggi, baik pada aspek etika manajemen, etika pemasaran, maupun etika lingkungan. Dalam menjalankan kegiatan usaha dan operasionalnya, Rumah Yoghurt memiliki standar pedoman etika bisnis Islam yang dijadikan landasan seluruh kegiatan usaha dan operasional perusahaan. Apabila perusahaan dapat menerapkan pedoman etika bisnis Islam tersebut dengan baik dan secara berkelanjutan, maka diyakini oleh sebagian besar karyawan, tingkat profitabilitas perusahaan akan meningkat.¹⁵

3. Penelitian Suci Hadiyanti yang berjudul *Penerapan Hak Khiyar Pada Jual Beli Istishna*. Dalam penelitian ini mengupas permasalahan *khiyar* pada *istishna* berdasarkan kesepakatan antar pelaku usaha atau penjual dengan para konsumen. Perbedaanya terletak pada penelitiannya, yaitu skripsi ini fokus membahas *khiyar* dalam *istishna* sedangkan peneliti membahas fokus implementasi *istishna* dalam jual beli.¹⁶
4. Penelitian Shilfi Choirunnisa yang berjudul *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Peraktik Jual Beli Istishna dan penggunaan Desain Produk Kerajinan Perak*. Penelitian ini membahas fokus dalam persoalan kepastakaan muamalah khususnya hak milik dan peraktik jual beli pesanan yang acuan nya menurut hukum Islam. Sedangkan peneliti membahas tentang penerapan *istishna* dalam jual beli dengan acuan etika bisnis Islam. Sedangkan kesamaan antara skripsi dan penelitian ini adalah mengenai jual beli *Istishna* strategi dalam mengembangkan suatu usaha.¹⁷

Sedangkan penelitian yang saya angkat kali ini yaitu berjudul “Penerapan Istishna Dalam Usaha Furniture di Tinjau Dari Etika Bisnis Islam Pada UD Jati Barokah Ponorogo” yang mana penulis akan membahas

¹⁵Laili Latifah Puspitasari, “Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Tingkat Profitabilitas Rumah Yoghurt Berdasarkan Perspektif Karyawan (Studi kasus pada Rumah Yoghurt di Kota Batu)”, Skripsi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2014

¹⁶Suci Hadiyanti , “Penerapan Hak Khiyar Pada Jual Beli Istishna”, Skripsi Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Institut Agama Islam Negeri Metro, 2018.

¹⁷Shilfi Choirunisa, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Peraktik Jual Beli Istishna dan penggunaan Desain Produk Kerajinan Perak”, Skripsi Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2015.

mengenai penerapan *istishna* ditinjau dari etika bisnis Islam pada UD Jati Barokah Ponorogo.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, dalam metode kualitatif ini penelitian dilakukan dengan penelitian lapangan. Penelitian lapangan merupakan studi mendalam mengenai unit sosial tertentu, yang hasil penelitian ini memberikan gambaran luas dan mendalam mengenai unit sosial tertentu. Penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.¹⁸

Penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, dimana penelitian mendeskripsikan tentang objek dengan mencatat apa yang ada dalam objek penelitian kemudian memasukkannya dengan sumber data yang ada dalam objek penelitian.¹⁹

Maka dengan ini dituntut keterlibatan peneliti secara aktif dalam pengumpulan data penelitian. Yang dimaksudkan mengetahui informasi terkait penerapan *istishna* ditinjau dari etika bisnis Islam di UD Jati Barokah.

2. Jenis Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber asli. Dalam hal ini maka proses pengumpulan datanya perlu memperhatikan siapa sumber utama yang akan dijadikan objek penelitian.²⁰ Dalam penelitian ini yang termasuk data primer adalah

¹⁸Sudarwan Damin, *Menjadi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Pustaka Setia, 2002, h. 55.

¹⁹Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*, 2006, h.12.

²⁰Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008, h. 103

data yang diperoleh dengan wawancara secara langsung terhadap pihak terkait. Yang menjadi narasumber dalam penelitian ini adalah pemilik, karyawan dan konsumen UD Jati Barokah.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data primer yang diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pengumpul data primer atau oleh pihak lainnya.²¹ Data yang diperoleh peneliti diantaranya berasal dari dokumen-dokumen, catatan-catatan, laporan-laporan serta arsip-arsip yang berkaitan dengan penelitian.

3. Teknik Pengumpulan Data

Data yang diperoleh dalam menyusun skripsi ini menggunakan perolehan hasil dari data primer dan data sekunder. Pengumpulan data merupakan prosedur sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian. Oleh karena itu pengumpulan data merupakan langkah paling penting metode penelitian.

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang dipergunakan yaitu:

a. Wawancara (*Interview*)

Wawancara yaitu proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan menggunakan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara si penanya dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang di namakan *interview guide* (paduan wawancara).²²

Dalam penelitian ini wawancara akan dilakukan di UD Jati Barokah Ponorogo yang akan menjadi narasumber adalah pemilik, karyawan dan konsumen UD Jati Barokah. Wawancara dilakukan berkisar mengenai penerapan *istishna* ditinjau dari etika bisnis Islam di UD Jati Barokah.

b. Pengamatan (*observasi*)

²¹Husein Umar, *Research Method's in Finance and Banking*, Jakarta: Gramedia Pustaka, 2002, h. 82.

²²*Ibid*, h. 116.

Metode penelitian (*observasi*) ini yang dimaksud untuk mengumpulkan data dengan melakukan pengamatan secara langsung terhadap obyek yang di teliti untuk mendapatkan hasil yang diinginkan untuk melengkapi penulisan yang dilakukan sehingga dalam hal ini lembaga terkait tidak memberikan data fiktif mengenai kondisi pada saat itu. Dengan cara ini diharapkan data yang di dapatkan sesuai dengan keadaan sesungguhnya dalam hal ini peneliti meninjau langsung lokasi penelitian untuk melihat secara langsung kondisi dan keadaan lapangan.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi ini adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan-catatan, dokumen-dokumen, notulen, agenda dan data lain sebagainya.²³

Metode dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran serta fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian. Teknik dokumentasi berproses dan berawal dari menghimpun dokumentasi, memilih-milih dokumen sesuai dengan tujuan penelitian, mencatat dan menerangkan, menafsirkan dan menghubungkan-hubungkan dengan fenomena lain. Dokumen yang dimaksud disini adalah dokumen yang berkaitan dengan data mengenai penerapan *istishna* ditinjau dari etika bisnis Islam di UD Jati Barokah.

4. Metode Analisis Data

Yang digunakan dalam metode analisis data dalam penelitian yaitu menggunakan analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif dengan adanya penyajian data-data. Yang selanjutnya akan di analisis dengan cara memberikan penjelasan agar dapat dibaca dan difahami secara mudah,

²³Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, 1996, h. 231.

agar dapat menggambarkan, menjelaskan dan menguraikan keadaan yang sebenarnya.²⁴

F. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan penelitian ini terdiri dari lima bab yang masing-masing mempunyai titik berat yang berbeda, namun dalam satu kesatuan yang saling melengkapi. Berikut ini garis besar sistematika penulisan penelitian yang akan dilakukan yaitu:

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini merupakan pola dasar dari keseluruhan isi skripsi yang terdiri latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, metode penelitian, telaah pustaka, kajian teori, kegunaan penelitian, teknik analisis data, dan sistematika pembahasan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini merupakan serangkaian teori sebagai landasan teori Islam yang dipergunakan untuk menganalisis permasalahan-permasalahan pada bab III. Dalam bab ini di ungkapkan mengenai pengertian etika bisnis Islam, dasar hukum etika bisnis Islam, prinsip-prinsip etika bisnis Islam, larangan-larangan dalam etika bisnis Islam, Jual beli *istishna* dan rukun dan syarat *istishna*.

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Dalam bab ini akan membahas profil dari UD Jati Barokah Ponorogo yang di dalamnya terdapat gambaran umum lokasi penelitian, letak geografis “UD Jati Barokah Ponorogo”, latar belakang berdirinya, dan aktifitas serta

²⁴ Ahmad Hifni ARB, “Implementasi Pembiayaan Mudharabah Pada Produk Penyaluran Dana”, Skripsi Jurusan Ekonomi Islam IAIN Walisingo Semarang, 2012, h. 18

etika bisnis Islam apa yang di terapkan di UD Jati Barokah Ponorogo.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

Dalam bab ini memuat tentang uraian mengenai analisis penerapan *istishna* ditinjau dari etika bisnis Islam di UD Jati Barokah.

BAB V

PENUTUP

Dalam bab ini berisi kesimpulan dari hasil analisis penerapan *istishna* ditinjau dari etika bisnis Islam di UD Jati Barokah Ponorogo, Saran-saran atas permasalahan yang ada untuk penelitian selanjutnya dan penutup.

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pengertian Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika

Etika berasal dari bahasa Yunani *ethos* yang berarti adat istiadat atau kebiasaan. Hal ini berarti etika berkaitan dengan nilai-nilai, tata cara hidup yang baik, aturan hidup yang baik, dan segala kebiasaan yang dianut dan diwariskan dari satu orang ke orang lain atau dari satu generasi ke generasi yang lainnya.²⁵

Menurut KBBI, etika berarti ilmu mengenai apa yang baik dan apa yang buruk, kumpulan nilai yang berkenaan dengan akhlaq serta asas perilaku yang menjadi pedoman.²⁶

Secara terminologi, etika dapat diartikan sebagai studi sistematis mengenai konsep nilai, baik, buruk, benar, salah yang memimpin manusia dalam membuat keputusan serta bertingkah laku.²⁷

Menurut Hamzah Ya'qub, etika adalah ilmu yang menyelidiki mana yang baik dan mana yang buruk dengan memperhatikan amal perbuatan manusia sejauh yang dapat diketahui oleh akal pikiran. Sedangkan menurut Burhanudin Salam, etika adalah suatu ilmu yang membahas mengenai permasalahan tingkah laku manusia untuk mengetahui mana yang dapat dinilai baik dan mana yang dapat dinilai jahat.²⁸

Dapat disimpulkan bahwa etika merupakan seperangkat nilai yang membimbing manusia untuk membedakan antara baik, buruk

²⁵Agus Arijanto, *Etika Bisnis Bagi Pelaku Bisnis*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011, h.5

²⁶Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia*, Jakarta: Pusat Bahasa, 2008, h. 399.

²⁷Faisal Badroen, et al., *Etika Bisnis dalam Islam*, Jakarta: Kencana, Cet. Ke-2, 2006, h. 5.

²⁸Johan Arifin, *Etika Bisnis Islami*, Semarang: Walisongo Press, Cet. Ke-1, 2009, h. 11.

dalam berperilaku dan beraktivitas dengan tujuan mencapai kesejahteraan bersama.

2. Pengertian Bisnis

Kata bisnis merupakan kata serapan dari bahasa Inggris yaitu “*business*” yang memiliki arti urusan, usaha dagang dan kesibukan.²⁹ Dalam KBBI, bisnis diartikan sebagai usaha komersial di dunia perdagangan, bidang usaha, dan usaha dagang.³⁰

Bisnis adalah pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan dan memberi manfaat.³¹ Bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang.³²

3. Pengertian Islam

Menurut bahasa Islam berasal dari bahasa Arab yang diambil dari kata *salima* yang berarti selamat. Dari kata *salima* dibentuk menjadi kata *aslama* yang berarti berserah diri, patuh dan tunduk. Kemudian jadilah kata Islam yang mengandung arti selamat, aman, damai, patuh, berserah diri dan taat.³³

Menurut istilah banyak para tokoh yang memberi penjabaran mengenai pengertian Islam. Menurut Maulana Muhammad Ali yang dikutip oleh Abuddin Nata, Islam adalah agama yang sebenarnya bagi umat manusia. Para nabi mengajarkan agama Islam di berbagai zaman dan Nabi Muhammad adalah nabi yang terakhir dan paling sempurna. Sedangkan menurut Harun Nasution, Islam adalah agama yang ajaran-ajarannya diwahyukan Allah kepada manusia melalui

²⁹Wojowasito dan Poerwadarminta, *Kamus Lengkap Inggris-Indonesia, Indonesia-Inggris*, Bandung: Media IPTEK Bandung, 1980, h. 20.

³⁰Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus...*, h. 209.

³¹Johan Arifin, *Etika ...*, h. 20.

³²Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2004, h. 37

³³Abuddin Nata, *Studi Islam Komprehensif*, Jakarta: Kencana, 2011, h. 11.

Nabi Muhammad. Islam membawa ajaran-ajaran mengenai berbagai segi dari keidupan manusia.³⁴

Jadi, Islam adalah agama yang didasarkan pada wahyu Allah yang disampaikan kepada Nabi Muhammad dalam bentuk ayat-ayat al-Qur'an yang menjadi pedoman bagi seluruh umat manusia.

4. Pengertian Etika Bisnis Islam

Etika Bisnis Islam adalah seperangkat prinsip-prinsip etika yang membedakan yang baik dan yang buruk, harus, benar, salah, dan lain sebagainya dan prinsip-prinsip umum yang membenarkan seseorang untuk mengaplikasikannya atas apa saja dalam dunia bisnis.³⁵

Dapat disimpulkan bahwa Etika Bisnis Islam adalah seperangkat nilai, aturan maupun tata cara yang dijadikan pedoman dalam berbisnis sehingga aktivitas bisnis yang dilakukan tidak menyimpang dari ajaran Islam. Jadi, antara etika dengan bisnis merupakan dua hal yang saling berhubungan sehingga menghasilkan suatu tatanan bisnis yang saling menguntungkan diantara kedua belah pihak.

B. Pentingnya Etika Bisnis Islam

Sepanjang sejarah kegiatan perdagangan atau bisnis tidak pernah luput dari sorotan etika. Tidak dapat disangkal bahwa sekarang ini etika bisnis mendapat perhatian yang besar sampai menjadi disiplin ilmu yang berdiri sendiri. Hadirnya etika dalam dunia bisnis sangat diharapkan oleh semua pihak. Hal tersebut dikarenakan semua orang ingin memperoleh perlakuan yang etis dalam melakukan transaksi perdagangan.

Praktek manipulasi dalam perdagangan tidak akan pernah terjadi jika dilandasi dengan etika yang tinggi. Etika memiliki kendali intern dalam hati nurani seseorang. Pelaku bisnis yang bisnisnya dilandasi

³⁴*Ibid.*, h. 21.

³⁵Muhammad Saifullah, *Etika Bisnis Islami dalam Praktek Bisnis Rasulullah*, Jurnal IAIN Walisongo Semarang, 2011.

dengan nilai keagamaan akan mengetahui bahwa perilaku etis dalam bisnis akan memberikan kepuasan tersendiri baik di dunia maupun di akhirat kelak.³⁶

Dalam bisnis, etika Islam memiliki beberapa kepentingan yaitu:

1. Etika Bisnis Islam dipusatkan pada upaya mencari cara untuk menyelaraskan kepentingan suatu lembaga bisnis yaitu mencari keuntungan dengan tuntutan moralitas.
2. Etika Bisnis Islam bertugas melakukan perubahan atas kesadaran masyarakat tentang bisnis dengan memberikan pemahaman bahwa bisnis tidak dapat dipisahkan dari etika.³⁷

C. Prinsip Etika Bisnis Islam

Pada prinsipnya, ajaran Islam tentang etika dalam bisnis merupakan petunjuk bagi para pelaku bisnis untuk berbuat baik pada dirinya sendiri, sesama manusia, alam sekitar serta tidak pernah lalai untuk beribadah kepada Allah. Kecintaan terhadap bisnis tidak boleh melebihi kecintaan terhadap Allah dan Rasulullah.³⁸

Konsep dalam berbisnis yang Rasulullah SAW praktikkan yaitu selalu berlaku adil dan jujur . Dalam hal ini, bisnis yang adil dan jujur adalah bisnis yang tidak mendhalimi dan tidak pula didhalimi.¹⁵ Firman Allah dalam surat Al- Maidah ayat 8 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوْمِينَ لِلّٰهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ ۚ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا ءِ اِنْ قَوْمٍ عَلٰى
اَلَّا تَعْدِلُوْا اَعْدِلُوْا هُوَ اَقْرَبُ لِلتَّقْوٰى ۖ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۚ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ

Artinya : *Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi*

³⁶Junni Priansa, *Manajemen...*, h. 200.

