IMPLEMENTASI SISTEM DISTRIBUSI CV. YUSPIN BOYOLALI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM

Oleh:
Muhammad Zaenuddin
NIM: 16913019

T E S I S

Diajukan kepada
PROGRAM STUDI MAGISTER ILMU AGAMA ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna
Memperoleh Gelar Magister Ekonomi

YOGYAKARTA
2020

IMPLEMENTASI SISTEM DISTRIBUSI CV. YUSPIN BOYOLALI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM

Oleh:
Muhammad Zaenuddin
NIM: 16913019

Pembimbing:
Dr. Siti Achiria, SE., MM.

T E S I S

Diajukan kepada
PROGRAM PASCASARJANA
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna
Memperoleh Gelar Magister Ekonomi

YOGYAKARTA
2020

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	: Muhammad Zaenuddin
N I M	: 16913019
Konsentrasi	: Ekonomi Islam
Judul Tesis	: **IMPLEMENTASI SISTEM DISTRIBUSI CV. YUSPIN BOYOLALI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM**

Menyatakan bahwa tesis ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa tesis ini adalah hasil plagiasi, maka saya siap untuk dicabut gelar kesarjanaan yang dianugerahkan dan mendapat sanksi sesuai ketentuan yang berlaku.

Yogyakarta, 04 November 2020

Yang menyatakan,



Muhammad Zaenuddin

FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II YOGYAKARTA
Telp dan Fax (0274) 523637

PROGRAM STUDI
ILMU AGAMA ISLAM
PROGRAM MAGISTER
Website : master.islamic.uii.ac.id
Email: msi@uii.ac.id

PENGESAHAN

Nomor: 2253/PS-IAIPM/Peng./XI/2020

TESIS berjudul : **IMPLEMENTASI SISTEM DISTRIBUSI CV. YUSPIN BOYOLALI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM**

Ditulis oleh : Muhammad Zaenuddin

N. I. M. : 16913019

Konsentrasi : Ekonomi Islam

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister Ekonomi..

Yogyakarta, 26 November 2020

Ketua,

Dr. Dra. Junanah, MIS

FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II YOGYAKARTA
Telp dan Fax (0274) 523637

PROGRAM STUDI
ILMU AGAMA ISLAM
PROGRAM MAGISTER
Website : master.islamic.uii.ac.id
Email: msi@uii.ac.id

.TIM PENGUJI

UJIAN TESIS

Nama : Muhammad Zaenuddin
Tempat/tgl lahir : Bojonegoro, 6 Februari 1990
N. I. M. : 16913019
Konsentrasi : Ekonomi Islam
Judul Tesis : **IMPLEMENTASI SISTEM DISTRIBUSI CV. YUSPIN BOYOLALI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM**

Ketua : Dr. Drs. Yusdani, M.Ag ( )

Sekretaris : Dr. Dra. Junanah, MIS. ( )

Pembimbing : Dr. Siti Achiria, SE., MM ( )

Penguji : Dr. Dra. Rahmani Timorita Y., M.Ag ( )

Penguji : Dr. Anton Priyo Nugroho, SE., MM. ( )

Diuji di Yogyakarta pada Kamis, 19 November 2020

Pukul : 14.30 – 15.30

Hasil : **Lulus**

Mengetahui
Ketua Program Studi
Magister Ilmu Agama Islam FIAI UII

Dr. Dra. Junanah, MIS

FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II YOGYAKARTA
Telp dan Fax (0274) 523637

PROGRAM STUDI
MAGISTER
ILMU AGAMA ISLAM
Website : master.islamic.uii.ac.id
Email: msi@uii.ac.id

NOTA DINAS

No. : 2021/PS-IAIPM/ND/XI/2020

TESIS berjudul : **IMPLEMENTASI SISTEM DISTRIBUSI CV. YUSPIN BOYOLALI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM**

Ditulis oleh : Muhammad Zaenuddin

NIM : 16913019

Konsentrasi : Ekonomi Islam

Telah dapat diujikan di depan Dewan Penguji Tesis Program Studi Magister Ilmu Agama Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia.

Yogyakarta, 16 November 2020

Ketua,

Dr. Dra. Junanah, MIS .

PERSETUJUAN

Judul	: IMPLEMENTASI SISTEM DISTRIBUSI CV. YUSPIN BOYOLALI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
Nama	: Muhammad Zaenuddin
N I M	: 16913019
Konsentrasi	: Ekonomi Islam

Disetujui untuk diuji oleh Tim Penguji Tesis Program Studi Magister Ilmu Agama Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Yogyakarta, 04 November 2020

Pembimbing,

Dr. Siti Achiria, SE., MM.

PERSEMBAHAAN

Kupersembahkan Karya ini untuk orang-orang yang sangat kusayangi dan ku kasihi

Bapak dan Ibu tersayang "Suratman dan Hartatik"

Sebagai tanda bakti, hormat, dan rasa terima kasih yang tiada terhingga kupersembahkan karya kecil ini kepada Bapak dan Ibu yang telah memberikan kasih sayang, segala dukungan, do'a, dan cinta kasih yang tak terhingga yang tidak mungkin bisa kubalas hanya dengan selembar kerta kata cinta dan persembahan ini. Terima kasih Bapak.... Terima kasih Ibu....

Kedua mertuaku "H. Margono Hadi dan Suntin Alihati

Sebagai komitmen atas apa yang aku katakan ketika pertama kali berkunjung untuk meminta izin meminang putrimu. Terima kasih atas segala do'a dan support selama ini.

Istriku tercinta dan calon anakku

Kalianlah yang menjadikan semangatku untuk menyelesaikan studi ini, dan terima kasih atas supportnya yang tiada henti, terima kasih selalu menyebut namaku dalam doa-doamu.

Dosen Pembimbing Tesisku....

Dr. Siti Achiria, SE., MM. selaku dosen pembimbing tesis ini, terima kasih banyak Bu,... selama ini sudah dibantu, dikoreksi, dinasehati, dan diberi arahan yang benar dalam penelitian tesis ini, Terima kasih banyak Bu.

Teman-teman Terbaik

Terima kasih banyak teman-teman terbaik Mbak Asnia Novitasari,Zidni Rofiqo, Zaenal Abidin, Arif Rosyid, Effria Sundana, Ardian Fitria, terima kasih atas do'a, dukungan, bantuan, hiburan dan semangatnya selama kuliahku.

MOTTO

مَآ اَفَآءَ اللّٰهُ عَلٰى رَسُوْلِهٖ مِنْ اَهْلِ الْقُرٰى فَلِلّٰهِ وَلِلرَّسُوْلِ وَلِذِى الْقُرْبٰى وَالْيَتٰمٰى وَالْمَسٰكِيْنِ وَابْنِ السَّبِيْلِۙ كَيْ لَا يَكُوْنَ دُوْلَةً ۢ بَيْنَ الْاَغْنِيَآءِ مِنْكُمْۗ وَمَآ اٰتٰىكُمُ الرَّسُوْلُ فَخُذُوْهُ وَمَا نَهٰىكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوْاۚ وَاتَّقُوا اللّٰهَۗ اِنَّ اللّٰهَ شَدِيْدُ الْعِقَابِۘ

Harta rampasan (fai') dari mereka yang diberikan Allah kepada Rasul-Nya (yang berasal) dari penduduk beberapa negeri, adalah untuk Allah, Rasul, kerabat (Rasul), anak-anak yatim, orang-orang miskin dan untuk orang-orang yang dalam perjalanan, agar harta itu jangan hanya beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu. Apa yang diberikan Rasul kepadamu maka terimalah. Dan apa yang dilarangnya bagimu maka tinggalkanlah. Dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh, Allah sangat keras hukuman-Nya.[1]

التَّاجِرُ الصَّدُوقُ اْلأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ

(رواه الترمذي)

Seorang pedagang muslim yang jujur dan amanah (terpercaya) akan (dikumpulkan) bersama para Nabi, orang-orang shiddiq dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat (nanti).[2]

[1] https://quran.kemenag.go.id/sura/59/7, diakses pada hari Selasa, 03 November 2020, pkl. 23.35 WIB.

[2] Maulānā Dzafar Ahmad Al-'Utsmāni, *I'lāu as-Sunan,* (Pakistan: Idārah al-Qur'ān Wa al-'Ulūm as-Syar'iyyah), hlm. 5.

ABSTRAK

IMPLEMENTASI SISTEM DISTRIBUSI CV. YUSPIN BOYOLALI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM

Muhammad Zaenuddin
16913019

Distribusi merupakan salah satu aspek penting dalam roda ekonomi mikro. Distribusi merupakan pergerakan atau perpindahan barang atau jasa dari sumber sampai konsumen akhir melalui saluran distribusi *(distribution channel)*. Dalam proses distribusi barang kepada konsumen ada kalanya perusahaan menggunakan metode langsung dan tidak langsung. CV. Yuspin adalah salah satu perusahaan yang menggunkan jalur distribusi tidak langsung dalam memasarkan produknya. CV. Yuspin merekrut para distributor dan agen untuk mendistribusikan produknya kepada reseller kemudian kepada konsumen. Di awal membuka kemitraan CV. Yuspin mampu menjaring banyak mitra untuk bekerja sama menjadi agen ataupun distributor, namun seiring berjalannya waktu jumlah mitra tersebut semakin berkurang. Tentunya terdapat hal yang menjadi penyebab. Islam sebagai jalan hidup utama menawarkan konsep etika bisnis Islam sebagai standar yang dapat diterapkan dalam dunia bisnis, sehingga diharapkan dengan diterapkannya etika bisnis Islam semua pihak yang terlibat akan mendapatkan hak-haknya dan merasa nyaman. Dari fenomena berkurangnya jumlah mitra tersebut dan adanya tawaran etika bisnis Islam peneliti ingin meneliti bagaimana implementasi sistem distribusi CV. Yuspin Boyolali perspektif etika bisnis Islam.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan implementasi sistem distribusi CV. Yuspin Boyolali perspektif etika bisnis Islam. Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif dengan metode pengumpulan data melaui dokumentasi dan wawancara dengan jumlah informan 8 orang.