³⁷Muhammad, *Etika Bisnis Islam*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2004, h. 60-61.

³⁸Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 98.

*dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.*³⁹

Kunci sukses berbisnis terletak pada etika Islam yang diterapkan dalam bisnis tersebut. Dalam mengelola bisnisnya, Rasulullah memegang teguh 5 faktor yang merupakan sifat-sifat beliau sehingga membawa keberkahan dalam bisnis. Sifat tersebut merupakan suri tauladan yang dapat diikuti oleh pelaku bisnis agar bisnis yang digeluti tidak menyimpang dari etika Islam. Sifat-sifat tersebut adalah:

1. Amanah

Amanah artinya dapat dipercaya. Amanah bisa juga bermakna memiliki tanggungjawab dalam melaksanakan sebuah tugas dan kewajiban yang diberikan kepadanya. Kebebasan tanpa batas adalah suatu hal yang mustahil dilakukan. Setiap suatu perbuatan pasti menuntut adanya tanggung jawab dibelakangnya.⁴⁰ Sifat amanah sangat dibutuhkan dalam kita berbisnis seperti firman Allah SWT dalam QS. An-Nisa' ayat 58 yang berbunyi :

﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ۝۸﴾

Artinya : *Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-*

³⁹Departemen Agama RI, *Al-Quran dan terjemahannya*, Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2007, h. 86

⁴⁰Fauroni, *Visi Al-Qur'an ...*, h. 26.

*baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah maha mendengar lagi maha melihat.*⁴¹

Berdasarkan ayat diatas Allah telah memerintah umat manusia untuk menyampaikan amanat kepada orang yang berhak menerimanya. Sebagaimana Rasulullah yang selalu berlaku amanah dalam berdagang sehingga memperoleh gelar *al-amin* yang berarti dapat dipercaya. Sifat amanah dalam dunia bisnis dapat diwujudkan dalam beberapah hal, yakni :

a. Akuntabilitas

Suatu organisasi bisnis sangat memerlukan laporan keuangan untuk mengetahui tingkat keuntungan atau kerugian serta posisi asset, hutang dan modal yang dimilikinya. Laporan keuangan merupakan hasil dari proses akuntansi. Akuntansi adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, pelaporan, dan penganalisan data keuangan pada suatu organisasi bisnis.⁴²

Dalam membuat laporan keuangan pelaku bisnis harus ingat bahwa pertanggungjawaban yang sebenarnya adalah tanggung jawab kepada Allah atas apa yang telah dilakukannya. Karena pada dasarnya keuntungan yang diperoleh bukan semata-mata milik sendiri, akan tetapi ada hak orang lain misalnya fakir miskin, anak yatim dan pihak-pihak yang berkepentingan dalam suatu organisasi bisnis.

Akuntabilitas sebagai bentuk pertanggungjawaban kepada beberapa pihak yaitu:

- 1) Investor, laporan keuangan sebagai alat analisis untuk penanaman modal.

⁴¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an...*, h. 69.

⁴²Haryono Jusup, *Dasar-Dasar Akuntansi*, Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, 2005, h. 5.

- 2) Manajer, manajer menggunakan laporan keuangan untuk menyusun rencana perusahaan.
- 3) Kreditur, sebagai pertimangan ketika suatu perusahaan akan melakukan pinjaman.
- 4) Instansi pemerintah, memerlukan laporan keuangan untuk menetapkan tarif pajak yang harus dibayarkan perusahaan.
- 5) Zakat, tidak hanya urusan duniawi yang harus diperhatikan, tabungan akhirat lebih penting untuk dilaksanakan. Laporan keuangan dijadikan dasar untuk mengetahui seberapa besar zakat yang harus dikeluarkan.⁴³

b. Memberikan Pelayanan Optimal

Pelayanan yang baik sangat dibutuhkan bagi perkembangan suatu perusahaan. Pelayanan yang diberikan oleh pelaku bisnis dapat berupa keramahan, senyum kepada pelanggan dan berbicara dengan kata-kata yang sopan. Islam melarang para pelaku bisnis untuk merekrut karyawan perempuan yang berpakaian seksi bahkan sampai menampakkan auratnya agar menarik minat pembeli.⁴⁴

Organisasi bisnis yang baik tidak hanya sekedar memberikan pelayanan ketika konsumen melakukan pembelian, akan tetapi layanan setelah konsumen melakukan pembelian juga harus dilaksanakan. Layanan tersebut dapat berupa pemberian garansi atas barang yang telah dijualnya, menerima retur barang yang rusak dan sejenisnya.⁴⁵

c. Menepati Janji

Sifat *amanah* sangat relevan dalam hal pemenuhan syarat-syarat perjanjian dan kontrak bisnis. Seorang pebisnis harus selalu menepati janjinya baik kepada pembeli, pemasok, rekan kerja, *stakeholder* dan tentunya menepati janji kepada Allah dalam

⁴³*Ibid.*, h. 6-7.

⁴⁴Johan Arifin, *Etika ...*, h. 107.

⁴⁵*Ibid.*, h. 108.

bentuk melaksanakan semua perintah-Nya dan menjauhi segala larangan-Nya.

Janji adalah ikrar dan kesanggupan yang telah dinyatakan kepada seseorang. Ketika membuat suatu perjanjian tentunya didasari dengan rasa saling percaya serta tanggung jawab yang besar untuk melaksanakan janji tersebut. Ketepatan janji dapat dilihat dari segi ketepatan waktu penyerahan barang, ketepatan waktu pembayaran serta melaksanakan sesuatu sesuai dengan kontrak yang disepakati.

Pelaku bisnis yang tidak bisa memenuhi janjinya dapat dikatakan sebagai golongan orang yang munafiq. Terlebih di era informasi yang terbuka dan cepat seperti sekarang ini mengingkari janji dalam dunia bisnis sama halnya dengan menggali kubur bagi bisnisnya sendiri. Karena dalam waktu singkat para rekan bisnis akan mencari mitra kerja yang dapat dipercaya.⁴⁶

2. Shiddiq

Shiddiq adalah salah satu sifat Nabi Muhammad yang memiliki arti benar dan jujur. Sikap benar berarti selalu melandaskan ucapan serta tindakan berdasarkan ajaran Islam. Sementara sikap jujur merupakan kesingkronan antara apa yang ada dihati dengan perbuatan. Allah memerintahkan kepada umatnya untuk berlaku jujur dan menciptakan lingkungan yang jujur. Sebagaimana firman Allah dalam QS. At-Taubah ayat 119 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّٰدِقِينَ ۝۱۹

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman bertakwalah kepada Allah, dan hendaklah kamu bersama orang-orang yang benar.*⁴⁷

⁴⁶Keraf, *Etika ...*, h. 78.

⁴⁷*Ibid.*, h. 208.

Sikap Rasulullah selalu berlaku jujur kepada siapapun, beliau meninggalkan unsur manipulasi, kecurangan dan kebohongan. Bagi seorang pebisnis, sifat shiddiq harus tertanam pada jiwanya sehingga dalam berperilaku dan berhubungan dengan pemasok, pelanggan maupun *stakeholder* selalu mengedepankan kebenaran informasi yang diketahuinya. Dalam dunia bisnis sifat shiddiq dapat diterapkan dalam hal berikut :

1) Jujur dalam takaran

Salah satu cermin kejujuran adalah menyempurnakan takaran dan timbangan. Tindakan tersebut yang jarang diperhatikan oleh para pelaku bisnis, terlebih ketika dagangannya ramai oleh pembeli. Ketika menimbang meskipun kurang 1 gr belum dikatakan takaran yang sempurna. Hal itu sama artinya dengan merampas hak pembeli dan termasuk memakan harta orang lain dengan jalan yang bathil. Sebagaimana dalam firman Allah pada QS. Al-Isra' ayat 35 yang berbunyi :

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ذَٰلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ

تَأْوِيلًا ۝

Artinya: *Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.*⁴⁸

Berdasarkan keterangan ayat tersebut dapat dipahami bahwa Al-Qur'an telah memberikan penegasan bahwa hal mendasar yang digunakan untuk membangun dan mengembangkan bisnis yang beretika adalah dengan

⁴⁸Departemen Agama RI, *Al-Qur'an...*, h. 226.

menyempurnakan segala transaksi yang berkaitan dengan alat takaran atau timbangan.⁴⁹

2) Tidak melipatgandakan harga dalam jual beli

Kejujuran sangat relevan dalam hal penawaran barang dan jasa dengan mutu dan harga yang sebanding. Menurut Iman Ghazali keuntungan adalah kompensasi dari kesulitan perjalanan, resiko bisnis dan ancaman keselamatan pedagang. Motif berdagang adalah mencari keuntungan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Namun Imam Ghazali tidak setuju dengan keuntungan yang besar dalam arti melipatgandakan harga dalam jual beli.⁵⁰

Sebagaimana firman Allah dalam QS. Al- Baqarah ayat 279, yang berbunyi :

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ
أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ٢٧٩

Artinya: *Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.*⁵¹

Keuntungan yang diperoleh bisnis dalam Islam bukan hanya sekedar pundi-pundi rupiah, akan tetapi keuntungan yang kekal yakni keuntungan akhirat.⁵²

Seorang pebisnis juga harus berperilaku ihsan, maksudnya ketika pembeli menambah harga suatu barang

⁴⁹Muhammad dan Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, Jakarta: Salemba Diniyah, 2002, h. 21.

⁵⁰Rivai, *Islamic ...*, h. 128.

⁵¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an...*, h. 37.

⁵²Rivai, *Islamic ...*, h. 128.

karena senangnya akan barang tersebut maka penjual harus mencegahnya. Terlebih jika pembeli benar-benar membutuhkan barang yang dimiliki oleh penjual.⁵³

Dalam dunia bisnis haruslah melahirkan suatu *win-win situation*, maksudnya situasi yang saling menguntungkan diantara semua pihak. Semua pelaku bisnis pasti ingin memperoleh keuntungan, begitu juga pembeli ingin memperoleh barang dan jasa yang memuaskan.⁵⁴

3) Mengakui kelemahan serta kelebihan produk.

Agama Islam mengajarkan agar seorang pebisnis selalu menghidupkan mata hati dan jujur. Saat ini banyak pedagang yang enggan berterus terang untuk mengakui kelemahan produknya. Sampai-sampai mereka menggunakan sumpah palsu untuk meyakinkan pembeli bahwa produk yang dijualnya memiliki kualitas yang bagus. Dalam Al-Hadist yang berbunyi :

*Abu Hurairah berkata: "Saya mendengar Rasulullah saw. bersabda: "Mengambil sumpah membuat barang terjual, tetapi ini membatalkan berkah."*⁵⁵

*Ibnu Umar r.a berkata, "Ada seseorang yang mengadu kepada Rasulullah saw. bahwa ia tertipu dalam jual beli. Lalu beliau bersabda, Jika engkau melakukan jual beli maka katakanlah jangan melakukan tipu daya yang memikat."*⁵⁶

Penjual yang jujur tidak pernah merasa khawatir barangnya tidak laku karena cacat barangnya diketahui oleh

⁵³Yusuf Qordhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, Jakarta: Gema Insani Press, 1997, h. 181.

⁵⁴Sony Keraf, *Etika Bisnis Tuntutan dan Relevansinya*, Yogyakarta: Kanisius, 1998, h. 79.

⁵⁵Maulana Muhammad Ali, *Kitab Hadis Pegangan*, Jakarta: CV. Kuning Mas, 1992, h. 301

⁵⁶Al Hafizh Ibnu Hajar al-Asqalani, terj. Lutfi Arif dkk, *Bulughul Maram Five in One*, Jakarta: PT. Mizan Publika, 2008, h. 488

konsumen. Justru hal tersebut menimbulkan kepercayaan pembeli kepada pedagang.

3. Tabligh

Tabligh artinya menyampaikan atau komunikatif. Komunikasi yang digunakan oleh pelaku bisnis yaitu dengan tutur kata yang sopan, bijaksana dan tepat sasaran (*bi al-hikmah*) kepada pelanggannya maupun mitra bisnisnya. lebih dari itu, pelaku bisnis harus mampu berargumentasi, berdialog dan memiliki ide-ide. Sebagaimana firman Allah dalam QS. An-Nahl ayat 126 yang berbunyi:

وَإِنْ عَاقَبْتُمْ فَعَاقِبُوا بِمِثْلِ مَا عُوقِبْتُمْ بِهِ ۗ وَلَئِنْ صَبَرْتُمْ لَهُوَ خَيْرٌ لِلصَّابِرِينَ ۝١٢٦

Artinya: *Dan jika kamu memberikan balasan, maka balaslah dengan balasan yang sama dengan siksaan yang ditimpakan kepadamu. Akan tetapi jika kamu bersabar, sesungguhnya itulah yang lebih baik bagi orang-orang yang sabar.*⁵⁷

Dalam menjalankan bisnisnya Rasulullah selalu memperoleh hidayah dari Allah karena beliau tidak pernah meninggalkan ibadah, serta memiliki akhlak yang mulia. Dengan komunikasi bisnis yang baik Rasulullah memiliki banyak mitra. Seorang pebisnis Islami harus mampu menerapkan sifat *tabligh* paling tidak dalam beberapa hal berikut :

1) Komunikasi bisnis

Dalam menjalankan sebuah bisnis pelaku harus mampu berkomunikasi dengan baik dan sopan agar tidak menyakiti hati mitra bisnis maupun pembeli. Komunikasi bisnis adalah proses pertukaran informasi dan penyampaian

⁵⁷Departemen Agama RI, *Al-Qur'an...*, h. 224.

bisnis baik antar individu maupun kelompok dengan menggunakan bahasa yang lazim digunakan.⁵⁸

Komunikasi dalam bisnis dapat berbentuk komunikasi verbal dan komunikasi nonverbal. Komunikasi verbal merupakan penyampaian pesan-pesan bisnis kepada pihak lain baik secara tertulis maupun lisan, misalnya membuat dan mengirim surat pengantar barang ke pelanggan, berdiskusi dalam suatu kerja tim, melakukan negosiasi dengan pelaku bisnis lain, melakukan *chatting* dengan pelanggan maupun mitra bisnis dan sejenisnya. Sedangkan komunikasi nonverbal adalah bentuk komunikasi dengan menggunakan bahasa tubuh atau gerakan-gerakan tubuh. Contoh dari komunikasi nonverbal diantaranya menggelengkan kepala untuk menunjukkan sikap menolak dan sebaliknya, tersenyum dan berjabat tangan dengan orang lain untuk menunjukkan rasa senang, simpati dan penghormatan.⁵⁹

2) Mampu meyakinkan visi misi

Setiap organisasi bisnis pasti mempunyai impian dan cita-cita yang ingin dicapai tanpa memandang apakah itu organisasi yang sudah besar atau hanya pebisnis biasa yang baru merintis usahanya. Impian tersebut tidak mungkin dapat tercapai apabila suatu organisasi bisnis tidak memiliki visi dan misi yang jelas.