Hasil dari penelitian ini menunjukan bahwa, secara umum dalam sistem distribusinya CV. Yuspin telah sesuai dengan etika bisnis Islam dalam kelima aksioma yaitu: kesatuan, keseimbangan/keadilan, kehendak bebas, tanggungjawab maupun kebajikan *(ihsan)*. Namun dalam aksioma keadilan ada sedikit evaluasi yaitu terkait dengan harga. Harga produk CV. Yuspin cenderung lebih mahal jika dibandingkan dengan produk lain yang sejenis, hal ini dikarenakan CV. Yuspin mempunyai kualitas yang lebih baik dibanding yang lain dan sistem distribusi CV. Yuspin menggunakan saluran distribusi yang tidak langsung ke konsumen, sehingga membuat harga lebih tinggi ketika sampai pada konsumen.

Kata Kunci: *Distribusi, Etika Bisnis Islam, Aksioma Dasar Etika Bisnis Islam.*

ABSTRACT

IMPLEMENTATION OF DISTRIBUTION SYSTEM AT CV. YUSPIN BOYOLALI IN THE PERSPECTIVE OF ISLAMIC BUSINESS ETHICS

Muhammad Zaenuddin
16913019

Distribution is one of the important aspects in the microeconomics wheel. It is the movement of goods or services from the source to the final consumer through distribution channels. In the process of distributing goods to consumers, the companies sometimes use direct and indirect methods. CV. Yuspin is one of companies using the indirect distribution channel to in product marketing. It recruits the distributors and agents to distribute its products to resellers and then to consumers. At the beginning of opening a partnership, CV. Yuspin was able to attract many partners to be the agents or distributors; however, as the time goes by, the number of partners has decreased. Of course there are things that cause it. Islam as a way of life offers the concept of Islamic business ethics as a standard that can be applied in the business world, so it is hoped that with the application of Islamic business ethics, all parties involved will get their rights and feel comfortable. From the phenomenon of the reduction of the number of partners and the offer of Islamic business ethics as a solution, the researcher intended to examine how was the implementation of distribution system at CV. Yuspin Boyolali in the perspective of Islamic business ethics.

This study aimed to identify and describe the implementation of distribution system at CV. Yuspin Boyolali in the perspective of Islamic business ethics. This is a qualitative descriptive study in which the data were collected through documentation and interviews with 8 informants.

The results of this study indicated that, in general, the distribution system of CV. Yuspin has been in line with Islamic business ethics in five axioms: unity, balance/justice, free will, responsibility and virtue (*ihsan*). However, in the axiom of justice there is a need for little evaluation related to price. The price of products of CV. Yuspin was found tended to be more expensive compared to other similar products for having better quality than others. In addition, the distribution system of CV.Yuspin used the indirect distribution channels to the consumers, thus making prices higher when the products come to consumers.

Keywords: *Distribution, Islamic Business Ethics, Basic Axioms of Islamic Business Ethics.*

November 5, 2020
TRANSLATOR STATEMENT
The information appearing herein has been translated
by a Center for International Language and Cultural Studies of
Islamic University of Indonesia
CILACS UII Jl. DEMANGAN BARU NO 24
YOGYAKARTA, INDONESIA.
Phone/Fax: 0274 540 255

PEDOMAN TRANSLITERASI

ARAB - LATIN

Sesuai dengan SKB Menteri Agama RI, Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI no. 158/1987 dan no. 0543b/U/1987.

Tertanggal 22 Januari 1988

I. Konsonan tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Bā’	*B*	-
ت	Tā	*T*	-
ث	Sā	*ṡ*	s (dengan titik di atas)
ج	Jīm	*J*	-
ح	Hā’	*ha’*	h (dengan titik di bawah)
خ	Khā’	*Kh*	-
د	Dāl	*D*	-
ذ	Zāl	*Ż*	z (dengan titik di atas)
ر	Rā’	*R*	-
ز	Zā’	*Z*	-
س	Sīn	*S*	-
ش	Syīn	*Sy*	-
ص	Sād	*Ş*	s (dengan titik di bawah)
ض	Dād	*ḍ*	d (dengan titik di

			bawah)
ط	Tā’	*ṭ*	t (dengan titik di bawah)
ظ	Zā’	*ẓ*	z (dengan titik di bawah)
ع	‘Aīn	‘	koma terbalik ke atas
غ	Gaīn	*G*	-
ف	Fā’	*F*	-
ق	Qāf	*Q*	-
ك	Kāf	*K*	-
ل	Lām	*L*	-
م	Mīm	*M*	-
ن	Nūn	*N*	-
و	Wāwu	*W*	-
ه	Hā’	*H*	-
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Yā’	*Y*	-

II. Konsonan Rangkap karena *Syaddah* ditulis rangkap

متعددة	Ditulis	*muta’addidah*
عدة	Ditulis	*‘iddah*

III. Ta' Marbūtah di akhir kata

a. Bila dimatikan tulis *h*

حكمة	Ditulis	*hikmah*
جزية	Ditulis	*jizyah*

(Ketentuan ini tidak diperlukan, bila kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

b. Bila *ta' marbūtah* diikuti dengan kata sandang "*al*" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*

كرامة الأولياء	Ditulis	*karāmah al-auliyā'*

c. Bila *ta' marbūtah* hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah dan dammah ditulis *t*

زكاة الفطر	Ditulis	*zakāt al-fitr*

IV. Vokal Pendek

-َ-------	*Fathah*	Ditulis	a
-ِ-------	*Kasrah*	Ditulis	i
-------ُ-	*Dammah*	Ditulis	u

V. Vokal Panjang

1.	*Fathah + alif* **جاهلية**	Ditulis Ditulis	*Ā* *Jāhiliyah*
2.	*Fathah + ya'* mati **تنسى**	Ditulis Ditulis	*Ā* *Tansā*
3.	*Kasrah + ya'* mati **كريم**	Ditulis Ditulis	*Ī* *Karīm*
4.	*dammah + wawu* mati **فروض**	Ditulis Ditulis	*Ū* *furūd*

VI. Vokal Rangkap

1.	*Fathah + ya'* mati **بينكم**	Ditulis Ditulis	*Ai* *Bainakum*
2.	*Fathah + wawu* mati **قول**	Ditulis Ditulis	*Au* *Qaul*

VII. Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أأنتم	Ditulis	*a'antum*
أعدت	Ditulis	*u'iddat*
لئن شكرتم	Ditulis	*la'in syakartum*

VIII. ata Sandang *Alif + Lam*

a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرآن	Ditulis	*al-Qur'ān*

القياس	Ditulis	*al-Qiyās*

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf *l* (el)-nya

السماء	Ditulis	*as-Samā'*
الشمس	Ditulis	*asy-Syams*

IX. Penelitian kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

ذوى الفروض	Ditulis	*zawi al-furūd*
أهل السنة	Ditulis	*ahl as-Sunnah*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

اَلْحَمْدُ لِلّٰهِ الَّذِيْ أَنْعَمَنَا بِنِعْمَةِ الْإِيْمَانِ وَالْإِسْلَامِ. وَنُصَلِّيْ وَنُسَلِّمُ عَلَى خَيْرِ الْأَنَامِ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى اٰلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِيْنَ اَشْهَدُ أَنْ لاَ إِلَهَ إِلاَّ اللهُ وَأَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُوْلُهُ

Segala puji dan syukur kehadiarat Allah swt atas limpahan rahmat, hidayah dan inayahnya, dan tak lupa pula shalawat beriringkan salam kepada baginda Rasullulah saw sehingga penelitian tesis ini sebagai tugas akhir dapat berjalan dengan baik dan dengan sebagaimana mestinya. Penelitian tesis ini merupakan salah satu syarat tugas akhir mahasiswa Program Pascasarjana Magister Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia konsentrasi Ekonomi Islam, guna mendapatkan gelar Magister Ekonomi (M.E). Judul yang diangkat dalam penelitian ini adalah Implementasi Sistem Distribusi CV. Yuspin Perspektif Etika Bisnis Islam. Karya sederhana ini diharapkan bisa dijadikan wacana keilmuan dibidang Ekonomi Islam umumnya dan di bidang distribusi dan etika bisnis Islam khususnya.

Dalam penyusunan tugas akhir tesis ini tentu tidak lahir berdasarkan usaha peneliti secara pribadi, akan tetapi tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, arahan serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini izinkan saya dengan senang hati menyampaikan ribuan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Fathul Wahid. ST., MSc., Ph.D selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.

2. Bapak Dr. Tamyiz Mukharrom, MA selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Ibu Dr. Rahmani Timorita Yulianti, M.Ag. selaku Ketua Jurusan Studi Islam.
4. Ibu Dr. Junanah, MIS., selaku ketua Prodi MIAI Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
5. Bapak Dr.Yusdani, M.Ag, selaku Kaprodi Doktor Hukum Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
6. Bapak Dr. Siti Achiria, SE., MM. selaku dosen pembimbing tesis. Terima kasih sedalam-dalamnya saya haturkan kepada beliau yang telah membimbing, mengarahkan, dan mendampingi dalam proses penelitian tugas akhir ini.
7. Seluruh Dosen Program Pascasarjana Fakultas Ilmu Agama Islam yang telah memberikan Ilmu-ilmu baru, pengetahuan baru, yang Insya Allah sangat bermanfaat dikemudian hari. Serta kepada seluruh civitas akademik di lingkungan PPS MIAI yang penuh dengan kesabaran, keramahan, dan kebaikannya dalam melayani dan mengarahkan penyelesaian tesis ini,
8. Mbak Rafiah Rusyda dan Ust. Syukri yang sudah memberikan izin untuk melakukan penelitian di CV. Yuspin.
9. Kedua orang tuaku Bapak Suratman dan Ibu Hartatik yang selalu menyebutku dalam setiap doa-doanya, yang selalu memberikan nasehat, yang selalu mengingatkan tentang arti sebuah proses dan perjuangan,

serta memberikan motivasi yang tiada henti sehingga penelitian tesis ini bisa terselesaikan sebagaimana mestinya.