Visi adalah suatu pernyataan ringkas mengenai cita-cita yang ingin dicapai organisasi di masa depan. Untuk mewujudkan visi tersebut maka perusahaan melakukan pengembangan misi yang akan dijalankan dalam setiap aktivitas perusahaan. Misi adalah penetapan tujuan dan sasaran perusahaan yang mencakup kegiatan jangka panjang

⁵⁸Djoko Purwanto, *Komunikasi Bisnis, Edisi ke-4*, Jakarta: Erlangga, 2011, h.5

⁵⁹*Ibid.*, h. 6-9.

maupun jangka pendek yang akan dilakukan dalam upaya mencapai visi yang telah ditetapkan.⁶⁰

Dalam menetapkan misi harus selaras dengan upaya pencapaian visi. Misi juga harus dapat menggambarkan rencana-rencana serta strategi yang digunakan untuk mencapai visi. Perumusan visi dan misi tidak boleh bertentangan dengan Etika Bisnis Islam, maksudnya dalam perumusan strategi-strategi tidak disertai dengan unsur-unsur kecurangan dan manipulasi dengan tujuan agar visi perusahaan cepat terealisasi.

3) Menjalin hubungan yang baik dengan mitra bisnis⁶¹

Sebelum ilmuwan barat menemukan teori bahwa menjalin hubungan baik dengan mitra bisnis merupakan hal yang penting bagi kelangsungan bisnis, ternyata hal tersebut sudah lebih dahulu dipraktikkan oleh Rasulullah. Dalam berdagang Rasulullah menggunakan konsep dagang *relationship marketing*. Konsep ini memandang bahwa pada awal barang dipasarkan, semua anggota masyarakat adalah calon pembeli yang potensial. Diantara calon pembeli tersebut pasti ada yang memutuskan untuk melakukan pembelian dan ada pula yang tidak jadi membeli. Konsumen yang melakukan pembelian harus dilayani dengan baik sehingga merasa puas dan melakukan pembelian ulang hingga akhirnya menjadi pelanggan tetap. Pelanggan tetap tersebut akan dengan sendirinya membantu mempromosikan dan mengajak teman-teman mereka untuk ikut mengkonsumsi dan menjadi pelanggan tetap.⁶²

⁶⁰Moeheriono, *Perencanaan, Aplikasi dan pengembangan Indikator Kinerja Utama (IKU) Bisnis dan Publik*, Jakarta: Rajawali Pers, 2012, h. 2.

⁶¹Syakir Sula, *Syariah ...*, h. 132.

⁶²Junni Priansa, *Manajemen ...*, h. 306.

Selain menjalin hubungan baik dengan mitra bisnis dengan sifat yang rendah hati, dermawan dan menghargai orang lain, Rasulullah mengajarkan untuk memperhatikan dan menjaga kepentingan masyarakat, lingkungan dan pelestarian alam. Menjaga kepentingan masyarakat dapat diwujudkan dengan adanya CSR (*corporate social responsibility*). Adapun menjaga lingkungan dan pelestarian alam yaitu dengan menanam pepohonan, tidak menguras sumber daya alam secara berlebihan dan sejenisnya.

4. Fathanah

Di dunia bisnis berlaku jujur dan bijaksana belum sempurna jika tidak diimbangi dengan kecerdasan dalam mengelola usaha tersebut. *Fathanah* merupakan salah satu sifat Rasulullah yang berarti cerdas, intelektual dan memiliki pengetahuan yang luas. Potensi yang paling berharga yang dikaruniakan Allah kepada manusia adalah akal pikiran. Dengan akal manusia dapat berfikir dan merenungi betapa hebatnya ciptaan Allah. Salah satu bentuk ketaqwaan kepada Allah adalah dengan mengoptimalkan potensi pikirannya. Sebagaimana firman Allah dalam Al-Qur'an surat Yunus ayat 100 yang berbunyi:

وَمَا كَانَ لِنَفْسٍ أَنْ تُوْمِنَ إِلَّا بِإِذْنِ اللَّهِ وَيَجْعَلُ الرَّجْسَ عَلَى الَّذِينَ لَا يَعْقِلُونَ

۱۰۰

Artinya : *Dan tidak ada seorangpun akan beriman kecuali dengan izin Allah; dan Allah menimpakan kemurkaan kepada orang-orang yang tidak mempergunakan akalnya.*⁶³

Sifat *fathanah* dapat dikatakan sebagai strategi khusus untuk menghadapi ketatnya persaingan di dunia bisnis. Dengan kecerdasan

⁶³Departemen Agama RI, *Al-Qur'an...*, h. 175.

yang dimiliki seorang pebisnis harus mampu memprediksi situasi persaingan dimasa yang akan datang seiring dengan berkembangnya teknologi informasi dan komunikasi. Sifat *fathonah* di dunia bisnis dapat wujudkan dengan hal-hal berikut:

1) Kecerdasan spiritual

Sebagai seorang pebisnis muslim menjalankan bisnis merupakan ibadah yang harus dimulai dengan niat yang suci. Rasulullah selalu bertaqwa kepada Allah dan tidak pernah memomorduakan ibadah. Dengan bertaqwa akan melahirkan para pelaku bisnis yang memiliki kepribadian taat beragama, selalu berbuat baik dan tidak pernah mau melakukan perbuatan tercela dalam aktivitas bisnisnya. Implikasi dari kecerdasan spiritual tersebut akan menciptakan kemajuan bisnis, mensejahterakan keluarga, bangsa dan negara.⁶⁴

2) Profesional

Profesional merupakan kapasitas untuk menjalankan suatu usaha dengan ukuran dan kualitas terbaik. Dalam berdagang Rasulullah selalu berlaku profesional dengan menggunakan standar saat ini yang dikenal dengan istilah STP (*segmentation, targeting and positioning*).

Segmentation yang dilakukan oleh Rasulullah ditunjukkan dengan mengenali pasar-pasar (wilayah-wilayah) yang akan dituju dan dilalui. Rasulullah selalu berusaha mengenali karakter, pemimpin, kebutuhan serta tren yang ada disuatu wilayah. Dengan cara-cara tersebut Rasulullah mampu mengambil hati konsumennya dan mendapat banyak tawaran untuk bermitra dengan pengusaha lokal. *Positioning* ditunjukkan dengan merek dirinya yang selalu berlaku jujur sebagai pondasi utama dalam aktivitas dagang. *Targeting*

⁶⁴Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syariah*, Banjarmasin: Antasari press, 2011, h. 38.

dibuktikan dengan tercapainya keuntungan perusahaan yang dikelolanya. Rasulullah telah menetapkan strategi untuk bisa mencapai hasil yang terbaik.⁶⁵

3) Kemampuan untuk berinovasi

Mengingat persaingan di dunia bisnis semakin ketat, suatu organisasi bisnis dituntut untuk selalu berinovasi. Inovasi adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang memiliki manfaat bagi orang lain dengan menggunakan keahlian dan kemampuan akal nya.⁶⁶

Dalam dunia bisnis hal mendasar yang perlu dilakukan adanya inovasi adalah terkait produk (barang yang diperdagangkan). Agar dapat memenangkan persaingan, produk harus memiliki keunggulan yang tidak dimiliki oleh produk lain yang sejenis. Kriteria produk yang unggul adalah produk yang memenuhi standar Etika Bisnis Islam, yaitu produk yang diperjualbelikan harus halal, memiliki manfaat, dibutuhkan oleh konsumen serta memiliki resiko yang rendah.

5. Syaja'ah

Syaja'ah berarti berani dan kerja keras. Berani dalam hal ini adalah berani mengambil resiko dan keputusan bisnis serta bekerja keras untuk mewujudkan apa yang telah diputuskan. Setiap usaha pasti terdapat resiko yang harus dihadapi. Seorang pebisnis hendaknya tanggap terhadap perubahan selera dan kebutuhan masyarakat serta menganalisis kejadian lapangan yang ada untuk segera diputuskan mengenai langkah kedepan perusahaan.⁶⁷

Setelah mengetahui langkah yang harus ditempuh, pebisnis bekerja semaksimal mungkin untuk meraih apa yang diinginkan.

⁶⁵*Ibid.*, h. 55.

⁶⁶Muhammad Abdul Jawwad, *Menjadi Manajer Sukses*, Jakarta: Gema Insani, 2004, h. 8.

⁶⁷Junni Priansa, *Manajemen ...*, h. 309.

Dalam Islam bekerja merupakan kewajiban kedua setelah ibadah. Sebagaimana firman Allah dalam Al-Qur'an surat Al-Jumu'ah ayat 10 yang berbunyi:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ
كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ۝

Artinya: *Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.*⁶⁸

Oleh karena itu apabila bekerja dilakukan dengan ikhlas maka bekerja bernilai ibadah. Mengingat hal tersebut bekerja tidak boleh bertentangan dengan syariat Islam, karena pada dasarnya apa yang kita lakukan akan dimintai pertanggungjawaban oleh Allah SWT. Pebisnis muslim memang harus memiliki etos kerja yang tinggi untuk menghiddupi diri sendiri dan orang-orang yang menjadi tanggungjawabnya.⁶⁹

D. Bisnis yang Dilarang dalam Islam

Berikut adalah bisnis-bisnis yang diharamkan atau dilarang dalam Islam:

1. Transaksi yang diharamkan agama Islam

Seorang muslim harus berkomitmen dalam berinteraksi dengan hal-hal yang diharamkan oleh Allah Swt. Jauhi bisnis makanan tak halal, minuman keras, narkoba, atau semua yang berhubungan dengan dunia gemerlap, seperti klub malam tempat bercampurnya laki-laki dan wanita disertai lagu menghentak serta suguhan makanan dan minuman tak halal, dan lain-lain.⁷⁰

⁶⁸Departemen Agama RI, *Al-Qur'an...*, h. 442.

⁶⁹Abdullah, *Wirausaha ...*, h. 29.

⁷⁰Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 291

Sebagaimana firman Allah Swt. Dalam surat al- A'raaf ayat 32 :

قُلْ مَنْ حَرَّمَ زِينَةَ اللَّهِ الَّتِي أَخْرَجَ لِعِبَادِهِ وَالطَّيِّبَاتِ مِنَ الرِّزْقِ قُلْ هِيَ لِلَّذِينَ آمَنُوا فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا خَالِصَةً يَوْمَ الْقِيَامَةِ ۗ كَذَلِكَ نُفَصِّلُ الْآيَاتِ لِقَوْمٍ يَعْلَمُونَ ۝٣٢

Artinya: Katakanlah: "Siapakah yang mengharamkan perhiasan dari Allah yang telah dikeluarkan-Nya untuk hamba-hamba-Nya dan (siapa pulakah yang mengharamkan) rezeki yang baik?" Katakanlah: "Semuanya itu (disediakan) bagi orang-orang yang beriman dalam kehidupan dunia, khusus (untuk mereka saja) di hari kiamat". Demikianlah Kami menjelaskan ayat-ayat itu bagi orang-orang yang mengetahui.⁷¹

2. Memperoleh dan menggunakan harta secara tidak halal

Transaksi spekulatif amat erat kaitannya dengan bisnis yang tidak transparan, seperti perjudian, penipuan, melanggar amanah sehingga besar kemungkinan akan merugikan dan akan mendapat ganjaran yang amat berat.⁷²

Sebagaimana firman Allah Swt., dalam surat at- Taubah ayat 34-35:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْأَحْبَارِ وَالرُّهْبَانِ لِيَآكُلُونَ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَيَصُدُّونَ عَن سَبِيلِ اللَّهِ وَالَّذِينَ يَكْنِزُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلَا يُنفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَبَشِّرْهُم بِعَذَابٍ أَلِيمٍ ۝٣٤ يَوْمَ يُحْمَىٰ عَلَيْهَا فِي نَارِ جَهَنَّمَ

⁷¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an*..., h. 122.

⁷²Veithzal Rivai, ..., h. 292

فَتُكْوَىٰ بِهَا جِبَاهُهُمْ وَجُنُوبُهُمْ وَظُهُورُهُمْ هَذَا مَا كَنَزْتُمْ لِأَنفُسِكُمْ فَذُوقُوا مَا
 كُنْتُمْ تَكْنُزُونَ ٣٥

Artinya: 34. Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya sebahagian besar dari orang-orang alim Yahudi dan rahib-rahib Nasrani benar-benar memakan harta orang dengan jalan batil dan mereka menghalang-halangi (manusia) dari jalan Allah. Dan orang-orang yang menyimpan emas dan perak dan tidak menafkahkannya pada jalan Allah, maka beritahukanlah kepada mereka, (bahwa mereka akan mendapat) siksa yang pedih,

35. pada hari dipanaskan emas perak itu dalam neraka jahannam, lalu dibakar dengannya dahi mereka, lambung dan punggung mereka (lalu dikatakan) kepada mereka: "Inilah harta bendamu yang kamu simpan untuk dirimu sendiri, maka rasakanlah sekarang (akibat dari) apa yang kamu simpan itu".⁷³

3. Persaingan tidak fair

Sebagaimana firman Allah Swt., dalam surat al- Baqarah ayat 188 :

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا
 مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ١٨٨

Artinya: Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui.⁷⁴

⁷³Departemen Agama RI, *Al-Qur'an...*, h. 153

⁷⁴*Ibid*, h. 23

Monopoli termasuk kedalam persaingan yang tidak fair. Monopoli dilakukan untuk memperoleh penguasaan pasar dengan mencegah persaingan dari pelaku lain dengan berbagai cara, seringkali dengan cara-cara tidak terpuji.⁷⁵

4. Pemalsuan dan penipuan

Sebagaimana firman Allah Swt., dalam surat al-Israa' ayat 35:

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كُنْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ذَٰلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا ۝٣٥

Artinya: *Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.*⁷⁶

Islam sangat melarang memalsu dan menipu karena dapat menyebabkan kerugian, kezaliman, serta menimbulkan permusuhan dan percecokan.⁷⁷

E. Jual Beli *Istishna*

1. Pengertian Jual Beli *Istishna*

Istishna' secara etimologis adalah meminta membuat sesuatu. Yakni meminta kepada seorang pembuat untuk mengerjakan sesuatu. Sedangkan secara terminologis *istishna'* adalah transaksi terhadap barang dagangan dalam tanggungan yang yang disyaratkan untuk mengerjakannya. Objek transaksinya adalah barang yang harus dikerjakan dan pekerjaan pembuatan barang tersebut.

Adapun menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *istishna'* adalah jual beli barang atau jasa dalam bentuk pemesanan dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pihak pemesan dan pihak penjual.