10. Kedua mertuaku Bapak H. Margono Hadi dan Ibu Suntin Alihati yang selalu mensupport dan mendo'akan untuk selesainya tugas akhir ini.
11. Istriku tercinta Nisa Hanifa dan anakku dalam kandungan yang telah sabar dan selalu memberikan do'a semangat, dukungan dan bantuannya dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
12. Seluruh sahabat-sahabatku yang tidak bisa disebutkan satu persatu, semoga kita dipertumukan dikemudian hari, dimana kita sudah sukses dan berhasil, Aamiin.
13. Teman-teman Magister Ekonomi Islam 2016/2017, terima kasih telah memberikan dukungan, masukan, arahan, dan terima kasih banyak sedalam-dalamnya sudah menemani dan membantu berproses kurang lebih selama 24 bulan lamanya. Semoga kita semua bisa bermanfaat dikemudian hari untuk sesama dan bisa amanah dalam mengembah gelar M.E.
14. Kepada semua pihak-pihak lain yang belum disebutkan satu-persatu.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Yogyakarta, 04 November 2020

Peneliti,

Muhammad Zaenuddin

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
PERNYATAAN KEASLIAN ii
PENGESAHAN iii
TIM PENGUJI iv
NOTA DINAS v
PERSETUJUAN vi
PERSEMBAHAN vii
MOTTO viii
ABSTRAK ix
ABSTRACT x
PEDOMAN TRANSLITERASI xi
KATA PENGANTAR xvi
DAFTAR ISI xxi
DAFTAR TABEL xxiii
DAFTAR GAMBAR xxiv

BAB I. PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang Masalah 1
B. Pertanyaan Penelitian 6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian 6
D. Sistematika Pembahasan 7

BAB II. KAJIAN TERDAHULU DAN KERANGKA TEORI 9

A. Kajian Terdahulu 10
B. Kerangka teori 24
   1. Distribusi 24
   2. Implementasi 28
   3. Etika Bisnis Islam 29

BAB III. METODE PENELITIAN 55

A. Jenis dan Pendekatan 55
B. Tempat atau Lokasi Penelitian 55
C. Informan Penelitian 56
D. Teknik Pengumpulan Data 56
E. Teknik Analisis Data 57

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....61
A. Gambaran lokasi penelitian.....61
1. Sejarah CV. Yuspin.....61
2. Profil CV. Yuspin.....61
3. Perkembangan CV. Yuspin.....62
4. Visi dan misi perusahaan.....63
5. Struktur organisasi.....64
6. Sistem distribusi CV. Yuspin.....65
7. Hal-hal berkaitan dengan kemitraan CV. Yuspin.....67
B. Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Sistem Distribusi CV. Yuspin.....69
1. Kesatuan.....70
2. Keadilan.....87
3. Kehendak bebas.....104
4. Tanggungjawab.....113
5. Ihsan.....115

BAB V. PENUTUP.....128

A. Kesimpulan.....128
B. Saran.....128

DAFTAR PUSTAKA.....129

LAMPIRAN.....1

DAFTAR TABEL

Tabel 1 : Jumlah mitra CV. Yuspin, *5*

Tabel 2 : Penelitian terdahulu, *20*

Tabel 3 : Indikator penelitian, *53*

Tabel 4 : Daftar harga dan profit, *63*

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1: Komponen-komponen analisis data model interaktif, *58*

Gambar 2: Grafik produksi CV. Yuspin 2020, *63*

Gambar 3: Alur distribusi CV. Yuspin, *66*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kegiatan produksi, distribusi dan konsumsi adalah tiga hal yang tidak dapat dipisahkan satu sama lain dan kesesimbangan ketiganya harus senantiasa terjaga sehingga roda ekonomi bisa berjalan semestinya. Adanya produksi suatu barang adalah berdasarkan jumlah permintaan (konsumen), jika permintaan meningkat maka jumlah produksi juga harus meningkat. Jika tidak maka akan terjadi kelangkaan. Lalu apa peran distribusi di sini? Distribusi menjadi penengah, penyalur dan penghubung antar keduanya, tanpa adanya proses distribusi, atau karena proses distribusi yang terganggu mengakibatkan ketimpangan pada produsen maupun konsumen. Dan sebaliknya apabila distribusi berjalan dengan adil dan baik maka hal ini akan menambah kepuasan konsumen dan pada akhirnya kepercayaan konsumen terhadap perusahaan pun bertambah.

Distribusi merupakan pergerakan atau perpindahan barang atau jasa dari sumber sampai konsumen akhir melalui saluran distribusi *(distribution channel)*, dan gerakan pembayaran dalam arah yang berlawanan, sampai ke produsen atau pemasok.[1] Dalam proses distribusi barang kepada konsumen ada kalanya perusahaan menggunakan metode langsung dan tidak langsung. Metode langsung biasanya digunakan oleh

[1] Subagyo dkk, *Akuntansi Manajemen Berbasis Desain,* (Yogyakarta: Gadjah Mada University, 2018), hlm. 134.

produsen kecil yang langusng menjual kepada konsumen. Adapun perusahaan yang besar biasanya membentuk/menggunakan saluran distribusi untuk memasarkan produknya kepada konsumen.

Islam sebagai *way of life* tentunya tidak lepas tangan dalam hal ini. Islam ikut andil dalam proses distribusi dengan konsep dan prinsip-prinsip Islam yang dapat diterapkan dalam proses distribusi, sehingga dengan demikian tidak ada pihak yang dirugikan. Dalam dunia bisnis, distribusi adalah bagian dari proses pemasaran. Sedangkan Islam tentunya mempunyai kode etik yang harus dijaga oleh setiap pebisnis muslim dalam bisnis mereka. Kode etik tersebut biasa disebut dengan etika bisnis Islam. Etika bisnis Islam adalah adalah norma-norma etika yang berbasiskan Al-Quran dan Hadist yang harus dijadikan acuan oleh siapapun dalam aktivitas bisnisnya.[2]

Adanya etika bisnis Islam bukanlah untuk menghalangi gerak dan kebebasan pelaku bisnis, namun justru etika bisnis Islam melindungi hak dan kebebabasan setiap orang. Dalam arti kebebasan yang bertanggungjawab, bukan kebebasan yang mutlak tanpa batas, karena kebebasan yang mutlak hanyalah milik sang Khaliq.

Dalam skema Islam manusia adalah pusat ciptaan Allah. Dan merupakan wakil Tuhan *(khalīfah)* di muka bumi. Syekh Tanthawi menyebutkan dalam tafsirnya bahwa khalifah bermakna pengganti/wakil, bahwa Nabi Adam dan keturunannya adalah pengganti/wakil Allah di

[2] Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis*, (Jakarta: Penebar Plus, 2012), hlm. 29.

muka bumi untuk memakmurkan bumi, mengatur manusia, menyempurnakan jiwa mereka, dan menjalankan hukum-hukum-Nya dan perintah-perintahnya.[3]

Sebagai khalifah di muka bumi tentunya manusia harus menebarkan kebaikan menjaga keseimbangan alam dan kehidupan di dalamnya *(Tawāzun/'adl)*. Dalam posisinya sebagai khalifah tentunya manusia diberi kebebasan *(free will)* dalam bertindak untuk bisa memenuhi kebutuhan hidupnya, dan segala yang ia perbuat harus berdasar kepada ketaatan dan untuk beribadah kepada sang Khaliq (tauhid), karena semua perbuatan manusia dalam kebebasan yang diberikan tersebut harus dipertanggungjawabkan *(responsibility)* kepada sesama manusia dan kepada Sang Khaliq di akhirat. Inilah yang oleh Syed Haider Naqvi disebut dengan akisoma-aksioma etik yang meliputi kesatuan *(tauhīd)*, keseimbangan *(equilibrium)*, kehendak bebas *(free will)* tanggung jawab *(responsibility)*.[4] Sekalipun, masing-masing aksioma telah dijabarkan secara beragam dalam sejarah manusia, tapi suatu konsensus yang luas telah berkembang pada masa kita tentang makna komulatifnya bagi perspektif sosial ekonomi muslim.

Qardhawi menyatakan bahwa antara ekonomi (bisnis) dan akhlak (etika) tidak pernah terpisah sama sekali. Akhlak adalah daging dan urat nadi kehidupan Islami karena risalah Islam adalah risalah akhlak. Sebagaimana pula tidak pernah terpisah dari antara agama dan negara, dan

[3] Thanthawi, *Tafsir Al-Wasith Litanthawi onlie*, King Saud University, diakses pada Senin, 08 Juni 2020 pkl: 21:51

[4] Naqvi, *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003) hlm. 37

antara materi dan rohani. Seorang pebisnis yang peduli dengan etika akan bersikap jujur, amanah, adil dan selalu melihat kepentingan orang lain dan sebagainya. Sebaliknya bagi mereka yang tidak mempunyai kesadaran akan etika, di mana pun dan kapan pun saja tipe kelompok orang kedua ini akan menampakkan sikap kontra produktif dan merugikan. Maka sangat penting sekali implementasi etika bisnis dalam segala lini aktivitas bisnis, termasuk diantaranya dalam distribusi.

CV. Yuspin adalah perusaahaan pembalut kain di Indonesia yang mulai berproduksi sejak tahun 2014. Dalam memasarkan produknya CV. Yuspin menggunakan *internet marketing* yaitu melalui aplikasi instragram, Youtube dan web, sedangkan untuk menjaring banyak akun menggunakan Facebook ads. Dan untuk lebih menarik pasar CV. Yuspin juga menggunakan jasa para *public figur*e untuk endorsement.

Sedangkan dalam distribusi ke konsumen CV. Yuspin menggunakan sistem kemitraan. Yaitu dengan membuka peluang bagi masyarakat untuk bermitra menjadi distributor atau agen. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk membuka peluang pekerjaan untuk masyarakat luas. Di awal membuka kemitraan CV. Yuspin mampu menjaring banyak mitra untuk bekerja sama namun seiring berjalannya waktu jumlah mitra tersebut semakin berkurang.

Berikut data jumlah agen CV. Yuspin dari tahun ke tahun:

Tabel : 1
Jumlah mitra CV. Yuspin

Tahun	Jumlah mitra
2016	354
2017	296
2018	160
2019	92
2020	58

Sumber: Bagian pemasaran CV. Yuspin

Padahal menurut penelitian semakin banyak jumlah agen/distibrutor maka akan semakin menambah volume penjualan produk.[5] Dengan begitu tentunya setiap perusahaan menginginkan volume penjualan yang meningkat di setiap tahunnya. Turunnya jumlah mitra merupakan sebuah permasalahan yang harus diselesaikan sehingga terhindar dari menurunnya penjualan produk perusahaan.

Dalam sistem distribusinya CV. Yuspin sangat bergantung kepada mitra-mitranya yang bertugas sebagai distributor maupun agen. Sehingga sistem distribusi yang baik yang menghormati dan menguntungkan mitra tentunya akan membuat para mitra nyaman dan bertahan. Sebaliknya sistem distribusi yang buruk yang dapat merugikan para mitra akan membuat mereka tidak nyaman.

Islam sebagai agama yang universal menawarkan konsep yang dapat menjadi solusi untuk masalah ini, konsep tersebut adalah etika bisnis Islam. Dalam etika bisnis Islam sebuah perusahaan dituntut untuk

[5] Bungatang, *Pengaruh Jumlah Distributor Terhadap Volume Penjualan Semen Pada PT Semen Bosowa di Kab. Maros*, Jurnal Economix Volume 1 no. 2 Desember 2013

melaksanakan semua kewajibannya dan memenuhi hak seluruh *stake holder* yang berkaitan dengan perusahaan tersebut, sehingga tidak ada pihak yang merasa terdzalimi maupun dirugikan. Dengan begitu maka akan membuat para *stake holder* nyaman dalam bekerja sama dengan perusahaan. Dalam hal ini penerapan etika bisnis Islam yang baik dalam sistem distribusi CV. Yuspin dapat membuat mitra nyaman dan bertahan.

Setelah melihat masalah yang ada dan adanya tawaran dari etika bisnis Islam maka hal ini menarik peneliti untuk mengetahui bagaimana sebenarnya penerapan etika bisnis Islam dalam distribusi CV. Yuspin?

B. Pertanyaan Penelitian

Bagaimana implementasi sistem distribusi CV. Yuspin Boyolali perspektif etika bisnis Islam?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

   Berdasarkan uraian yang terdapat pada rumusan masalah di atas tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mendeskripsikan implementasi sistem distribusi CV. Yuspin Boyolali perspektif etika bisnis Islam.

2. Manfaat Penelitian

   a. Manfaat Teoritis

      Hasil penelitian ini dapat dijadikan kajian lebih lanjut bagi apara akademisi, praktisi dan masyarakat serta diharapkan dapat

memberi manfaat guna menambah khazanah ilmu ekonomi Islam secara umum dan perekonomian secara khusus di Indonesia.

b. Manfaat Praktis

Sebagai informasi dan inspirasi bagi praktisi bisnis (para pelaku usaha, pemegang saham, dan komisaris) bahkan investor untuk memahami pengaturan tanggungjawab sosial perusahaan serta melaksanakan sebagai kepedulian dan komitmen dalam pelaksanaan tanggungjawab sosial perusahaan.

D. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I. PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan, sistematika pembahasan. Dalam bab ini secara umum pembahasannya berisi tentang latar belakang utama untuk penelitian ini, tujuan serta manfaatnya. Bab ini juga menjadi dasar acuan bab-bab berikutnya. Artinya bab-bab selanjutnya adalah merupakan pengembangan dari bab ini dengan diberi tambahan toeri-teori yang menguatkan.

BAB II. TINJUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

Memuat uraian tentang tinjauan pustaka terdahulu dan kerangka teori relevan dan terkait dengan tema penelitian. Dalam bab ini dipaparkan

posisi tesis dibandingkan dengan penelitian-penelitian terdahulu. Selain itu dalam bab ini berisi kerangka teori sebagai penguat atas teori yang ada dalam pendahuluan. Dengan landasan toeri ini penelitian mempunyai dasar yang relevan sehingga menghasilkan penelitian yang dapat dipertanggungjawabkan.

BAB III. METODE PENELITIAN

Memuat secara rinci metode penelitian penelitian yang digunakan peneliti beserta justifikasi/alasannya, jenis penelitian, desain, lokasi, populasi dan sampel, metode pengumpulan data, definisi konsep dan variable, serta analisis data yang digunakan. Lebih jelasnya bab ini adalah pemaparan metode penelitian yang digunakan agar dihasilkan penelitian yang bisa dipertanggungjawabkan secara hukum serta kaidah keilmiahan yang universal.

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berisi : (1) Hasil Penelitian, klasifikasi bahasan disesuaikan dengan pendekatan, sifat penelitian, dan rumusan masalah atau fokus penelitiannya, (2) Pembahasan, Sub bahasan (1) dan (2) dapat digabung menjadi satu kesatuan, atau dipisah menjadi sub bahasan tersendiri. Inti bab ini berisi pemaparan data-data dan fakta dari hasil penelitian di lapangan yang disajikan dengan sistematis dan dilakukan pembahasan secara holistik dengan cara penganalisaan data dan dilakukan pengembangan gagasan yang didasarkan pada bab-bab sebelumnya.

BAB V. PENUTUP

Bab terakhir berisi kesimpulan, saran-saran atau rekomendasi. Kesimpulan menyajikan secara ringkas seluruh penemuan penelitian yang ada hubungannya dengan masalah penelitian. Kesimpulan diperoleh berdasarkan hasil analisis dan interpretasi data yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya.

Saran-saran dirumuskan berdasarkan hasil penelitian, berisi uraian mengenai langkah-kangkah apa yang perlu diambil oleh pihak-pihak terkait dengan hasil penelitian yang bersangkutan. Saran diarahkan pada dua hal, yaitu:

1) Saran dalam usaha memperluas hasil penelitian, misalnya disarankan perlunya diadakan penelitian lanjutan.

2) Saran untuk menentukan kebijakan di bidang-bidang terkait dengan masalah atau fokus penelitian.

BAB II

KAJIAN PENELITIAN TERDAHULU DAN KERANGKA TEORI

A. Kajian Penelitian Terdahulu

Beberapa karya ilmiah yang berkaitan dengan penelitian sebagai bahan perbandingan tesis peneliti antara lain yaitu:

Pertama, jurnal Moh. Holis yang berjudul, *"Sistem Distribusi Dalam Perspektif Ekonomi Islam"*. Dari penelitian ini disimpulkan bahwa fenomena penyimpangan distribusi barang dan jasa, baik minyak tanah, pupuk dan beras yang terjadi di beberapa daerah di Indonesia, tidak bisa dilepaskan dari sistem ekonomi dan kebijakan ekonomi yang diterapkan di Indonesia, yang saat ini masih didominasi oleh sistem ekonomi pasar (kapitalis). Sistem ekonomi Islam menawarkan sistem penditribusian ekonomi yang mengedepankan nilai kebebasan dalam bertindak dan berbuat dengan dilandasi oleh ajaran agama serta nilai keadilan dalam kepemilikan yang disandarkan pada dua sendi, yaitu kebebasan dan keadilan. Sistem distribusi ini menawarkan mekanisme dalam sistem distribusi ekonomi yang islami, yaitu mekanisme ekonomi dan mekanisme non-ekonomi, dengan melibatkan adanya peran pemerintah dalam aktivitas ekonomi produktif dan non-produktif, sehingga dapat mewujudkan keadilan distribusi.[1]

Kedua, jurnal Ahadin Sadri yang berjudul *"Analisis Implementasi Etika Bisnis Islam Pada Usaha Jual Beli Mobil Bekas di PT Berlian Abadua*

[1] Moh. Holis, "Sistem Distribusi Dalam Perspektif Ekonomi Islam", Jurnal Masharif al-Syariah Vol. 1 No. 2 November 2016, hlm. 1-14.