⁷⁵Veithzal Rivai, ..., h. 294

⁷⁶Departemen Agama RI, *Al-Quran*, ..., h. 228

⁷⁷Veithzal Rivai, ..., h. 294

Istishna' (استصناع) adalah bentuk ism mashdar dari kata dasar *istashna'a-yastashni'u* (يستصنع - اتصنع). Artinya meminta orang lain untuk membuatkan sesuatu untuknya. Dikatakan: *istashna'a fulan baitan*, meminta seseorang untuk membuatkan rumah untuknya.⁷⁸

Sedangkan menurut sebagian kalangan ulama dari mazhab Hanafi, istishna' adalah (العمل فيه شرط الذمة في مبيع على عقد). Artinya, sebuah akad untuk sesuatu yang bertanggung dengan syarat mengerjakannya. Sehingga bila seseorang berkata kepada orang lain yang punya keahlian dalam membuat sesuatu, "buatkan untuk aku sesuatu dengan harga sekian dirham", dan orang itu menerimanya, maka akad istishna' telah terjadi dalam pandangan mazhab ini.⁷⁹

Senada dengan definisi di atas, kalangan ulama mazhab Hambali menyebutkan (السلم غير وجه على عنده ليست سلعة بيع). Maknanya adalah jual beli barang yang tidak dimilikinya yang tidak termasuk akad salam. Dalam hal ini akad istishna' mereka samakan dengan jual beli dengan pembuatan (بالصنعة بيع).

Namun kalangan Al-Malikiyah dan Asy-Syafi'iyah mengaitkan akad istishna' ini dengan akad salam. Sehingga definisinya juga terkait, yaitu (الصناعات من للغير المسلم الشيء), yaitu suatu barang yang diserahkan kepada orang lain dengan cara membuatnya.

Jadi secara sederhana, istishna' boleh disebut sebagai akad yang terjalin antara pemesan sebagai pihak 1 dengan seorang produsen suatu barang atau yang serupa sebagai pihak ke-2, agar pihak ke-2 membuatkan suatu barang sesuai yang diinginkan oleh pihak 1 dengan harga yang disepakati antara keduanya.⁸⁰

⁷⁸ Gita Dana Pranata, Manajemen Perbankan Syariah, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), h. 112

⁷⁹ Dimyauddin Djuwaini, Pengantar Fiqh Muamalah, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 115

⁸⁰ *Ibid...*

2. Dasar Hukum Jual Beli Istishna

Akad istishna' adalah akad yang halal dan didasarkan secara syar'i di atas petunjuk Al-Quran, As-Sunnah dan Al-Ijma' di kalangan muslimin.

a. Dasar hukum menurut al-Qur'an

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ
مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ
النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ^{٧٥}

Artinya:

“Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba. (Qs. al-Baqarah: 275)⁸¹

Tafsir Ibnu Katsir dari surat al-Baqarah ayat 275 bahwa Orang-orang yang memakan riba), artinya mengambilnya. Riba itu ialah tambahan dalam muamalah dengan uang dan bahan makanan, baik mengenai banyaknya maupun mengenai waktunya, (tidaklah bangkit) dari kubur-kubur mereka (seperti bangkitnya orang yang kemasukan setan disebabkan penyakit gila) yang menyerang mereka; *minal massi* berkaitan dengan *yaquumuuna*. (Demikian itu), maksudnya yang menimpa mereka itu (adalah karena), maksudnya disebabkan mereka (mengatakan bahwa jual-beli itu seperti riba) dalam soal diperbolehkannya. Berikut ini kebalikan dari persamaan yang mereka katakan itu secara bertolak belakang, maka firman Allah menolaknya, (padahal Allah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba. Maka barang

⁸¹ Departemen Agama RI, Al-Quran dan terjemahannya, Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2007, h. 36

siapa yang datang kepadanya), maksudnya sampai kepadanya (pelajaran) atau nasihat (dari Tuhannya, lalu ia menghentikannya), artinya tidak memakan riba lagi (maka baginya apa yang telah berlalu), artinya sebelum datangnya larangan dan doa tidak diminta untuk mengembalikannya (dan urusannya) dalam memaafkannya terserah (kepada Allah. Dan orang-orang yang mengulangi) memakannya dan tetap menyamakannya dengan jual beli tentang halalnya, (maka mereka adalah penghuni neraka, kekal mereka di dalamnya).⁸²

b. Dasar hukum menurut as-Sunnah

“Dari Anas RA bahwa Nabi SAW hendak menuliskan surat kepada raja non-Arab, lalu dikabarkan kepada beliau bahwa raja-raja non-Arab tidak sudi menerima surat yang tidak distempel. Maka beliau pun memesan agar ia dibuatkan cincin stempel dari bahan perak. Anas menisahkan: Seakan-akan sekarang ini aku dapat menyaksikan kemilau putih di tangan beliau” (HR. Muslim)

Perbuatan nabi ini menjadi bukti nyata bahwa akad istishna' adalah akad yang dibolehkan.⁸³

c. Dasar hukum al-Ijma'

Sebagian ulama menyatakan bahwa pada dasarnya umat Islam secara de-facto telah bersepakat merajut konsensus (ijma') bahwa akad istishna' adalah akad yang dibenarkan dan telah dijalankan sejak dahulu kala tanpa ada seorang sahabat atau ulama pun yang mengingkarinya. Dengan demikian, tidak ada alasan untuk melarangnya.⁸⁴

⁸² M. Quraish Shihab, Tafsir al-Misbah, (Jakarta: Lentera Hati, 2000), h. 549

⁸³ Ahmad Sarwat, Seri Fiqh Islam Kitab Muamalat, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), h. 89

⁸⁴ *Ibid*

d. Dasar hukum kaidah fiqhiyah

Para ulama di sepanjang masa dan di setiap mazhab fiqih yang ada di tengah umat Islam telah menggariskan kaedah dalam segala hal selain ibadah:

الأصل في الأشياء الإباحة حتى يدل الدليل على التحريم.

Artinya :

“Hukum asal dalam segala hal adalah boleh, hingga ada dalil yang menunjukkan akan keharamannya”.⁸⁵

3. Rukun dan Syarat Istishna

a. Rukun Istishna

Menurut pendapat ulama madzhab al-Hanafi rukun-rukun dalam istishna', antara lain:

1. Transaktor

Transaktor adalah pihak pemesan yang diistilahkan dengan *mustashni'* (المستصنع) sebagai pihak pertama. Pihak yang kedua adalah pihak yang dimintakan kepadanya pengadaaan atau pembuatan barang yang dipesan, yang diistilahkan dengan sebutan *shani'* (الصانع).⁸⁶

Kedua transaktor disyaratkan memiliki kompetensi berupa akil baligh dan memiliki kemampuan untuk memilih yang optimal seperti tidak gila, tidak sedang dipaksa dan lain-lain yang sejenis. Adapun dengan transaksi dengan anak kecil, dapat dilakukan dengan izin dan pantauan dari walinya. Terkait dengan penjual, DSN mengharuskan penjual agar penjual menyerahkan barang tepat pada waktunya dengan kualitas dan jumlah yang telah disepakati. Penjual dibolehkan menyerahkan barang lebih cepat dari

⁸⁵ Ahmad Sarwat, Seri Fiqh Islam Kitab Muamalat,..., h. 89

⁸⁶ Mardani, Fiqh Ekonomi Syariah, ..., h. 126

waktu yang telah disepakati dengan syarat kualitas dan jumlah barang sesuai dengan kesepakatan dan ia tidak boleh menuntut tambahan harga.

Dalam hal pesanan sudah sesuai dengan kesepakatan, hukumnya wajib bagi pembeli untuk menerima barang *istishna'* dan melaksanakan semua ketentuan dalam kesepakatan *istishna'*. Akan tetapi, sekiranya ada barang yang dilunasi terdapat cacat atau barang tidak sesuai dengan kesepakatan, pemesan memiliki hak *khiyar* (hak memilih) untuk melanjutkan atau membatalkan akad.

2. Objek *Istishna*

Barang yang diakadkan atau disebut dengan *al-mahal* (المحل) adalah rukun yang kedua dalam akad ini. Sehingga yang menjadi objek dari akad ini semata-mata adalah benda atau barang-barang yang harus diadakan.

Namun menurut sebagian kalangan mazhab Hanafi, akadnya bukan atas suatu barang, namun akadnya adalah akad yang mewajibkan pihak kedua untuk mengerjakan sesuatu sesuai pesanan. Menurut yang kedua ini, yang disepakati adalah jasa bukan barang. Syarat-syarat objek akad menurut Fatwa DSN MUI, yaitu:⁸⁷

- Harus dapat dijelaskan spesifikasinya.
- Penyerahannya dilakukan kemudian.
- Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan.
- Pembeli (*mustashni'*) tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya.

⁸⁷ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah, ...*, h. 126

- Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan.
- Memerlukan proses pembuatan setelah akad disepakati.
- Barang yang diserahkan harus sesuai dengan spesifikasi pemesan, bukan barang missal.

3. Shighat (Ijab Qabul)

Ijab qabul adalah akadnya itu sendiri. Ijab adalah lafadz dari pihak pemesan yang meminta kepada seseorang untuk membuatkan sesuatu untuknya dengan imbalan tertentu. Dan qabul adalah jawaban dari pihak yang dipesan untuk menyatakan persetujuannya atas kewajiban dan haknya itu.

Pelafalan perjanjian dapat dilakukan dengan lisan, isyarat (bagi yang tidak bisa bicara), tindakan maupun tulisan, bergantung pada praktik yang lazim di masyarakat dan menunjukkan keridhaan satu pihak untuk menjual barang istishna' dan pihak lain untuk membeli barang istishna'. Istishna tidak dapat dibatalkan, kecuali memenuhi kondisi :

- Kedua belah pihak setuju untuk membatalkannya.
- Akad batal demi hukum karena timbul kondisi hukum yang dapat menghalangi pelaksanaan atau penyelesaian akad.⁸⁸

4. Syarat-syarat Istishna

Syarat istishna' menurut pasal 104 s/d pasal 108 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah adalah sebagai berikut:

- Ba'i istishna' mengikat setelah masing-masing pihak sepakat atas barang yang dipesan.

⁸⁸ Mardani, Fiqh Ekonomi Syariah, ..., h. 126

- Ba'i istishna' dapat dilakukan pada barang yang bisa dipesan.
- Dalam ba'i istishna', identifikasi dan deskripsi barang yang dijual harus sesuai permintaan pemesanan.
- Pembayaran dalam ba'i istishna' dilakukan pada waktu dan tempat yang disepakati.
- Setelah akad jual beli pesanan mengikat, tidak satupun boleh tawar-menawar kembali terhadap isi akad yang sudah disepakati.
- Jika objek dari barang pesanan tidak sesuai dengan spesifikasi, maka pemesanan dapat menggunakan hak pilihan (khiyar) untuk melanjutkan atau membatalkan pemesanan.⁸⁹

Adapun fatwa DSN-MUI tentang jual beli istishna' Nomor: 06/DSN MUI/IV/2000 menetapkan:

Pertama, ketentuan tentang pembayaran:

- Alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang, atau manfaat.
- Pembayaran dilakukan sesuai dengan kesepakatan.
- Pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan utang.

Kedua, ketentuan tentang barang:

- Harus jelas ciri-cirinya dan dapat diakui sebagai utang.
- Harus dapat dijelaskan spesifikasinya.
- Penyerahannya dilakukan kemudian.
- Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan.
- Pembeli (pembeli, mustashni') tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya.

⁸⁹ 12 Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), h. 97

- Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan.
- Dalam hal terdapat cacat atau barang tidak sesuai dengan kesepakatan, pemesan memiliki hak khiyar (hak memilih) untuk melanjutkan atau membatalkan akad.⁹⁰

5. Pembatalan Jual Beli Istishna

Dalam transaksi jual beli, kadang-kadang terjadi penyesalan yang dialami oleh salah satu pihak yang bertransaksi atas transaksi yang telah sah dan ingin membatalkannya. Untuk mengantisipasi kejadian-kejadian seperti ini, perlu adanya aturan tentang pemutusan transaksi (fasakh). Tentu saja dalam pemutusan akad ini kadang-kadang menimbulkan kerugian pada salah satu pihak, untuk menjamin tergangungnya kerugian itu dan agar pihak yang berakad tidak seenaknya sendiri membatalkan akad, maka diperlukan semacam jaminan berupa panjar (uang muka). Nabi Muhammad SAW kemudian menetapkan “siapapun yang membayar uang dimuka haruslah untuk kualitas, ukuran, dan berat yang telah ditetapkan dan diketahui bersamaan dengan harga dan waktu penyerahan”.⁹¹

Begitupun pembatalan dalam akad jual beli istishna, sama halnya dengan jual beli seperti umumnya hanya saja dalam akad jual beli yang bersistem tidak tunai seperti akad istishna’ ini akan menimbulkan sebuah akibat hukum bagi para transaktor. Seperti yang tertuang dalam fatwa DSN tentang istishna’ yang kemudian diaplikasikan dalam peraturan BI Nomor 7/46/PBI/2005, yang berbunyi:

“Jika uang muka memakai kontrak urbun sebagai alternatif uang muka, maka:

⁹⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2011), h. 147

⁹¹ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009), h. 376

- Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
- Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib menutupi kekurangannya.”

Sedangkan kontrak *Istishna* bisa berakhir berdasarkan kondisi kondisi berikut:

- Dipenuhinya kewajiban secara normal oleh kedua belah pihak.
- Persetujuan bersama kedua belah pihak untuk menghentikan kontrak.
- Pembatalan hukum kontrak ini jika muncul sebab yang masuk akal untuk mencegah dilaksanakannya kontrak atau penyelesaiannya, dan masing masing pihak bisa menuntut pembatalannya.

Secara umum tentang pembatalan perjanjian (jual beli) tidak mungkin dilaksanakan, sebab dasar perjanjian adalah kesepakatan kedua belah pihak yang terikat dalam perjanjian tersebut. Namun demikian pembatalan perjanjian dapat dilakukan apabila:

- i. Jangka waktu (perjanjian telah berakhir)

Lazimnya suatu perjanjian suatu didasarkan kepada jangka waktu tertentu (mempunyai jangka waktu yang terbatas), maka apabila telah sampai kepada waktu yang telah diperjanjikan secara otomatis (langsung tanpa ada perbuatan hukum lain) batallah perjanjian yang telah diadakan para pihak.⁹²

- ii. Salah satu pihak menyimpang dari perjanjian

⁹² Chairuman Pasaribu, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004), h. 4-7

Apabila salah satu pihak telah melakukan perbuatan menyimpang dari apa yang telah diperjanjikan maka pihak lain dapat membatalkan perjanjian tersebut.

Pembolehan untuk membatalkan perjanjian oleh salah satu pihak apabila pihak yang lain menyimpang dari apa yang telah diperjanjikan adalah didasarkan pada ketentuan al-Qur'an surat at-Taubah ayat 7.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Singkat UD Jati Barokah Ponorogo

Usaha dagang ini bergerak dibidang penjualan berbagai jenis furniture. Awal mula berdirinya UD Jati Barokah pada 9 Maret 2010 dimulai dari gagasan Bapak Juriono yang ingin memiliki usaha sendiri di sekitar rumah beliau.⁹³

Nama Jati Barokah dicetuskan oleh Bapak Juriono sendiri, menurutnya nama Barokah dapat menjadikan keberkahan usahannya serta untuk membantu sesama manusia yang membutuhkan perlengkapan furniture.

Tabel 3.1

Harga dan jenis furniture yang tersedia di UD Jati Barokah

No	Nama Barang	Harga
1	Kursi	Rp. 1.000.000 – Rp. 3.000.000
2	Almari/Bifet	Rp. 1.000.000 – Rp. 5.000.000
3	Sofa	Rp. 1.500.000 – Rp. 4.500.000
4	Kursi tamu per set	Rp. 2.000.000 – Rp. 4.000.000
5	Kusen	Rp. 350.000 – Rp. 2.500.000

Sumber: Laporan penjualan UD Jati Barokah

⁹³Hasil Wawancara, dengan Bapak Juriono pemilik UD Jati Barokah, 20 Februari 2021.

Pada tabel 3.1 diterangkan variasi produk furniture dan harganya. Bahan dasar kayu furniture diperoleh dari membeli kayu di sekitar lingkungan meubel tersebut dan mendatangkan bahan setengah jadi dari Kabupaten Jepara. Mulanya Bapak Juriono hanya membuat furniture sebagai uji coba di perdagangkan di desanya, seperti almari, meja, kursi, dan bufet. Barang tersebut diproduksi di rumahnya dengan dibantu delapan karyawannya.

Tahun 2012-2016 adalah masa jayanya UD Jati Barokah karena belum ada permasalahan yang besar. Di akhir tahun 2013 Bapak Juriono mengalami kerugian yang sangat besar hingga puluhan juta rupiah. Sebab Bapak Juriono mengalami musibah. Karena Bapak Juriono menerima pesanan sebesar Rp.25.000.000,00 dengan uang muka sebesar Rp. 3.500.000. Setelah barang jadi dan di antar ke tempat konsumen, ternyata konsumen mengingkari kesepakatan tersebut untuk membayarnya. Konsumen selalu menunda untuk membayarnya. Dan pada akhirnya di bulan berikutnya setelah Bapak Juriono mendatangi kediaman konsumen, ternyata konsumen sudah tidak ada di kediamannya. Bapak Juriono sempat bingung karena teman dari Jepara yang memasok barang tersebut sudah menanyakan uang barangnya. Akhirnya Bapak Juriono menggadaikan sertifikat rumahnya untuk menyicil pembayaran barang mentah dari temannya di Jepara. Lambat laun semua berjalan lancar dan bisa menutupi semua kerugian yang di alami Bapak Juriono.

Semenjak saat itu hingga sekarang Bapak Juriono tidak membuat barang sebelum ada permintaan dan di pesankan di Kabupaten Jepara, tetapi ketika memesan barang setengah jadi dari Jepara Bapak Juriono menambahkan sedikit barang setengah jadi untuk stok. Karena biasanya ada beberapa konsumen membeli barang melihat stok yang ada dahulu baru serasa itu cocok lalu melakukan kesepakatan karena tidak mau menunggu lama dari Jepara. Lalu Bapak Juriono memprosesnya dan memfinishingnya. Tetapi stok barang jadi yang terpanjang kadang kala ada

konsumen yang membatalkan secara sepihak lalu menjadi stok barang jadi di UD Jati Barokah.⁹⁴

Secara legalitas UD Jati Barokah berbentuk Usaha Dagang dengan nomor SIUP: 818/KP/405.27/PDK/IV/2010 dikeluarkan oleh Kantor Pelayanan Perizinan Terpadu (KPPT) Pemerintah Kabupaten Ponorogo.

B. Visi dan Misi UD Jati Barokah

1. Visi

“Menjadi Perusahaan Furniture Yang Profesional”

2. Misi

- a. Perusahaan menerapkan sistem management yang efektif dan efisien, untuk menjaga kualitas dan pelayanan terhadap konsumen.
- b. Mengoptimalkan faktor-faktor produksi untuk pertumbuhan profit yang optimal demi kesejahteraan perusahaan dan karyawan.
- c. Memberikan kepada konsumen berupa kepercayaan, kejujuran serta tanggung jawab.

C. Ruang Lingkup Usaha

UD Jati Barokah adalah perusahaan kecil menengah bergerak di bidang manufaktur khususnya dibidang industri furniture yang memproduksi produk berbahan dari kayu. Dalam mengembangkan usahanya, UD Jati Barokah menerapkan transaksi jual beli *istishna*, pembeli melaksanakan pemesanan barang sesuai keinginan selanjutnya pihak UD Jati Barokah memproduksi furniture sesuai kesepakatan waktu yang ditentukan. Dengan metode pembayaran diawal maupun akhir.

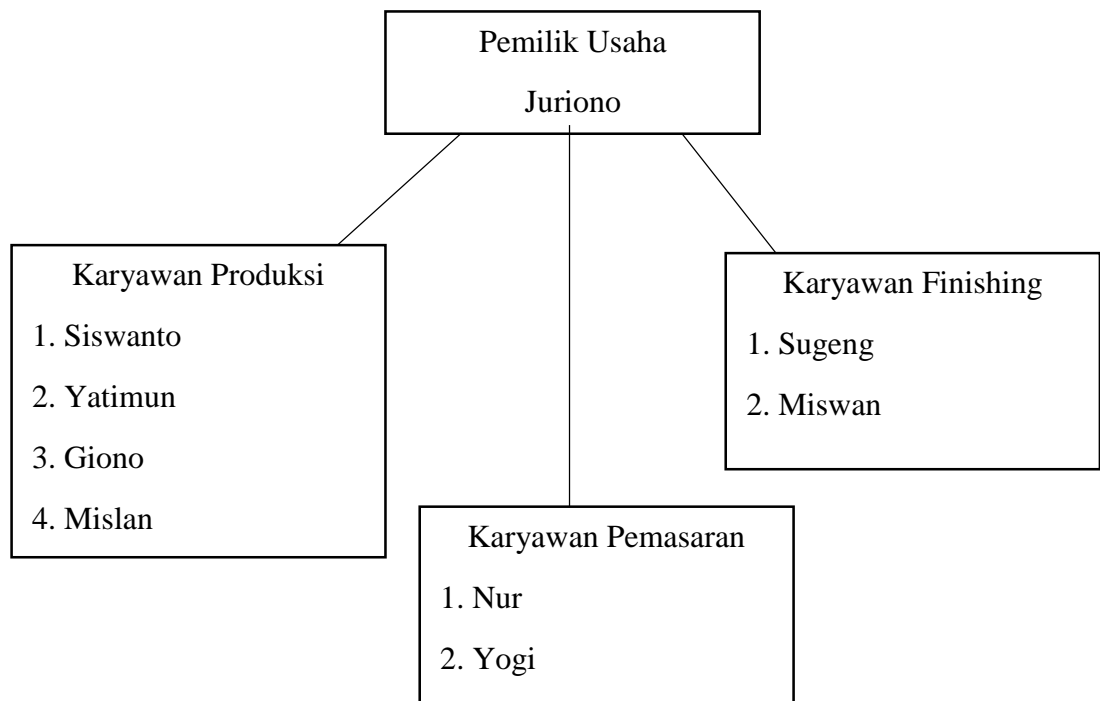
⁹⁴Hasil Wawancara, dengan Bapak Juriono pemilik UD Jati Barokah, 20 Februari 2021.

D. Struktur Perusahaan UD Jati Barokah

Berikut di bawah ini struktur perusahaan UD Jati Barokah

Gambar 1.1

Struktur Perusahaan UD Jati Barokah



Sumber: Wawancara pemilik UD Jati Barokah Ponorogo

Pada setiap bagian yang ada di UD Jati Barokah memiliki tugas dan fungsi yang berbeda-beda. Adapun tugas dari masing-masing bagian adalah sebagai berikut:

1. Pemilik: Tugas dari pemilik usaha adalah melakukan pengawasan terhadap kinerja karyawan dan mendistribusikan produk, baik berupa keuangan ataupun administrasi.
2. Karyawan Produksi: Pada UD Jati Barokah ini terdapat karyawan tukang kayu yang bertugas memperbaiki produk setengah jadi.

3. Karyawan Finishing: Karyawan tukang *finishing* bertugas membuat produk setengah jadi menjadi produk jadi atau produk siap di pasarkan, misalnya mengampelas, memplitur, dan mengecat.
4. Karyawan Pemasaran: Karyawan yang bertugas melayani, memberikan informasi ke pembeli, memasarkan barang, melakukan pengiriman barang dari toko sampai ke tempat pelanggan.

E. Lokasi UD Jati Barokah

UD Jati Barokah merupakan usaha dagang furniture yang terletak di Jalan Raya Ngebel, Desa Ngrogung, Kecamatan Ngebel, Kabupaten Ponorogo. Berlokasi strategis dekat dengan jalan menuju wisata Telaga Ngebel.⁹⁵

F. Produk-Produk UD Jati Barokah

UD Jati Barokah memiliki berbagai produk furniture, diantaranya:

1. Pintu
2. Kusen
3. Jendela
4. Dipan
5. Kursi Set
6. Almari
7. Bufet
8. Kitchen Set
9. Sofa

G. Spiritual Company UD Jati Barokah

UD Jati Barokah memiliki kegiatan *religious* yang dilaksanakan pada tanggal-tanggal tertentu. Diantaranya:

⁹⁵Hasil Wawancara, dengan Bapak Juriono pemilik UD Jati Barokah, 20 Februari 2021.

1. Setiap tanggal 12 Hijriyah, UD Jati Barokah melaksanakan kegiatan Manaqiban dan Dziba'an. Maksud dari tanggal 12 Hijriyah adalah tanggal lahir Nabi Muhammad SAW.
2. Setiap tanggal 17 Ramadhan, UD Jati Barokah mengadakan kegiatan Khotmil Qur'an. Maksud dari tanggal 17 Ramadhan adalah memperingati Nuzul Qur'an.
3. Setiap tanggal 1 Muharram, UD Jati Barokah mengadakan kegiatan Slametan. Tujuannya untuk memperingati Tahun Baru Islam

BAB IV

ANALISIS *ISTISHNA* DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM

A. Praktek *Istishna* Dalam Usaha Furniture UD Jati Barokah

Dalam Islam ada beberapa jenis jual beli yang di perbolehkan di antaranya adalah jual beli *Istishna*. Jual beli dengan cara yakni kesepakatan antara produsen dan pemesan barang untuk menyediakan suatu barang sesuai dengan spesifikasi pembeli atau pemesan barang dengan perjanjian pembayaran yang telah disepakati. Berikut rukun *istishna* secara teori yang diterapkan di UD Jati Barokah :

1. Transaktor

Penerapan *Istishna* pada usaha furniture UD Jati Barokah adalah pihak pemilik usaha sebagai pembuat barang atau produsen sedangkan pembeli adalah pemesan. Barang yang di buat oleh produsen sesuai dengan barang yang di pesan atau di inginkan oleh pembeli yang di sepakati di awal akad. Akad menjadi bagian penentu setiap transaksi ekonomi, yang harus dibuat oleh kedua belah pihak yang bertransaksi. Karena dengan adanya akad lah suatu transaksi itu sah atau tidaknya.

Jadi jika dilihat dengan cara pemesanannya maka akad yang dilakukan sudah sesuai dengan akad *istishna*. Karena semua unsur saat melakukan akad telah sesuai dengan prinsip *istishna*. Secara teoritis sesuai rukun karena adanya *Akid* (para pihak yang berakad) , *Ma'qud alaih* (objek akad), *Shighat ijab* dan *qabul*. Pemesan melakukan pesanan dengan Bapak Juriono untuk dibuatkan barang dengan kriteria tertentu dan jangka waktu disepakati kedua belah pihak. Tidak ada unsur paksaan pada saat melakukan akad tersebut.⁹⁶

2. Objek *Istishna*

⁹⁶ Hasil Wawancara, dengan Bapak Juriono pemilik UD Jati Barokah, 20 Februari 2021.

Peneliti menanyakan berasal dari daerah mana bahan yang dibuat apakah berasal dari Ponorogo lalu dibuat di tempat tersebut, jika berasal dari luar Ponorogo maka dimana tempat pengambilan barang.

Bahan baku yang akan dijadikan bahan utama dalam pembuatan produk ini adalah terbuat dari kayu jati dan berasal dari Jepara. Karena ada teman Bapak Juriono yang menyetok kayu jati yang sudah terbentuk dan tinggal merakit dan terlebih lagi bahan yang ada di Ponorogo terkadang sangat sulit untuk ditemui dan mahal. Barang di kirim berbentuk barang setengah jadi dan di antar melalui sebuah ekspedisi truk, dan memerlukan waktu beberapa hari untuk sampai ke Ponorogo.

Dari analisa peneliti UD Jati Barokah melakukan finishing tetapi proses pembuatan di lakukan di Jepara. Pemesanan dari Jepara di lakukan bila ada permintaan atau pemesanan dari konsumen. Peneliti juga menanyakan apakah banyak kendala ketika melakukan proses pemesanan dari Jepara.

Di sini Bapak Juriono memaparkan bahwasanya beliau tidak mau membuat konsumen kecewa karena menunggu barang terlalu lama. Maka dari itu Bapak Juriono memperbaiki dan menyediakan bahan baku untuk memperbaiki seperti kayu dan lain sebagainya. Peneliti melanjutkan pertanyaan, di wawancara sebelumnya Bapak Juriono menyatakan sulit mencari bahan baku yang terjangkau di Ponorogo. Tetapi furniture yang diperjual belikan Bapak Juriono sendiri berbahan dasar kayu jati.

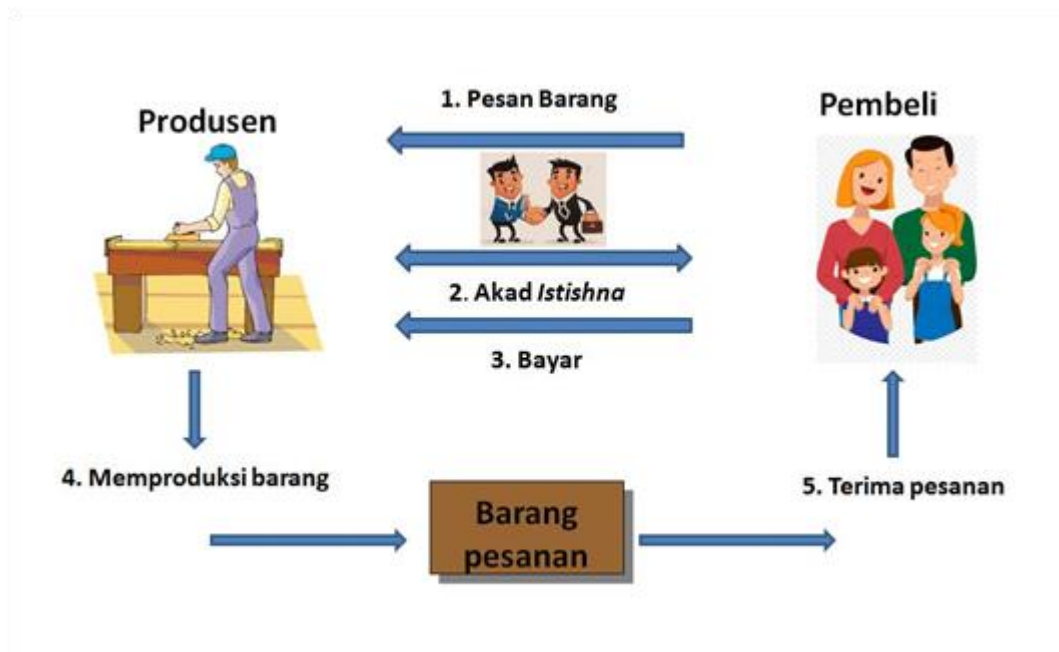
Dari pemaparan oleh UD Jati Barokah sudah mengganti kayu jati dengan kayu akasia untuk memperbaiki barang yang rusak, dengan kualitas bahan yang tidak sama dan berbeda tanpa sepengetahuan konsumen.