Satu". Dari penelitian tersebut disimpulkan bahwa, *Islamic business ethics* secara parsial berpengaruh positif dan siginfikan terhadap *Profitability*. Sementara itu *Islamic business ethics* secara parsial berpengaruh poisitif, namun tidak signifikan terhadap *Business community, Community involvement, Customer satisfaction, dan Employee engagement.*[2]

Ketiga, jurnal Annisa Dwantari yang berjudul *"Penerapan Saluran Distribusi Pada Perusahaan PT. Tirta Marwah Mandiri*". Dari penelitian tersebut disimpulkan bahwa, Penerapan saluran distribusi pada PT. Tirta Marwah Mandiri adalah menggunakan saluran tingkat nol dan tingkat satu. Berdasarkan penelitian penerapan saluran distribusi perusahaan perlu memperhitungkan antara biaya dan manfaat jika menggunakan grosir atau ritel. Perusahaan menerapkan gratis biaya kirim sebagai nilai tambah bagi perusahaan. Memperluas area distribusi perusahaan seperti menambah jumlah *reseller* di wilayah baru. Menerapkan jadwal dan rute pengantaran dapat mengefesienkan waktu serta biaya transportasi perusahaan. Merespon dengan cepat pesanan pelanggan via telepon agar pelanggan tidak mengeluh jika menelepon berkali-kali. Armada transportasi merupakan salah satu hal terpenting dalam mendistribusikan barang. Oleh karena itu, adanya penambahan armada transportasi dapat mempercepat waktu tunggu pelanggan memperoleh produk, pelanggan tidak perlu menunggu lama. Perusahaan perlu menerapkan *Delivery in Full on Time Error Free* (DIFOTEF) yaitu pelanggan menerima barang dengan cepat dan tidak ada kesalahan. Komunikasi

[2] Ahadin Sadri, "Analisis Implementasi Etika Bisnis Islam Pada Usaha Jual Beli Mobil Bekas di PT Berlian Abadua Satu", Majalah Ilmiah BIJAK, Vol. 15, No. 2, September 2018, hlm. 163 – 186.

perusahaan dengan pelanggannya perlu ditingkatkan dengan komunikasi interpersonal. Berbicara secara langsung kepada pelanggan mendengarkan saran dan masukan pelanggan.[3]

Keempat, jurnal Aditama Dewantara yang berjudul, "*Etika Distribusi Ekonomi Islam: Perbandingan Sistem Distribusi Kapitalis Dengan Sistem Distribusi Islam".* Dari penelitian tersebut disimpulkan bahwa sistem ekonomi kapitalis masih memiliki berbagai kekurangan, dimana yang menjadi realita adalah adanya ketimpangan antara masyarakat kaya dengan masyarakat miskin. Hal ini menunjukkan bahwa konsep kebebasan pada sistem ekonomi kapitalis menyebabkan ketidakadilan dalam pemanfaatan sumber daya yang ada, sehingga banyak faktor produksi yang hanya dapat dikuasai oleh golongan tertentu saja. Situasi tersebut terjadi karena pada dasarnya konsep ekonomi kapitalis tidak membatasi kebebasan setiap individu untuk mencari harta kekayaan, jadi bisa dikatakan tujuannya sekedar mencapai sesatu yang bersifat materi saja. Sedangkan dalam Islam manusia disamping memiliki dimensi material juga memiliki sisi non material (spiritual). Dimensi spiritual inilah yang mendorong umat muslim menjalankan segala sesuatunya, termasuk dalam kegiatan ekonomi dengan menerapkan nilai-nilai Islam. Dari sini terciptalah sistem ekonomi yang tidak hanya bertujuan mendapatkan profit semata, melainkan juga bagaimana mencapai kesejahteraan serta kemaslahatan umat. Sistem distribusi dalam Islam dapat menjadi solusi untuk

[3]Annisa Dwantari, *"Penerapan Saluran Distribusi Pada Perusahaan PT. Tirta Marwah Mandiri*", PERFORMA: Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis, Volume 3, Nomor 2, Juni 2018, hlm. 241-249.

dapat menciptakan keadilan dan pemerataan dalam ekonomi. Dengan demikian sitem yang Islami diharapkan dapat meminimalisir adanya ketimpangan ekonomi dan secara berkesinambungan dapat menciptakan kesejahteraan masyarakat.[4]

Kelima, Jurnal Wahyu Mijil Sampurno, *"Penerapan Etika Bisnis Islam dan Dampaknya Terhadap Kemajuan Bisnis Industri Rumah Tangga"*. Dari penelitian ini disimpulkan bahwa perusahaan sebagai objek pada penelitian ini telah menerapkan etika bisnis Islam pada setiap aspek perusahaan ditinjau dari segi implementasi aksioma etika bisnis Islam yaitu tauhid, keseimbangan, tanggung jawab, kehendak bebas, dan kebajikan (*ihsan*). Penerapan etika bisnis Islam menimbulkan dampak positif bagi seluruh proses operasional perusahaan. Hal tersebut ditandai dari hasil analisis terhadap beberapa aspek yaitu aspek pemasaran, manajemen dan SDM, hukum, sosial, dampak lingkungan, dan aspek finansial.[5]

Keenam, Jurnal Nursusilawati dan Subagyo dengan judul, *"Penentuan Strategi Saluran Distribusi Berdasarkan Karakteristik Produk Sukses"*, dari jurnal ini disimpulkan bahwa, *pertama,* Strategi saluran distribusi secara umum masuk ke dalam kelompok *one dimensional requirement* dimana penambahan nilai pada variabel *coverage* secara linier akan menaikkan *market share*. Kedua, Model penentuan strategi saluran distribusi berdasarkan

[4] Aditama Dewantara, "Etika Distribusi Ekonomi Islam: Perbandingan Sistem Distribusi Kapitalis Dengan Sistem Distribusi Islam", Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, hlm. 20-36.

[5] Wahyu Mijil Sampurno, "Penerapan Etika Bisnis Islam dan Dampaknya Terhadap Kemajuan Bisnis Industri Rumah Tangga", Jurnal Sampurno, Journal of Islamic Economics Lariba (2016). Vol. 2, issue 1, hlm. 13-18.

karakteristik produk sukses dapat dibangun dengan R2 sebesar 16,26%. Model ini terdiri dari 5 variabel yaitu variabel *safety, service,* dan *coverage* pada kelompok *one dimensional requirement* dan variabel *product performance* dan *brand* pada kelompok *attractive requirement*. Variabel *price, feature, convenience*, dan *design* menjadi variabel syarat. Ketiga, *Trade-off* terjadi antara variabel *coverage* dengan variabel *service, product performance*, dan *brand.* Jika perusahaan ingin mendistribusikan produknya secara terpusat maka nilai dari variabel *service, product performance,* dan *brand* harus dinaikkan.[6]

Ketujuh, Jurnal Juliana, M. Faathir dan M.A. Sulthan yang berjudul, *"Implementasi Etika Bisnis Islam Pelaku Usaha Mikro: Studi Kasus Pada Pelaku Usaha Mikro Syariah Puspa Bank Indonesia Wilayah Jawa Barat di Bandung Tahun 2017",* dari penelitian tersebut disimpulkan bahwa, implementasi Etika Bisnis Islam pada pelaku usaha mikro di sini masuk dalam kriteria Sangat Baik, namun dalam hal ini ada beberapa dimensi yang perlu di tingkatkan lagi meskipun dimensi tersebut masuk dalam kriteria baik, dimensi yang perlu di tingkatkan adalah tertib administrasi dan kebebasan. Adapun indikator yang mempunyai nilai terendah adalah indikator ketersediaan informasi bagi konsumen dan tersedianya sarana kritik bagi konsumen.[7]

Kedelapan, Jurnal Elida Elfi Barus dan Nuriani yang berjudul, **"**Implementasi Etika Bisnis Islam (Studi Pada Rumah Makan Wong Solo

[6] Nursusilawati dan Subagyo dengan judul, "Penentuan Strategi Saluran Distribusi Berdasarkan Karakteristik Produk Sukses", Forum Teknik Vol. 37, No. 1, Januari 2016, hlm. 55.

[7] Juliana, M. Faathir dan M.A. Sulthan, "Implementasi Etika Bisnis Islam Pelaku Usaha Mikro: Studi Kasus Pada Pelaku Usaha Mikro Syariah Puspa Bank Indonesia Wilayah Jawa Barat di Bandung Tahun 2017", Strategic Volume 19 No.1 (2019), hlm. 36 – 43.

Medan". Hasil penelitian ini adalah bahwa implementasi etika bisnis Islam pada RM Wong Solo sudah diterapkan dengan cukup baik. Hal ini terbukti dari segi karyawannya, RM Wong Solo mewajibkan semua karyawatinya menggunakan busana muslimah lengkap dengan jilbab nya. Dampak dari penerapan sstem bisnis syariah yang berlandasakan perintah Allah SWT yang dilakukan oleh RM Wong Solo cukup bagus.[8]

Kesembilan, Jurnal Atok Syihabuddin yang berjudul, *"Etika Distribusi Dalam Ekonomi Islam".* Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa, distribusi dalam pandangan para ekonom Islam lebih luas cakupannya daripada distribusi menurut ekonom konvensional. Beberapa etika dalam distribusi telah dirumuskan oleh beberapa ahli ekonom seperti Sofyan S. Harahap, Mujahidin dan terangkum dalam pendapat Haider Naqvi yaitu, tauhid, keseimbangan, kehendak bebas, dan pertanggung jawaban. Sistem ekonomi Islam berangkat dari kesadaran tentang etika, berbeda dengan sistem ekonomi lainnya. Melalui ajaran filantropinya, Islam ingin mereduksi sifat negatif manusia. Filantropi Islam ada yang bersifat wajib ada pula yang sunnah. Untuk filantropi wajib Islam menjadikannya sebagai penyangga keIslaman (rukun Islam). Hal ini merupakan aksilogi nyata atas etika distribusi yang digagas oleh Islam.[9]

Kesepuluh, jurnal Ira Puspitasari yang berjudul, *"Analisis Praktik Etika Bisnis Syariah (Studi Kasus Pasar Leuwiliang)"*. Dari penelitian

[8] Elida Elfi Barus dan Nuriani**, "***Implementasi Etika Bisnis Islam (Studi Pada Rumah Makan Wong Solo Medan",* Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam Volume 2 Nomor 2, September 2016.

[9] Atok Syihabuddin ,*"Etika Distribusi Dalam Ekonomi Islam",* Al-Qānūn, Vol. 20, No. 1, Juni 2017, hlm. 99.

tersebut dapat disimpulkan bahwapada faktanya realita bisnis sehari-hari para pedagang di Pasar Leuwiliang sudah sedikitnya menerapkan praktik etika bisnis syariah, namun belum semuanya benar-benar faham mengenai apa saja etika bisnis syariah. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa pengetahuan agama yang dimiliki oleh pedagang telah diterapkan dalam kegiatan bisnisnya. Mereka menjalankan bisnis dengan tetap memakai aturan yang di perbolehkan oleh ajaran agama. Masih ada sedikit hal yang melenceng dari agama islam. Pemahaman mereka tentang bisnis yang baik sesuai dengan etika bisnis syariah sesuai dengan indikator penulis dapat dilihat dari pertanyaan yang diajukan peneliti yaitu: Kejujuran dalam menjual barang, Produk yang dijual belikan halal, Kesatuan (tauhid) dengan tetap menjaga ibadah wajib setiap berbisnis, Keseimbangan (keadilan) dilihat saat mereka meratakan harga dengan harga pasaran, Cara mereka melayani pembeli dengan ramah. Hasil presentasi wawancara yang dilakukan oleh peneliti mendapatkan hasil bahwa 40% responden atau 10 dari 25 responden masih belum memahami konsep etika bisnis syariah.[10]

Kesebelas, Jurnal Nurul Mubarok dan Eriza Yolanda Maldina yang berjudul *"Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista".* Dari penelitian ini dapat disimplulkan bahwasanya Butik Calista telah menerapkan teori dan konsep strategi pemasaran Islami dan telah menjalankan konten Islami yang terdiri atas tiga hal pokok *pertama*,

[10]Ira Puspitasari, "Analisis Praktik Etika Bisnis Syariah (Studi Kasus Pasar Leuwiliang)", Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah Vol.3 No. 1 Januari 2019, hlm. 40-51.

penerapan karakteristikpemasaran Islami; *kedua*, penerapan etika bisnis Islami; *ketiga*, mencontoh praktik pemasaran Nabi Muhammad SAW. Berdasarkan sifat Nabi Muhammad SAW yaitu : *Shiddiq, Amanah, Fathanah, dan Tabligh.*[11]

Kedua belas, Jurnal Ajeng Setianingsih, Ade latifah, Dini Safitri Ningrum, Devi Pebriani, Putri Ayu Ningtias, dan Rizqo Mardi yang berjudu *"Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan: Studi Kasus pada PT Sinar Sosro Cabang Rancaekek Bandung".* Hasil penelitian ini adalah bahwa saluran distribusi berpengaruh terhadap volume penjualan PT Sinar Sosro Cabang Rancaekek, karena peningkatan jumlah agen distribusi yang dimiliki PT Sinar Sosro Cabang Rancaekek berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan PT Sinar Sosro Cabang Rancaekek.[12]

Ketigabelas, Jurnal Mela Apniza Putri, Rosmayati dan Rosmita yang berjudul *"Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Saluran Distribusi Usaha Kecil Menengah (UKM) (Survei Pada Kue Bangkit "Syempana" di Kota Pekanbaru).* Hasil penelitian ini berdasarkan rekapitulasi jawaban responden, dapat disimpulkan bahwa untuk indikator pertimbangan pasar berada pada kategori baik dengan total skor 424 dan dengan persentase 78% dari 36 orang responden. Kemudian untuk indikator pertimbangan barang berada pada kategori baik dengan total 353 dan dengan persentase 81% dari 36 orang responden. Kemudian untuk indikator pertimbangan perusahaan

[11] Nurul Mubarok dan Eriza Yolanda Maldina,*"Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista",* I-Economic Vol.3. No 1. Juni 2017, hlm. 73.

[12] Setianingsih dkk, *"Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjuala: Studi Kasus pada PT Sinar Sosro Cabang Rancaekek Bandung",* Ad-Deenar Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam Vol. 3 No. 2 Oktober 2019, hlm. 212.

berada pada kategori baik dengan total skor 340 dan dengan persentase 78% dari 36 orang responden. Kemudian untuk indikator pertimbangan perantara berada pada kategori baik dengan total skor 432 dengan persentase 80% dari 36 orang responden. Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi pada kue bangkit "Syempana" di Kota Pekanbaru dalam kategori baik dengan total skor 1549 dan dengan persentase 79% dari 36 responden.[13]

Keempatbelas, jurnal Syaeful Bakhri, Leliya dan Latip Purnama yang berjudul "*Tijauan Etika Bisnis Islam Dalam Strategi Pemasaran Home Industri Tahu Sari Rasa".* Kesimpulan dari penelitian ini adalah tinjauan etika bisnis Islam terhadap Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada perusahaan Tahu Sari Rasa sudah sesuai dengan nilai-nilai dalam etika bisnis Islam. Hal tesebut dibuktikan yakni : jujur, adil, tolong menolong dan tidak menyembunyikan cacat produk. Bahwa perusahaan tersebut menyakini bahwa apa yang dijual bukan semata-mata untuk mendapatkan keuntungan sebagai tujuan duniawi saja, melainkan juga untuk mendapatkan keberkahan dan keridhaan dari Allah SWT atas apa yang diusahakan.[14]

Kelimabelas, Jurnal, Mela Apniza Putri, Rosmayani dan Rosmita yang berjudul*, "Analisis Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Saluran Distribusi Usaha Kecil Menengah (UKM) (Survei Pada Kue Bangkit "Syempana" Di Kota Pekanbaru)"*. Dari penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa, kue

[13] Mela Apniza Putri, Rosmayati dan Rosmita, *"Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Saluran Distribusi Usaha Kecil Menengah (UKM) (Survei Pada Kue Bangkit "Syempana" di Kota Pekanbaru,* Jurnal Valuta Vol. 4 No 2, Oktober 2018, hlm. 116.

[14] Syaeful Bakhri, Leliya dan Latip Purnama," *Tijauan Etika Bisnis Islam Dalam Strategi Pemasaran Home Industri Tahu Sari Rasa*", Al-Mustashfa: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Islam, Vol. 3, No. 2, Desember 2018, hlm. 285.

Bangkit "Syempana" merupakan kue tradisional khas Riau yang dijadikan sebagai oleh-oleh dari Riau. Kue Bangkit cukup mudah dijumpai dibeberapa tempat atau toko oleh-oleh yang ada dipekanbaru dan harga kue bangkit tidak terlalu mahal selain itu kue bangkit juga memiliki pilihan rasa dan aroma. Perantara sangat membantu dalam menyalurkan dan menjual produk kepada konsumen, dan perantara juga menyediakan tempat atau ruang untuk kue bangkit sehingga setiap konsumen yang datang tertarik untuk membeli dan disertai dengan pelayanan yang baik sehingga konsumen teratarik untuk belanja di toko tersebut.[15]

Selanjutnya peneliti akan menjelaskan tentang persamaan dan perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian-penelitian sebelumnya.

Tabel : 2

Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul	Perbedaan
1	Moh. Holis	*"Sistem Distribusi Dalam Perspektif Ekonomi Islam"*	Penelitian ini hanya menggunakan dua aksioma yaitu kebebasan dan keadilan, penelitian peneliti menggunakan lima aksioma.

[15] Mela Apniza Putri, Rosmayani dan Rosmita, "Analisis Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Saluran Distribusi Usaha Kecil Menengah (Ukm) (Survei Pada Kue Bangkit "Syempana" Di Kota Pekanbaru)", Jurnal Valuta Vol. 4 No 2, Oktober 2018, hlm. 116.

2	Ahadin Sadri	*"Analisis Implementasi Etika Bisnis Islam Pada Usaha Jual Beli Mobil Bekas di PT Berlian Abadua Satu"*	Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif, penelitian peneliti kualitatif.
3	Annisa Dwantari	*"Penerapan Saluran Distribusi Pada Perusahaan PT. Tirta Marwah Mandiri*	Penelitian ini membahas penerapan saluran distribusi, penelitian peneliti membahasan penenerapan etika bisnis Islam pada distribusi.
4	Aditama Dewantara	"*Etika Distribusi Ekonomi Islam: Perbandingan Sistem Distribusi Kapitalis Dengan Sistem Distribusi Islam"*	Penelitian ini membandingkan sistem distribusi kapitalis dengan sistem distribusi Islam, penelitian peneliti membahas tentang implementasi etika bisnis Islam dalam distribusi.
5	Wahyu Mijil Sampurno	*"Penerapan Etika Bisnis Islam dan*	Penelitian ini membahas penerapan etika bisnis

		Dampaknya Terhadap Kemajuan Bisnis Industri Rumah Tangga"	Islam pada bisnis industri rumah tangga, penelitian peneliti membahas penerapan etika bisnis Islam dalam distribusi.
6	Nursusilawati dan Subagyo	*"Penentuan Strategi Saluran Distribusi Berdasarkan Karakteristik Produk Sukses"*	Penelitian ini meneliti tentang strategi saluran distribusi berdasarkan karakteristik, penelitian peneliti tentang implementasi etika bisnis Islam dalam distribusi.
7	Jurnal Juliana, M. Faathir dan M.A. Sulthan	*"Implementasi Etika Bisnis Islam Pelaku Usaha Mikro: Studi Kasus Pada Pelaku Usaha Mikro Syariah Puspa Bank Indonesia Wilayah Jawa Barat di Bandung Tahun 2017",*	Penelitian ini membahas implementasi EBI pada pelaku usaha mikro syariah, penelitian peneliti implementasi pada EBI dalam distribusi.
8	Elida Elfi Barus	**"**Implementasi Etika Bisnis Islam (Studi	Penelitian ini membahas implementasi EBIpada

	dan Nuriani	Pada Rumah Makan Wong Solo Medan".	Rumah makan, penelitian peneliti implementasi pada EBI dalam distribusi.
9	Atok Syihabuddin	*"Etika Distribusi Dalam Ekonomi Islam"*	Penelitian ini adalah penelitian pustaka, penelitian peneliti penelitan lapangan.
10	Ira Puspitasari	*"Analisis Praktik Etika Bisnis Syariah (Studi Kasus Pasar Leuwiliang)"*	Penelitian ini membahas praktik etika bisnis syariah dalam perilaku bisnis secara umum, penelitian peneliti membahas tentang implementasi etika bisnis Islam dalam distribusi
11	Jurnal Nurul Mubarok dan Eriza Yolanda Maldina	*"Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista"*	Penelitian ini membahas tentang pemasaran secara umum, penelitian peneliti lebih spesifik dalam distribusi.
12	Ajeng Setianingsih dkk	*"Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap*	Penelitian ini membahas tentang pengaruh saluran