3. *Sighat Ijab dan Qabul*

Ditinjau dari segi pengetiannya *istishna* adalah akad jual beli pesanan anatar pihak produsen dengan pemesan untuk membuat suatu

produk barang dengan spesifikasi tertentu di mana bahan baku dan biaya produksi menjadi tanggung jawab pihak produsen sedangkan sistem pembayarannya bisa di lakukan di muka, tengah atau akhir. Dari hasil analisis wawancara yang di dapatkan, peneliti menggambarkan transaksi *istishna* yang terjadi dengan menggunakan skema gambar. Adapun skema nya yaitu:

Gambar 4.1
Skema Istishna UD Jati Barokah



Maka implementasi *istishna* dalam jual beli yang terjadi di tempat UD Jati Barokah yaitu *Pertama*, pembeli akan memesan barang kepada pihak produsen sesuai kriteria keinginan konsumen. *Kedua*, setelah menentukan kriteria yang di inginkan konsumen maka terjadilah kesepakatan pembuatan barang dan menentukan pembayarannya. *Ketiga*, proses selajutnya adalah pembayaran yang di lakukan oleh pembeli. Pembayaran di lakukan atas kesepakatan di langkah kedua seblumnya ingin di lunasi di awal, di tengah atau di akhir. Pembelipun biasanya membayarkan uang muka terlebih dahulu. *Keempat*, setelah kesepakatan dan pembayaran lalu pihak produsen memproduksi barang pesanan yang di inginkan oleh konsumen. Tahap

terakhir adalah ketika barang jadi, barang tersebut di kirim ke konsumen yang memesan dan diterima oleh konsumen.

Menurut hasil wawancara dengan pemilik UD Jati Barokah, transaksi jual beli yang di lakukan di tempat UD Jati Barokah secara teoritis telah memenuhi unsur jual beli *istishna*. Menurut jumhur ulama rukun *istishna* ada tiga, yaitu :

1. *Akid* (para pihak yang berakad) yaitu *shani* (produsen/penjual) dan *mustashmi* (orang yang memesan / konsumen, atau pembeli).
2. *Ma'qud 'alaih* (objek/akad), yaitu amal (pekerjaan), barang yang di pesan dan harga.
3. *Shighat ijab dan qabul*.⁹⁷

Apabila dikaitkan dengan pelaksanaan transaksi jual beli di tempat UD Jati Barokah telah memenuhi rukun-rukun jual beli yang telah di sebutkan di atas. Di mana adanya pihak yang berakad yaitu antara pemilik usaha sebagai produsen dengan pembeli. Objek dalam transaksi ini adalah barang pesanan sesuai kireteria pembeli yang di ajukan kepada produsen. Setelah terjadi kesepakatan maka dari situlah adanya suatu ijab dan qabul antara penjual dan pembeli.

Unsur lainnya dalam jual beli *istishna* adalah syarat-syarat *istishna*. Adapun syarat *istishna* menurut kalangan hanafiyah salah satunya yaitu, barang yang menjdi objek *istishna* harus jelas, baik jenis, macam, kadar dan sifatnya. Apabila salah satu unsur ini tidak jelas, maka akad *istishna* rusak. Karena barang tersebut pada dasarnya adalah objek jual beli yang harus di ketahui. Apabila orang memesan suatu barang, harus di jelaskan kualitasnya serta hal-hal yang terkait dengan barang tersebut. Jangan sampai ada hal yang tidak jelas, karena hal tersebut dapat menimbulkan perselisihan di antara para

⁹⁷Rozalinda, *Fiqh Ekonomi Syariah.: Prinsip dan Impementasinya Pada Sektor Keuangs Syariah*, Jakarta : PT RajaGrafindo Persada ,2017. h.104.

pihak yang bertransaksi.⁹⁸ Menurut Dalam PSAK 104 par 8 di jelaskan barang pesanan harus memenuhi kriteria:

1. Memerlukan proses pembuatan setelah akad di sepakati.
2. Sesuai dengan spesifikasi pemesan, bukan produk massal
3. Harus di ketahui karakteristiknya secara umum yang meliputi jenis, spesifikasi teknis, kualitas, dan kuantitasnya.⁹⁹

Dari hasil lapangan dengan menggunakan metode wawancara di atas bahwasannya pemilik usaha UD Jati Barokah Bapak Juriono memaparkan tentang cara memperbaiki barang dari Jepara yang datang dengan keadaan rusak. Pemilik usaha memperbaiki barang yang rusak dengan menggunakan kayu kualitas di bawah kayu Jati, yaitu menggunakan kayu Akasia. Alasan pemilik usaha tidak menggunakan kayu Jati karena sulit menemukan kayu Jati di Ponorogo. Bila di finishing tidak akan tampak perbedaannya karena sudah mengalami beberapa tahap proses finishing dan terlihat menyatu. Dan pemilik usaha tidak memberitahukan kepada konsumennya bahwasannya bila terjadi penambahan unsur kayu yang berbeda di karenakan memperbaiki bagian barang yang rusak. Alasan pemilik usaha tidak memberitahukannya karena sedikit kerusakannya dan hanya di bebepa area tertentu saja.

Menurut kalangan hanafiyah akad ini rusak karena barang tersebut pada dasarnya adalah objek jual beli yang harus di ketahui. Apabila orang memesan suatu barang, harus di jelaskan kualitasnya serta hal-hal yang terkait dengan barang tersebut. Menurut kalangan hanifiyah Barang yang menjdi objek *istishna* harus jelas, baik jenis, macam, kadar dan sifatnya. Pemilik usaha melakukan perbaikan dengan menggunakan kayu yang berbeda kualitasnya, secara tidak langsung mengubah kadar barang tersebut karena bukan sepenuhnya Jati. Jadi

⁹⁸Imam Mustofa, Fiqih Mu'amalah Kontemporer, Depok : Rajawali Pers, 2018, h.96

⁹⁹Sri Nurhayati, Wasillah, Akutansi Syariah di Indonesia edisi 3 ,Jakarta: Salemba Empat, 2013,h.212

tidak sesuai dengan pesanan yang di inginkan konsumen. Serta pemilik usaha tidak memberitahukan akan keterkaitan perbaikan dengan kayu yang berbeda.

Di dalam syarat dalam PSAK 104 par 8 salah satunya di jelaskan barang pesanan harus memenuhi kireteria yaitu, di ketahui karateristiknya secara umum yang meliputi jenis, spesifikasi teknis, kualitas, dan kuantitasnya. Dan dalam syarat ini akad yang di lakukan oleh pemilik usaha dengan pembeli tidak memenuhi syarat dan di katakn rusak. Karena pembeli tidak mengetahui bahwasannya ada perbaikan dengan menggunaka kayu yang berbeda dan tidak di jelaskan oleh pihak pemilik usaha mengenai karateristik setelah di perbaiki.

B. Analisis Implementasi *Istishna* Dalam Usaha Furniture UD Jati Barokah Ditinjau Dari Prinsip Etika Bisnis Islam

Kunci sukses dalam berbisnis terletak pada etika yang diterapkan dalam bisnis tersebut. Dalam mengelola bisnisnya, Rasulullah memegang teguh 5 faktor yang merupakan sifat-sifat beliau sehingga membawa keberkahan dalam berbisnis. Sifat-sifat tersebut merupakan suri tauladan yang dapat diikuti oleh para pelaku bisnis agar bisnis yang digeluti tidak menyimpang dari etika Islam. Berikut sifat-sifat yang diterapkan di UD Jati Barokah.

1. Shiddiq

UD Jati Barokah yang dimiliki oleh Bapak Juriono memiliki banyak konsumen dalam hal pemesanan suatu barang dengan akad *istishna*. Namun terdapat ketidaksesuaian dengan prinsip Etika Bisnis Islam mengenai kejujuran dalam menjalankan usaha. Tindakan setelah pemesan melakukan akad *istishna* dengan pemilik usaha, yakni pemilik usaha memperbaiki barang yang rusak dengan kualitas kayu di bawah kulit kayu yang di pesan oleh konsumen. Kualitas kayu yang di pakai adalah kayu Akasia, sedangkan barang pesanan yang di pesan oleh

pemesan adalah kayu Jati. Pemilik tempat usaha tidak memberitahukan kepada pihak pemesan barang jika terjadi kerusakan dan menggantinya dengan jenis kayu yang berbeda kualitas bahkan di bawah kualitas kayu yang di pesan oleh konsumen.

Perilaku tersebut tidak sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam, karena Al- Qur'an dan Rasulullah selalu menekankan adanya kejujuran dalam berbisnis. Rasulullah bukan hanya bersabda melalui hadits-haditsnya melainkan memberi tauladan secara langsung mengenai cara berdagang yang jujur yaitu dengan cara menggambarkan barang dagangan dengan sebenar- benarnya tanpa ada unsur kebohongan ketika menjelaskan macam, jenis, sumber maupun biayanya.¹⁰⁰ Sebagaimana dijelaskan dalam salah satu hadits yang diriwayatkan oleh Imam Muslim yang berbunyi:

“Muhammad bin Mutsanna menceritakan kepada kami, Yahya bin Sa‘id menceritakan kepada kami dari Syu‘bah. Amr bin Ali juga menceritakan kepada kami, Yahya bin Sa‘id dan Abdurrahman bin Mahdi menceritakan kepada kami, keduanya berkata: Syu‘bah menceritakan kepada kami dari Qotadah, dari Abu Al-Khalil, dari Abdullah bin Al- Harits, dari Hakim bin Hizam, dari Nabi SAW, beliau bersabda: "penjual dan pembeli berhak khiyar selagi mereka belum berpisah apabila keduanya jujur dan menerangkan (barang yang diperjualbelikan) maka keduanya akan dierkahi dalam jual-belinya. Tapi jika keduanya bohong dan merahasiakan (apa yang harus diterangkan tentang barang yang diperjualbelikan) maka keberkahan jual belinya akan dihapuskan.” (HR. Muslim).¹⁰¹

Jadi dalam kasus ini jelas bahwa pemilik tempat usaha harus berlaku jujur dan memenuhi tanggung jawab sebagai pemilik yang melakukan tugas sesuai akad awal yang telah disepakati. Penggantian

¹⁰⁰ Wahbah Az-Zuhaili, Fiqih Islam Wa Adillatuhu, Jilid 5, Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, Jakarta: Gema Insani, 2011, h. 27.

¹⁰¹ Imam An-Nawawi, Syarah Shahih Muslim, Terj. Ahmad Khatib, Jakarta: Pustaka azzam, 2011, h. 523.

jenis kayu jelas bahwa prinsip etika bisnis Islam yang seharusnya diterapkan sudah tidak dapat digunakan lagi karena ketidakjujuran oleh pihak pembuat barang.

2. Amanah

Sikap bertanggung jawab dan dapat dipercaya yang ditampilkan UD Jati Barokah meliputi hal-hal berikut :

a. Akuntabilitas

Berdasarkan hasil wawancara dapat diketahui bahwa UD Jati Barokah memiliki catatan atas transaksi keuangannya.¹⁰² Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui berapa jumlah keuntungan maupun kerugian yang diterimanya dalam jangka waktu tertentu. Akuntansi merupakan salah satu bentuk pertanggungjawaban kepada beberapa pihak yaitu manajer, investor, kreditur, instansi pemerintah dan mustahiq.

Akuntabilitas sebagai perwujudan sifat amanah dari kepala bagian keuangan kepada pemilik UD Jati Barokah. Laporan pertanggungjawaban ini pun menjadi tolok ukur bagi UD Jati Barokah, mengalami kemajuan ataukah kemunduran. Sehingga sangat penting sifat ini diterapkan dan diaplikasikan dalam suatu bisnis.

b. Memberikan Pelayanan Optimal

UD Jati Barokah memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen, artinya bahwa konsumen sebagai raja dan konsumen diprioritaskan dalam terciptanya kebutuhan mereka, dengan cara memberikan pelayanan yang tepat dan cepat, murah senyum, dan pelayanan ramah.¹⁰³ Rasulullah sangat menganjurkan para pelaku bisnis untuk bermurah hati dalam setiap transaksi, murah senyum dan ramah tamah.¹⁰⁴ Sebagaimana hadits yang diriwayatkan oleh Imam Bukhari dan Ibnu Majah yang berbunyi:

¹⁰² Hasil Wawancara, dengan Bapak Juriono pemilik UD Jati Barokah, 20 Februari 2021.

¹⁰³ Hasil Wawancara, dengan Mas Yogi sebagai Karyawan Pemasaran UD Jati Barokah, 21 Februari 2021.

¹⁰⁴ Johan Arifin, Etika Bisnis Islami, Semarang: Walisongo Press, Cet. Ke-1, 2009, h. 161.

“Dari Jabir bin Abdullah bahwa Rasulullah SAW bersabda: *Semoga Allah merahmati seseorang hamba yang toleran bila menjual, toleran bila membeli, dan toleran bila menagih.*” (HR. Bukhari dan Ibnu Majah).¹⁰⁵

Apapun dan bagaimanapun bentuk pelayanan yang diberikan semuanya itu dilakukan untuk menarik minat konsumen dan membuat konsumen merasa nyaman ketika melakukan pembelian dan pemesanan. Disamping itu, memberikan pelayanan yang optimal dapat membuat konsumen loyal dan akhirnya akan melakukan pembelian ulang.

c. Menepati Janji

Menepati janji dalam hal apapun merupakan salah satu moral keimanan, jadi setiap pelaku bisnis harus memiliki komitmen yang kuat dalam hal pemenuhan janji. Hal tersebut dikarenakan Allah memerintahkan kepada orang Muslim untuk menepati janji dan Allah telah menyebutkan orang mukmin yang beruntung adalah orang yang dapat menepati janji-janjinya. Sebagaimana firman Allah dalam QS. Al- Maidah (5):1 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۗ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُنْتَلَىٰ عَلَيْكُمْ
غَيْرِ مُحِلِّي الصَّيِّدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya : *Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.*¹⁰⁶

¹⁰⁵ Muhammad Nashiruddin al-Albani, Shahih At-Targhib Wa At-Tarhib, Terj. Izzudin karimi, Jakarta: Pustaka Sahifa, 2008, h. 39.

¹⁰⁶ Departemen Agama RI, Al-Quran dan terjemahannya, Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2007, h. 20

Berdasarkan data yang didapatkan dapat diketahui bahwa UD Jati Barokah menepati janji dalam kegiatan transaksi istishna. Dibuktikan dengan ketepatan dan kepuasan konsumen UD Jati Barokah yang selama ini tidak pernah melakukan komplain pesanan barang furniture.¹⁰⁷

3. Tabligh

Komunikatif dan argumentatif yang ditampilkan oleh UD Jati Barokah dalam hal-hal berikut :

a. Komunikasi Bisnis

Dari hasil wawancara peneliti dapat menyimpulkan bahwa dalam berkomunikasi dengan konsumen maupun mitra bisnis UD Jati Barokah menggunakan bahasa yang sopan, halus, mengucapkan terima kasih, serta mengedepankan sopan santun.

Rasulullah SAW memberikan contoh kepada manusia khususnya para pelaku bisnis untuk menahan lidah. Rasulullah hanya berbicara ketika dibutuhkan, tidak suka mengumbar cerita, apalagi sampai menggunjingkan orang lain. Ada tiga hal yang ditinggalkan oleh Rasulullah yang harus diikuti oleh pelaku bisnis yaitu *riya'*, banyak bicara dan membicarakan sesuatu yang tidak perlu. Selain menahan lisan, Rasulullah juga memelihara lisan untuk tidak berbicara buruk, kasar dan menggunakan nada tinggi.¹⁰⁸

Komunikasi yang digunakan baik itu verbal maupun non verbal hal terpenting yang harus diingat oleh pelaku bisnis adalah komunikasi dengan menggunakan bahasa yang sopan dan tidak menyakiti hati konsumen. Disamping itu berbicara dengan bahasa yang mudah dipahami dan dapat diterima oleh akal juga harus menjadi perhatian bagi para pelaku bisnis.

b. Menjalin hubungan baik dengan mitra bisnis (silaturahmi)

¹⁰⁷ Hasil Wawancara, dengan Ibu Sundari konsumen UD Jati Barokah, 3 April 2021.

¹⁰⁸ Yucki Prihadi, Sukses Bisnis Melalui Manajemen Rasulullah SAW, Jakarta: Gramedia, 2012, h. 22-23.

UD Jati Barokah selalu menjaga hubungan baik dengan para konsumen. Beraneka ragam cara yang mereka gunakan mulai dari selalu mengajak berkomunikasi, memberikan diskon sampai dengan memberi bonus pada konsumen yang sering melakukan pembelian. Bentuk-bentuk silaturahmi yang dilakukan oleh UD Jati Barokah tersebut tidak bertentangan dengan etika bisnis Islam, karena apa yang dilakukan tersebut sebagai wujud dari ungkapan rasa terima kasih kepada konsumen. Sementara itu menjalin hubungan baik dengan karyawan dilakukan dengan menghargai apa yang dilakukan sesama rekan kerja, saling menghormati pendapat dan selalu mendiskusikan tentang upaya untuk memajukan suatu bisnis tidak bertentangan dengan etika bisnis Islam.

Perilaku yang dilakukan oleh pemilik UD Jati Barokah diatas jelas ditekankan dalam Islam. Sebagaimana Rasulullah yang selalu memahami tugas masing-masing, berkomitmen terhadap tugas yang telah dibagi serta membantu mitra bisnis ketika membutuhkan. Cara Rasulullah untuk menjalin hubungan baik dengan anak buah yaitu dengan cara memanusiakan anak buah, menghargai, serta tidak pernah enggan berteman dengan anak buah.¹⁰⁹

4. Fathanah

Kecerdasan yang ditunjukkan oleh UD Jati Barokah meliputi hal-hal berikut:

a. Kecerdasan Spiritual

Kecerdasan spiritual yang dilakukan yaitu dalam bentuk menjalankan sholat wajib, berdoa kepada Allah dan melaksanakan sholat sunnah dhuha. Bagi pemilik serta karyawan UD Jati Barokah, sholat tidak hanya sekedar kewajiban yang jika tidak dijalankan akan mendapat dosa, namun sholat merupakan kebutuhan. Ketika telah melaksanakan sholat akan merasa lebih tenang untuuk melanjutkan kegiatan bisnisnya.

¹⁰⁹ *Ibid.*, h. 118.

Aktifitas spiritual juga tampak pada agenda rutin di UD Jati Barokah. Setiap tanggal 12 Hijriyah, UD Jati Barokah melaksanakan kegiatan Manaqiban dan Dziba'an. Maksud dari tanggal 12 Hijriyah adalah tanggal lahir Nabi Muhammad SAW. Setiap tanggal 17 Ramadhan, UD Jati Barokah mengadakan kegiatan Khotmil Qur'an. Maksud dari tanggal 17 Ramadhan adalah memperingati Nuzul Qur'an. Setiap tanggal 1 Muharram, UD Jati Barokah mengadakan kegiatan Slametan. Tujuannya untuk memperingati Tahun Baru Islam.

Dalam menjalankan bisnis berfikir secara logika saja tidak cukup. Seorang pebisnis Muslim harus menerapkan amalan ibadah dalam setiap langkah perjalanan bisnisnya. Hal tersebut dikarenakan aktivitas bisnis tidak boleh mengganggu kegiatan ibadah kepada Allah.¹¹⁰ Pebisnis muslim harus yakin bahwa manusia dituntut untuk bekerja keras, namun hasil akhirnya hanya Allah yang berhak menentukan. Dengan kecerdasan spiritual pebisnis Muslim tidak akan merasa resah dengan hal-hal yang sering melanda dunia bisnis, misalnya kerugian, inflasi, persaingan yang ketat serta modal yang kecil.

Pebisnis Muslim harusnya mampu mencontoh kecerdasan spiritual yang dimiliki oleh Rasulullah. Spiritualisasi ala Nabi Muhammad yaitu mengawali bisnis dengan basmallah dan mengakhiri dengan hamdalah, bersedekah, mengerjakan sholat wajib tepat waktu, melaksanakan sholat sunnah, mengerjakan puasa sunnah dan selalu berdoa kepada Allah.¹¹¹

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh karyawan UD Jati Barokah telah memiliki kecerdasan spiritual meskipun tidak sempurna Rasulullah. Dengan kecerdasan spiritual yang dimiliki, maka karyawan UD Jati Barokah akan merasakan ketenangan hati dan setiap tingkah lakunya akan terjaga dari hal-hal yang menyimpang dari ajaran Islam.

¹¹⁰ Veithzal Rivai, *Islamic Marketing...*, h. 191.

¹¹¹ Yucki Prihadi, *Sukses Bisnis Melalui Manajemen Rasulullah SAW ...*, h.148-156.

b. Professional

Bentuk professional yang dilakukan UD Jati Barokah yaitu telah memiliki segmen pasar tertentu serta target yang harus dipenuhi dalam bisnisnya. Disamping itu UD Jati Barokah sangat pandai dalam mencermati setiap perubahan trend yang ada di masyarakat. UD Jati Barokah juga selalu tanggap terhadap perkembangan teknologi informasi dan komunikasi serta memanfaatkan teknologi tersebut untuk hal-hal yang positif yaitu dengan mengaplikasikan dalam bisnis yang dijalankannya.

Dengan demikian dapat diketahui bahwa profesionalitas UD Jati Barokah terlihat. UD Jati Barokah tidak hanya asal bisnis. Mereka menganalisis peluang dan mengetahui segmen pasarnya.

Profesionalitas juga diterapkan dalam penentuan dan identifikasi pesaing. Tanpa memiliki niat untuk meremehkan kemampuan pesaing lain, UD Jati Barokah memiliki Hal-hal yang perlu diperhatikan untuk mengidentifikasi pesaing, yaitu:¹¹²

- Jenis produk yang ditawarkan
UD Jati Barokah harus bisa mengidentifikasi produk unggulan dari pesaing.
- Melihat *market share* pesaing (besarnya pasar yang dikuasai)
Identifikasi ini dilakukan untuk mengetahui besarnya pasar yang dikuasai dan segmen pasar yang akan dimasuki.
- Identifikasi peluang dan ancaman
Identifikasi peluang dan ancaman bisa dilihat setelah dilakukan identifikasi *market share* pesaing.
- Identifikasi keunggulan dan kelemahan
Memetakan atau mencari tahu keunggulan dan kelemahan yang dimiliki pesaing.

c. Kemampuan melakukan inovasi

¹¹² Kasmir, Kewirausahaan, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006, h. 261.

Berbagai macam bentuk inovasi yang telah dilakukan diantaranya memperbanyak produk, memodifikasi produk lama serta menciptakan produk baru yang masih berhubungan. Inovasi yang dilakukan terhadap produk barunya tersebut tidak tergolong produk yang dilarang oleh Islam.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa inovasi produk yang dilakukan UD Jati Barokah tidak bertentangan dengan syariat Islam. Hal itu dikarenakan produk hasil inovasi merupakan produk yang memiliki manfaat, dapat diserahterimakan dan tidak tergolong barang yang haram.

5. Syaja'ah

Pemilik dan karyawan UD Jati Barokah selalu memiliki etos kerja tinggi dan bekerja keras dalam menjalankan bisnisnya. Menurut Bapak Juriono ibadah harus dijalani dengan rasa ikhlas dan jujur. Bekerja adalah kebutuhan dan dapat mendidik seseorang untuk mandiri. Bekerja merupakan usaha untuk memberikan manfaat dan mengatasi masalah-masalah orang lain.

UD Jati Barokah pernah mengalami penurunan dikarenakan persaingan bisnis. Hal tersebut merupakan resiko besar yang pernah dialaminya. Namun Bapak Juriono tidak langsung terpuruk. Berdoa kepada Allah yang diiringi dengan sholat dhuha dan shodaqah, mencari link sebanyak mungkin serta memperbaiki pelayanan merupakan usaha UD Jati Barokah untuk bangun dari kebangkrutan. Dari hasil kerja kerasnya tersebut UD Jati Barokah masih bertahan, masih banyak peminatnya dan bertambah eksis.

UD Jati Barokah telah bekerja keras untuk tetap bisa menjalankan bisnisnya selama \pm 11 tahun. Dengan berbagai tantangan yang dihadapi, mulai dari munculnya pesaing baru dengan produk yang serupa, serta persaingan strategi dalam pemasarannya. Dari sinilah terlihat usaha serta kerja keras UD Jati Barokah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Hasil penelitian ini dan analisis dari teori-teori yang di gunakan mengenai *Penerapan Istishna Dalam Usaha Furniture di Tinjau Dari Etika Bisnis Islam Pada UD Jati Barokah Ponorogo* ada kesimpulan yang di ambil yaitu, praktek akad *Istishna* yang terjadi tidak memenuhi beberapa syarat akad *istishna* yang ada. Salah satu syaratnya ialah barang yang menjadi objek *istishna* harus jelas, baik jenis, macam, kadar dan sifatnya. Karena pemilik toko memperbaiki barang yang rusak dengan menggunakan bahan kayu yang berbeda, itu sudah mengubah macam dan kadar barang tersebut. Pemilik toko tidak memberitahukan konsumen terhadap barang pesanannya yang macam dan kadarnya sudah berubah dan akad bisa di katakan rusak karena tidak sesuai dengan kesepakatan awal. Analisis menurut tinjauan prinsip etika bisnis Islam terdapat ketidaksesuaian dengan prinsip prinsip etika bisnis Islam mengenai kejujuran, keadilan dan tanggung jawab dalam menjalankan usaha.

B. Saran

1. Dari sekian analisis yang sudah dipaparkan diatas, jual beli dengan akad *istishna* yang dilakukan di tempat usaha furniture UD Jati Barokah milik Bapak Juriono. Penulis mengemukakan bagaimanapun dalam perjanjian jual beli haruslah saling rela, tidak ada unsur pelanggaran kejujuran diutamakan, keadilan serta tanggung jawab dalam proses pembuatan barang yang dipesan.
2. Kepada pemilik usaha seharusnya mengatakan ke pihak konsumen bahwasanya adanya penambahan kayu kualitas di bawah kayu Jati untuk memperbaiki barang yang rusak. Karena kualitas dan kadar dalam barang yang di perbaiki sudah berbeda di awal kesepakatan.
3. Bagi pembeli sebaiknya lebih teliti dengan barang yang di beli, bila mana lebih baik mengecek dulu setelah barang jadi dan

menanyakannya ada tidaknya perubahan kualitas barang tersebut kepada pihak produsen.

C. Penutup

Dengan kebesaran serta kekuasaan Allah SWT, akhirnya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi. Tetapi skripsi ini tidak dapat dikatakan sebagai hasil karya penulis sendiri. Karena tanpa bimbingan dan terkabulnya do'a, skripsi ini tidak akan dapat terselesaikan. Penulis yakin, Allah SWT mendengar semua do'a dan maha menyayangi semua makhluk-Nya. Jadi minimalitas pengetahuan yang dimiliki penulis adalah sebuah anugerah dan ciptaan Allah SWT, yang jauh lebih besar dan agung. Akhirnya penulis mengharapkan semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya. Amin.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2009.
- Alimin, Muhammad dan. *Etika dan Perlindungan Konsumen Dalam Ekonomi Islam*. Yogyakarta; Bpfe-Yogyakarta, 2004.
- Anto, Hendri. *Pengantar Ekonomi Mikro Islam*. Yoyakarta: Ekonisa, 2003.
- Arijanto, Agus. *Etika Bisnis Bagi Pelaku Bisnis*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011
- Al Hafizh Ibnu Hajar al-Asqalani, terj. LutfiArifdkk, *Bulughul Maram Five in One*, Jakarta: PT. Mizan Publika, 2008
- Arifin Johan, *Etika Bisnis Islami*, Semarang: Walisongo Press, 2008.
- Badroen, Faisal. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta: Kencana. 2006.
- Buchari, Veithzal Rivai dan Andi. *Islamic Economics (Ekonomi Syariah Bukan Opsi, Tetapi Solusi)*. Jakarta: PT Bunmi Aksara. 2013.
- Burhanuddin. *Hukum Bisnis Syariah*. Yogyakarta: UII Press, 2011.
- Chapra Umer, *Islam dan Tantangan Ekonomi*, Jakarta: Gema Insani Press, 2000
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Bandung: CV Penerbit J-Art, 2005.
- Departemen Agama RI, *Al-Quran dan terjemahannya*, Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2007.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia*, Jakarta: Pusat Bahasa, 2008
- Djakfar Muhammad, *Agama, Etika dan Ekonomi*, Malang :UIN-Malang Press, Cet. Ke-1, 2007
- Djoko Purwanto, *Komunikasi Bisnis*, Edisi ke-4, Jakarta: Erlangga, 2011

- Faisal Badroen, et al., *Etika Bisnis dalam Islam*, Jakarta: Kencana, Cet. Ke-2, 2006.
- Hafiz Juliansyah, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Etika Bisnis Islam Pedagang Pasar Ciputat*, UIN Syarif Hidayatullah, 2011.
- Haryanto Eko, *Ragam Hias Kursi Kayu Jawa Tengah Abad-17*, Tesis, Program Studi Desain, Intitut Teknologi Bandung, 2012.
- Haryono Jusup, *Dasar-Dasar Akuntansi*, Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, 2005.
- Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, Bandung: PT Mizan Pustaka, 2006.
- Hifni, Ahmad ARB, *Implementasi Pembiayaan Mudharabah Pada Produk Penyaluran Dana*, Skripsi Jurusan Ekonomi Islam IAIN Walisingo Semarang, 2012.
- Husein, Umar, *Research Method's in Finance and Banking*, Jakarta: Gramedia Pustaka, 2002.
- Jusmaliani, et al., *Bisnis Berbasis Syariah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2008.
- Laili Latifah Puspitasari, *Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Tingkat Profitabilitas Rumah Yoghurt Berdasarkan Perspektif Karyawan (Studi kasus pada Rumah Yoghurt di Kota Batu)*, Skripsi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2014
- Ly Fairuzah Aisyah, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Usaha Bisnis Busana Muslim (Studi Kasus Pada CV. Azka Syahrani Collection)*, UIN Syarif Hidayatullah, 2011.
- Ma'ruf Abdullah, *Wirusaha Berbasis Syariah*, Banjarmasin: Antasari Press, 2011
- Maulana Moehariono, *Perencanaan, Aplikasi dan pengembangan Indikator Kinerja Utama (IKU) Bisnis dan Publik*, Jakarta: Rajawali Pers, 2012

- Muhammad Ali, *Kitab Hadis Pegangan*, Jakarta: CV. Kuning Mas, 1992
- Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, Yogyakarta: UPP-AMP YKPN.
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Muhammad dan R. Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, Jakarta :Salemba Diniyah, 2002.
- Muhammad Abdul Jawwad, *Menjadi Manajer Sukses*, Jakarta: Gema Insani, 2004.
- Siti Rohmah, *Penerapan Nilai-Nilai Etika Bisnis Islam di Hotel Madani Syariah Yogyakarta*, Skripsi Jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2014.
- Saifullah Muhammad, *Etika Bisnis Islami dalam Praktek Bisnis Rasulullah*, Jurnal, IAIN Walisongo Semarang, 2011.
- Sony Keraf, *Etika Bisnis Tuntutan dan Relevansinya*, Yogyakarta: Kanisius, 1998.
- Sudarwan Damin, *Menjadi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Pustaka Setia, 2002.
- Suharsimi, Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*, 2006.
- Veithzal Rivai, *Islamic Marketing*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012.
- Wojowasito dan Poerwadarminta, *Kamus Lengkap Inggris-Indonesia, Indonesia-Inggris*, Bandung: Media IPTEK Bandung, 1980
- Yusuf Qordhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, Jakarta: Gema Insani Press, 1997.