		Volume Penjualan: Studi Kasus pada PT Sinar Sosro Cabang Rancaekek Bandung"	distribusi terhadap volume penjualan, penelitian peneliti membahas tentang implementasi EBI dalam distribusi.
13	Mela Apniza Putri, Rosmayati dan Rosmita	*"Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Saluran Distribusi Usaha Kecil Menengah (UKM) (Survei Pada Kue Bangkit "Syempana" di Kota Pekanbaru).*	Penelitian ini menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi saluran distribusi, penelitian peneliti membahas tentang implementasi etika bisnis Islam dalam distribusi.
14	Syaeful Bakhri, Leliya dan Latip Purnama	*"Tijauan Etika Bisnis Islam Dalam Strategi Pemasaran Home Industri Tahu Sari Rasa"*	Penelitian ini membahas tentang pemasaran secara umum, penelitian peneliti fokus dalam distribusi.
15	Mela Apniza Putri, Rosmayani dan	*"Analisis Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Saluran Distribusi*	Penelitian ini membahas analisis faktor-faktor yang mempengaruhi saluran distribusi, penelitian

	Rosmita	*Usaha Kecil Menengah (UKM) (Survei Pada Kue Bangkit "Syempana" Di Kota Pekanbaru)"*	peneliti membahas tentang implementasi etika bisnis Islam dalam distribusi.

B. Kerangka teori

1. Distribusi

a. Pengertian distribusi

Distribusi berakar dari bahas Inggris *distribution* yang berarti penyaluran. Sedangakan kata dasar *to distribute*, berdasarkan kamus Inggris-Indonesia John M, Echols dan Hassan Shadilly bermakna membagikan, menyalurkan, menyebarkan, mendistribusikan dan mengageni, menjadi penyalur.[16]

Distribusi Pengertian distribusi dalam KBBI adalah penyaluran (pembagian, pengiriman) kepada beberapa orang atau ke beberapa tempat.[17]

Selain itu ilmuan ekonomi konvensional Philip Kotler mendefinisikan distribusi adalah himpunan perusahaan dan perorangan

[16] John M. Echol dan Hassan Shadily, *Kamus Inggri-Indonesia*, (Jakarta: PT. Gramedia, 2016), hlm. 239.

[17] https://kbbi.web.id/distribusi diakses Senin, 11 Mei 2020, pkl 21.10

yang mengambil alih hak, atau membantu dalam mengalihkan hak atas barang atau jasa tersebut berpindah dari produsen ke konsumen.[18]

Distribusi bisa dimaknai secara sempit maupun luas. Yang bermakna luas seperti halnya menurut Afzalurrahman yaitu, suatu cara di mana kekayaan disalurkan ke beberapa faktor produksi yang memberikan kontribusi kepada individu, masyarakat, dan negara.[19] Adapun yang bermakna sempit diartikan sebagai proses penyimpanan dan penyaluran produk kepada pelanggan.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa distribusi merupakan peregerakan atau perpindahan barang atau jasa dari sumber sampi ke konsumen akhir, konsumen atau pengguna, melalui saluran distribusi *(distribution channel)*, dan gerakan pembayaran dalam arah yang berlawanan, sampai ke produsen asli atau pemasok.[20]

b. Tujuan distribusi

Tujuan kegiatan distribusi yang dilakukan oleh individu atau lembaga ialah sebagai berikut:

1. Menyampaikan barang atau jasa dari produsen kepada konsumen.
2. Mempercepat sampainya hasil produsen kepada konsumen.
3. Tercapainya pemerataan produksi

---

[18] Abdul Aziz, *Ekonomi Islam Analisis Mikro dan Makro*,(Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), Cet. Ke-1, h. 87.

[19]Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, Jld 1. Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf. 1995. hlm. 215- 217

[20]Subagyo dkk, *Akuntansi Manajemen Berbasis Desain*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University, 2018), hlm. 134.

4. Kelangsungan hidup kegiatan produksi terjamin
5. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi
6. Meningkatkan nilai guna barang dan jasa

c. Jenis dan macam distribusi

Terdapat berbagai macam saluran distribusi barang konsumsi, diantaranya:[21]

1) Produsen – Konsumen

Bentuk distribusi ini adalah yang paling pendek dan sederhana karena tanpa perantara. Produsen dapat menjual barang yang dihasilkannya melalui pos atau langsung mendatangi rumah konsumen (dari rumah ke rumah). Oleh karena itu saluran ini disebut saluran distribusi langsung.

2) Produsen – pengecer – konsumen

Produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja, tidak menjual kepada pengecer. Pembelian oleh pengecer dilayani oleh pedagang besar, dan pembelian oleh konsumen dilayani pengecer saja.

3) Produsen-pedagang besar-pengecer-konsumen

Saluran distribusi ini banyak digunakan oleh produsen, dan dinamakan saluran distribusi tradisional. Di sini, produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah

[21] Muhammad Arif, *Supply Chan Management*, (Yogyakarta: Deepublis, 2018), hlm. 84.

besar kepada pedagang besar saja, tidak menjual kepada pengecer. Pembelian oleh pengecer dilayani pedagang besar, dan pembelian oleh konsumen dilayani pengecer.

4) Produsen – Agen – Pengecer – Konsumen

Di sini, produsen memilih agen sebagai penyalurnya. Ia menjalankan kegiatan perdagangan besar dalam saluran distribusi yang ada. Sasaran penjualannya terutama ditujukan kepada para pengecer besar.

5) Produsen – Agen – Pedagang Besar – Pengecer – Konsumen

Dalam saluran distribusi, produsen sering menggunakan agen sebagai perantara untuk menyalurkan barangnya kepada pedagang besar yang kemudian menjualnya kepada toko-toko kecil. Agen yang terlihat dalam saluran distribusi ini terutama agen penjualan.

d. Manfaat Distribusi

Manfaat distribusi bagi konsumen adalah agar konsumen dapat memperoleh barang yang dibutuhkan menjadi lebih mudah. Bagi distributor, adalah memperoleh keuntungan atau laba karena jasanya dipakai, sedangkan bagi produsen distribusi bermanfaat untuk penyaluran hasil produksinya menjadi lebih mudah dan terjamin sampai ke konsumen.

Fungsi distribusi ialah melakukan atau mengantarkan barang atau jasa yang dihasilkan oleh produsen baik dari daerah yang dekat atau jauh sehingga dari seluruh pelosok dapat merasakan barang atau jasa yang dihasilkan.[22]

2. Implementasi

Implementasi berasal dari bahasa Inggris *to implement* yang berarti *to give practical effect to* (untuk menimbulkan dampak terhadap sesuatu) atau *to provide instruments or means of expression for (*untuk menyediakan instrumen atau sarana ekspresif).[23] Sedangkan kata *Implementation* dalam John Echol berarti pelaksanaan. Van Metr dan Van Horn mengartikan Implementasi sebagai tindakan-tindakan yang dilakukan baik oleh individu-individu/pejabat-pejabat atau kelompok-kelompk pemerintah atau swasta yang diarahkan pada tercapainya tujuan-tujuan yang telah digariskan dalam keputusan kebijakan.[24] Implementasi merupakan suatu proses penerapan ide, konsep, kebijakan, atau inovasi dalam bentuk tindakan praktis sehingga memberikan dampak, baik berupa perubahan pengetahuan, keterampilan, maupun nilai dan sikap.[25]

---

[22] *Ibid*, hlm. 139.

[23]https://www.merriam-webster.com/dictionary/implement, diakses pada Rabu, 04 Nopember 2020, pkl. 04.52 WIB.

[24] Van Metr dan Van Horn dalam Uddin B. Sore dan Sobirin, *Kebijakan Publik*, (Makassar: CV. Sah Media, 2017), hlm. 121.

[25] Oemar Hamalik, *Dasar-dasar Pengembangan Kurikulum*, (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2007), h. 237

3. Etika Bisnis Islam

a. Pengertian Etika

Etika (Yunani Kuno: **"**ethikos**",** berarti "timbul dari kebiasaan") menurut Istiyono Wahyu dan Ostaria (2006) adalah cabang utama filsafat yang mempelajari nilai atau kualitas. Etika mencakup analisis dan penerapan konsep seperti benar-salah, baik-buruk, dan tanggung jawab. Menurut Rafik Isa Bekum (2004), etika dapat didefinisikan sebagai seperangkat prinsip moral yang membedakan baik dan buruk.[26]

Secara etimologis, menurut Endang Syaifuddin Anshari, etika berarti perbuatan, dan ada sangkut pautnya dengan kata-kata *Khaliq* (pencipta) dan Makhluq (yang diciptakan). Akan tetapi, ditemukan juga pengertian etika berasal dari kata jamak dalam bahasa Arab "Akhlaq". Kata Mufradnya adalah *khulqu,* yang berarti : *sajiyyah*: perangai, *mur'iiah* : budi, *thab'in* : tabiat, dan *adab*: adab (kesopanan)[27]

Etika pada umumnya diidentikkan dengan moral (moralitas). Meskipun sama terkait dengan baik-buruk tindakan manusia, etika dan moral memiliki perbedaan pengertian. Secara singkat, jika moral lebih cenderung pada pengertian "nilai baik dan huruk dari setiap perbuatan manusia, etika mempelajari tentang baik dan buruk". Jadi, bisa dikatakan, etika berfungsi sebagai teori

[26] Veithzal R., Amiur N., & Faisar A.A., *Islamic Business And Economics Ethics*. (Jakarta: PT Bumi Aksara. 2012), hlm. 2.