LAMPIRAN

Wawancara UD Jati Barokah







Wawancara Konsumen UD Jati Barokah





405.27.0818



**PEMERINTAH KABUPATEN PONOROGO
KANTOR PELAYANAN PERIZINAN TERPADU
(KPPT)**

SURAT IZIN USAHA PERDAGANGAN (SIUP) KECIL
NOMOR : 818 / KP / 405.27 / PDK / IV / 2010

1. Nama Perusahaan : JATI BAROKAH, UD
2. Merek (milik sendiri) :
3. Alamat Kantor Perusahaan : Dkh. Jati, Ds. Ngrogung,
Kec. Ngebel, Kab. Ponorogo
No. Telp/Fax : (0352) -
4. Nama Pemilik / Penanggung Jawab : JURIONO
5. Alamat Pemilik / Penanggung Jawab : Dkh. Jati, Ds. Ngrogung,
Kec. Ngebel, Kab. Ponorogo
No. Telp/Fax : (0352) -
6. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) :
7. Nilai modal dan kekayaan bersih Perusahaan seluruhnya tidak termasuk Tanah dan Bangunan tempat usaha : Rp. 100.000.000,-
8. Kegiatan Usaha : **PERDAGANGAN DALAM NEGERI**
9. Bentuk Organisasi : Perusahaan Perorangan
10. Bidang Usaha : Perdagangan Barang
11. Jenis Barang/Jasa Dagangan Utama : Mebeler

SIUP ini diterbitkan dengan ketentuan

- PERTAMA** : Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) ini berlaku selama 3 (Tiga) Tahun sejak tanggal diterbitkan. Berlaku s/d: 20 - 4 - 2013
- KEDUA** : Tidak berlaku untuk kegiatan Perdagangan Berjangka Komoditi
- KETIGA** : Tidak untuk melakukan kegiatan usaha selain yang tercantum dalam SIUP ini



Dikeluarkan di : P O N O R O G O
Pada Tanggal : 20 April 2010

Kantor Pelayanan Perizinan Terpadu
Kabupaten Ponorogo
Kepala,

PRIYONO BOEDHI SETYAWAN, SH
/ Pembina Tk. I
NIP. 19551031 198211 1 091

Alat Pengumpul Data

Penerapan Istishna Dalam Usaha Furniture Ditinjau dari Etika Bisnis Islam

(Studi Kasus Pada UD Jati Barokah Ponorogo)

❖ Wawancara

a. Pemilik Usaha

1. Apakah anda mengetahui akad istishna?

Saya mengetahui akad istishna dari rekan dan membaca buku tentang akad istishna.

2. Apa yang melatarbelakangi anda melakukan akad istishna?

Adanya penjual dan pembeli untuk memberikan kenyamanan pada konsumen karena akad istishna sangat fleksibel.

3. Apa yang menjadi syarat melakukan akad istishna tersebut?

Adanya penjual dan pembeli, barang yang di jual belikan, serta ijab dan qabul.

4. Dalam akad istishna tersebut, dimana proses pembuatan bahan dasar furniture dan dimana proses akhir tersebut?

Proses pembuatan bahan dasar yakni di Jepara, saya membeli bahan mentah lalu melakukan finishing di tempat usaha saya.

5. Apakah sering terjadi keterlambatan dalam proses pembuatan bahan istishna? Alasannya? Apakah pihak konsumen tidak merasa keberatan atas keterlambatan tersebut?

Terkadang mengalami keterlambatan, karena faktor cuaca sehingga proses finishing tidak maksimal konsumen akan beri sanksi.

6. Seperti kita ketahui tempat usaha tersebut menggunakan bahan kayu jati, apakah ada campuran antara kayu jati dengan kayu lain?

Ada, yakni campuran kayu akasia.

7. Apabila terdapat kerusakan yang terjadi saat pembuatan dan bahan kayu jati untuk memperbaikinya tidak ada, apakah kayu jenis lain menjadi solusi untuk memperbaiki bahan tersebut?

Saya menggunakan kayu akasia sebagai kayu pengganti kayu jati. Karena di wilayah penerapan harga kayu jati mahal

8. Apa perbedaan saat anda menerapkan akad istishna dengan akad lain dalam usaha?

Perbedaannya yakni di sistem pembayaran. Sengaja Akad Istishna pembayaran dapat di awal tengah atau akhir.

9. Berasal dari mana bahan baku furniture anda?

Bahan mentah furniture kami dari Jepara.

b. Karyawan

1. Siapa yang menyarankan anda menggunakan bahan kayu jati jika terjadi kerusakan?

.....

2. Apakah anda mengetahui bahan berasal dari mana?

.....

3. Bagaimana jika bahan kayu jati yang menjadi bahan dasar habis untuk memperbaiki kerusakan? Alasannya?

.....

4. Apakah pernah pemesan melakukan complain

.....

5. Apakah sering terjadi keterlambatan dalam pembuatan barang tersebut?

.....
.....
10. Apakah pemilik usaha memberikan informasi terkait bahan yang dibuat berasal
darimana?

.....
.....
11. Apakah anda merasa puas dengan hasil yang dibuat oleh tempat usaha tersebut?

Ponorogo, 20 Februari 2021

Narasumber


JURIONO

7. Apabila terdapat kerusakan yang terjadi saat pembuatan dan bahan kayu jati untuk memperbaikinya tidak ada, apakah kayu jenis lain menjadi solusi untuk memperbaiki bahan tersebut?

.....
.....

8. Apa perbedaan saat anda menerapkan akad istishna dengan akad lain dalam usaha?

.....
.....

9. Berasal dari mana bahan baku furniture anda?

.....
.....

b. Karyawan

1. Siapa yang menyarankan anda menggunakan bahan kayu jati jika terjadi kerusakan?

Bapak Junono selaku pemilik usaha.
.....
.....

2. Apakah anda mengetahui bahan berasal dari mana?

mengetahui, yakni dari Kabupaten Jepara
.....
.....

3. Bagaimana jika bahan kayu jati yang menjadi bahan dasar habis untuk memperbaiki kerusakan? Alasannya?

Kami menggantinya dengan kayu akasia lalu kami finishing sehingga mirip dengan kayu jati.
.....
.....

4. Apakah pernah pemesan melakukan complain

Selama ini belum pernah
.....
.....

5. Apakah sering terjadi keterlambatan dalam pembuatan barang tersebut?

Kadang terlambat tapi tidak serung. Karena ada beberapa faktor.

c. Konsumen atau Pemesan

1. Mengapa anda menerima akad istishna?
.....
.....
2. Apa yang meleatarbelakangi anda melakukan akad istishna?
.....
.....
3. Apakah ada syarat saat anda melakukan akad istishna dengan pemilik usaha tersebut?
.....
.....
4. Apakah anda meminta jangka waktu dalam penyelesaian barang yang anda pesan?
.....
.....
5. Siapa yang menyarankan menggunakan akad istishna?
.....
.....
6. Apakah terjadi keterlambatan saat anda menunggu barang pesanan?
.....
.....
7. Apakah barang yang anda pesan terdapat campuran bahan lain?
.....
.....
8. Mengapa anda melakukan akad istishna bukan membeli secara langsung?
.....
.....
9. Apakah terdapat perbedaan jika melakukan akad istishna dengan akad lain misalnya membeli secara langsung?

.....
.....
10. Apakah pemilik usaha memberikan informasi terkait bahan yang dibuat berasal darimana?

.....
.....
11. Apakah anda merasa puas dengan hasil yang dibuat oleh tempat usaha tersebut?

Ponorogo, 21 Februari 2021

Narasumber



Miswan

(Karyawan Finishing)

c. **Konsumen atau Pemesan**

1. Mengapa anda menerima akad istishna?
Karena akad tersebut mudah untuk dilaksanakan
serta praktis.
2. Apa yang meleatarbelakangi anda melakukan akad istishna?
.....
.....
3. Apakah ada syarat saat anda melakukan akad istishna dengan pemilik usaha tersebut?
Kejelasan mengenai barang yang dipesan, sistem pembayaran
yang digunakan serta waktu penyerahan
4. Apakah anda meminta jangka waktu dalam penyelesaian barang yang anda pesan?
Tidak akan tetapi UD Jati Barokah yang memberikan
jangka waktu
5. Siapa yang menyarankan menggunakan akad istishna?
Pemilik usaha
6. Apakah terjadi keterlambatan saat anda menunggu barang pesanan?
Tidak ada, barang datang sesuai waktu yang disepakati
7. Apakah barang yang anda pesan terdapat campuran bahan lain?
Untuk hal itu saya tidak tahu karena barang yg saya pesan
sesuai dengan spesifikasi saya
8. Mengapa anda melakukan akad istishna bukan membeli secara langsung?
Karena kalau membeli langsung uang saya belum ada
9. Apakah terdapat perbedaan jika melakukan akad istishna dengan akad lain misalnya membeli secara langsung?

141 terdapat, yakni sistem pembayarannya

10. Apakah pemilik usaha memberikan informasi terkait bahan yang dibuat berasal darimana?

Tidak, pemilik usaha hanya menjelaskan bahan dasar yang digunakan kayu jati

11. Apakah anda merasa puas dengan hasil yang dibuat oleh tempat usaha tersebut?

Saya puas dengan barang yg saya pesan di UD Jati Baratani, karena sesuai dengan keinginan

Ponorogo, 2 April 2021

Narasumber

Marno

Marno

(Konsumen UD Jati Baratani)

.....
.....
c. Konsumen atau Pemesan

1. Mengapa anda menerima akad istishna?

Karena pemilik menjelaskan kemudahan akad tersebut dan
lebelulah saya membayar diakhir ketika pesanan jadi.

2. Apa yang meleatarbelakangi anda melakukan akad istishna?

Mengikuti anjuran Rasulullah SAW.

3. Apakah ada syarat saat anda melakukan akad istishna dengan pemilik usaha tersebut?

ada yakni berupa kesepakatan Jab Qabul dan Spesifikasi barang.

4. Apakah anda meminta jangka waktu dalam penyelesaian barang yang anda pesan?

Iya meminta waktu untuk penyelesaian barang.

5. Siapa yang menyarankan menggunakan akad istishna?

pemilik usaha

6. Apakah terjadi keterlambatan saat anda menunggu barang pesanan?

Tidak pernah, berjalan tepat waktu.

7. Apakah barang yang anda pesan terdapat campuran bahan lain?

Tidak tahu.

8. Mengapa anda melakukan akad istishna bukan membeli secara langsung?

uang yang dijumlahkan untuk membeli cash belum ada dan barang yang saya inginkan belum ada maka saya memilih akad istishna

9. Apakah terdapat perbedaan jika melakukan akad istishna dengan akad lain misalnya membeli secara langsung?

Ada yakni sistem pembayarannya.

10. Apakah pemilik usaha memberikan informasi terkait bahan yang dibuat berasal darimana?

Iya berasal dari Jepara

11. Apakah anda merasa puas dengan hasil yang dibuat oleh tempat usaha tersebut?

Sangat puas dengan UD Jati Barokah

Ponorogo, 2 April 2021

Narasumber



Yuli

(Konsumen UD Jati Barokah)



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan telp/Fax (024)7608454 Semarang 50185
website : febi. Walisongo.ac.id – Email febi @ walisongo.ac.id

Nomor : 1762/Un.10.5/D1/PG.00.00/05/2021
Sifat : Biasa
Lamp. : -
Hal : Permohonan Ijin Pra Riset / Penelitian

24 Mei 2021

Kedada Yth :
Bapak Juriono Kec. Ngebel Kab. Ponorogo
Di Tempat.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, kami sampaikan bahwa dalam rangka penyusunan Skripsi unuk mencapai gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dengan ini kami memohon kesediaan Bapak / Ibu memberikan izin pra riset kepada :

Nama : PRYO IHSAN AJI
Nim : 1805026168
Semester : VI
Jurusan / Prodi : S.1 Ekonomi Islam
Alamat : Dukuh Jati, RT 3 RW 2, Desa Ngrogung, Kecamatan Ngebel, Kab. Ponorogo
Tujuan Penelitian : Mencari data untuk penyusunan Skripsi
Judul Skripsi : PENERAPAN ISTHISNA DALAM USAHA FURNITURE DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi pada UD. Jati Barokah Ponorogo)
Waktu Penelitian : 31 Mei - 2 Juni 2021
Lokasi Penelitian : Jalan Raya Ngebel No.64, Desa Ngrogung, Kecamatan Ngebel Kabupaten Ponorogo

Demikian surat permohonan pra riset, dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

A.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik
Lembagaan,

FATONI

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang

UD. JATI BAROKAH

Jalan Raya Ngebel No.64, Desa Ngrogung, Kecamatan Ngebel, Kab. Ponorogo
Telp. 0852 0490 6146

No : 03/UD-Barokah/VI/2021 Ponorogo, 1 Juni 2021
Sifat : Penting
Lampiran : 1 lembar
Hal : Persetujuan Izin Riset/Penelitian

Kepada Yth.

Nur Fatoni

Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang

Assalamualaikum Wr. Wb.

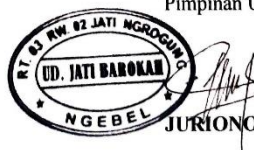
Sehubungan dengan Surat saudara nomor 1762/Un.10.5/D1/PG.00.00/05/2021 hal Permohonan Izin Riset dan Permintaan Data, dengan ini diberitahukan bahwa pimpinan UD. Jati Barokah menyetujui penelitian kepada saudara:

Nama : Pryo Ihsan Aji
NIM : 1805026168
Jurusan : Ekonomi Islam
Universitas : UIN Walisongo Semarang

Demikian persetujuan ini disampaikan, atas kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pimpinan UD. Jati Barokah



DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Pryo Ihsan Aji
Tempat, Tanggal Lahir : Ponorogo, 18 Februari 1997
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Alamat : Desa Ngrogung, Kecamatan Ngebel, Kabupaten Ponorogo

Jenjang Pendidikan

SDN 2 NGROGUNG	2009
SMPN 2 PONOROGO	2012
SMAN 1 BABADAN	2015
D3 PERBANKAN UIN WALISONGO SEMARANG	2018

Pengalaman Organisasi

Ketua HMJ D3 Perbankan Syariah	2016
Wakil Ketua PMII Rayon Ekonomi	2017
Presiden Mahasiswa DEMA UIN Walisongo	2019
Koordinator Daerah BEM Nusantara Jawa Tengah	2019-2020

Ponorogo, 8 Juni 2021

Pryo Ihsan Aji