[27] Muhammad Alfan, *Filsafat Etika Islam,(*Bandung: Pustaka Setia, 2011), hlm..20-21.

dan perbuatan baik dan buruk *(ethics atau 'ilm al-akhlāq)* dan moral *(akhlāq)* adalah praktiknya. Sering pula yang dimaksud dengan etika adalah semua perbuatan yang lahir atas dorongan jiwa berupa perbuatan baik maupun buruk.[28]

Berdasarkan uraian diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa etika adalah suatu hal yang dilakukan secara benar dan baik, tidak melakukan suatu keburukan, melakukan hak kewajiban sesuai dengan moral dan melakukan segala sesuatu dengan penuh tanggung jawab. Sedangkan dalam Islam, etika adalah akhlak seorang muslim dalam melakukan semua kegiatan termasuk dalam bidang bisnis.

b. Pengertian Bisnis

Sedangkan bisnis dalam Bahasa Indonesia diartikan sebagai usaha dagang, usaha komersial di dunia perdagangan, dan bidang usaha.[29] Skinner (1992) mendefinisikan bisnis sebagai pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat. Menurut Anoraga dan Soegiastuti (1996), bisnis memiliki makna dasar sebagai *"the buying and selling of goods and services".* Adapun dalam pandangan Straub dan Attner (1994), bisnis tak lain adalah sesuatu organisasi yang menjalankan aktivitas produksi dan penjualan barang-barang dan jasa-jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk memperoleh profit. Barang yang

[28] *Ibid*
[29] https://kbbi.web.id/bisnis, diakses pada Jumat, 15 Mei 2020

dimaksud adalah suatu produk yang secara fisik memiliki wujud (dapat diindra), sedangkan jasa adalah aktivitas-aktivitas yang memberi manfaat kepada konsumen atau pelaku bisnis lainnya.[30]

Dari semua devinisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa suatu organisasi/pelaku bisnis akan melakukan aktivitas bisnis dalam bentuk: (1) memproduksi dan atau mendistribusikan barang dan/atau jasa, (2) mencari profit, dan (3) mencoba memuaskan keinginan konsumen.

c. Pengertian Etika Bisnis Islam

Dalam bukunya "Etika Bisnis" Djakfar menyebutkan bahwa etika bisnis Islam adalah norma-norma etika yang berbasiskan Al-Quran dan Hadist yag harus dijadikan acuan oleh siapapun dalam aktivitas bisnisnya.[31]

Etika bisnis Islam adalah akhlak dalam menjalankan bisnis sesuai dengan nilai-nilai Islam, sehingga dalam melaksanakan bisnisnya tidak perlu ada kekhawatiran, sebab sudah diyakini sebagai sesuatu yang baik dan benar. Nilai etik, moral, susila atau akhlak adalah nilai-nilai yang mendorong manusia menjadi pribadi yang utuh. Seperti kejujuran, kebenaran, keadilan, kemerdekaan, kebahagiaan dan cinta kasih. Apabila nilai etik ini dilaksanakan akan menyempurnakan hakikat manusia seutuhnya. Setiap orang

[30] Muhammad Ismail Yusanto, Menggagas Bisnis Islami, Gema Insani Yogyakarta 2008, hlm. 15

[31] Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis*, (Jakarta: Penebar Plus, 2012), 29

boleh punya seperangkat pengetahuan tentang nilai, tetapi pengetahuan yang mengarahkan dan mengendalikan perilaku orang Islam hanya ada dua yaitu Al-Quran dan hadis sebagai sumber segala nilai dan pedoman dalam setiap sendi kehidupan, termasuk dalam bisnis.[32]

Etika atau akhlak mempunyai kedudukan yang sangat penting bagi kehidupan manusia, baik sebagai individu anggota masyarakat maupun anggota suatu bangsa. Kajayaan, kemuliaan umat di muka bumi tergantung akhlak mereka, dan kerusakan di muka bumi tidak lain juga disebabkan oleh kebejatan akhlak manusia itu sendiri. Kehidupan manusia memerlukan moral, tanpa moral kehidupan manusia tidak mungkin berlangsung.

d. Prinsip etika dan bisnis Islam

Rasulullah sudah memberikan banyak petunjuk tentang bagaimana cara berbisnis yang dapat digunakan sebagai prinsip pokok, setidaknya ada tujuh prinsip yang menjadi pedoman setiap muslim dalam berbisnis:[33]

1. Jujur dalam takaran

Jujur dalam takaran termasuk prinsip penting yang dianjurkan oleh agama Islam, bahkan Allah Swt.

[32] Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), hlm. 171.
[33] Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis*, (Jakarta: Penebar Plus, 2012).

mengancam bagi pelakunya dengan kata-kata celaka dalam QS. Al-Muthaffifin ayat 1-3.

Tidak hanya ajaran Islam yang menekankan kejujuran, tetapi etika bisnis modern juga sangat menekankan hal ini. Seperti yang pernyataan William C. Byham yang dikutip oleh Djakfar yang intinya bahwa etika bisnis membangun kepercayaan dan kepercayaan adalah dasar daripada bisnis modern.

Kejujuran harus dipraktikkan dalam segala lini kegiatan bisnis. Salah satunya dalam urusan timbang-menimbang barang. Dalam timbang menimbang seorang penjual harus bisa bersikap adil terhadap siapapun baik terhadap orang yang dikenal, keluarga ataupun orang lain yang belum dikenal. Dengan sikap jujur ini kepercayaan pembeli akan tumbuh dengan sendirinya.

2. Menjual barang yang baik mutunya

Yang menjadi salah satu cacat dalam etika jual beli adalah tidak transparan dalam mutu, yang bermakna mengabaikan tanggung jawab moral dalam dunia bisni. Seorang pembisnis seharusnya mampunyeimbangkan antara keuntungan dan pemenuhan norma-norma dalam masyarakat baik berupa hukum, maupun etika atau adat. Dan perbuatan menyembunyikan mutu sama halnya dengan

kebohongan dan dusta dalam jual beli. Dan kebohongan akan selalu mendatangkan rasa tidak nyaman dalam hati. Sebagaiamana kejujuran akan melahirkan ketenangan.

Rasulullah Saw. Bersabda yang artinya:

"Tinggalkanlah apa yang meragukanmu kepada apa yang tidak meragukanmu" (HR. Al-Turmudhi).[34]

3. Larangan menggunakan sumpah

Seringkali seorang pedagang mengucapkan sumpah-sumpah yang begitu mudah diucapkan atau dengan kata lain obral sumpah hanya untuk meyakinkan orang-orang bahwa barang dagangannya berkualitas sehingga orang-orang tertarik untuk membelinya. Perbuatan seperti ini tidak dibenarkan dalam Islam bahkan bisa menghilangkan keberkahan. Rasulullah Saw. Mengingatkan:

Dari Abu Hurairah ra, saya mendengar Rasulllah Saw. Bersabda: "Sumpah itu melariskan dagangan, tetapi menghapuskan keberkahan. (HR Abu Daud)[35]

4. Longgar dan bermurah hati

Sorang penjual diharapakan bersikap ramah dan bermurah hati dalam bertranskasi dengan pembeli. Dengan

[34] Samir As'ad, *Al-Arbaūn al-Idāriyyah min al-Arba'īn an-Nawawiyyah*, (Beirut: Dārul Kutub Al-Islamiyyah), hlm. 53.

[35] Abū Dā'ūd Sulaymān ibn al-Ash'ath al-Sijistānī, *Sunan Abī Dawūd* (Juz 3), (Libnān, Dār al-Fikr), hlm. 245.

begitu maka penjual akan mendapatkan berkah dan banyak diminati oleh pembeli. Rasulullah Saw. Bersabda:

تبسمك في وجه أخيك صدقة

Senyummu kepada saudaramu adalah sedekah bagimu (HR. Turmudzi)[36]

Senyum seorang penjual kepada pembeli adalah refleksi dari sikap yang ramah yang menimbulkan kesan di hati para pembeli. Sehingga bukan tidak mungkin para pembeli bukan sekedar membeli namun akan menjadi pelanggan.

Sebaliknya sikap kurang ramah dan keras hati hanya akan menimbulkan kesan tidak baik dan membuat para pembeli menjauh. Allah Swt. Berfirman:

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللّٰهِ لِنْتَ لَهُمْ ۚ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيْظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوْا مِنْ حَوْلِكَ ۖ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِى الْاَمْرِ ۚ فَاِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللّٰهِ ۗ اِنَّ اللّٰهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِيْنَ

Maka berkat rahmat Allah engkau (Muhammad) berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya engkau bersikap keras dan berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekitarmu. Karena itu maafkanlah mereka dan mohonkanlah ampunan untuk mereka, dan

[36] *Jāmi' Tirmidzī,* (Riyadh: Baitul Afkār Ad-Dauliyah), hlm. 328

bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian, apabila engkau telah membulatkan tekad, maka bertawakallah kepada Allah. Sungguh, Allah mencintai orang yang bertawakal. (Ali 'Imran/3:159).[37]

5. Membangun hubungan baik antar kolega

Islam menghendaki hubungan konstruktif dengan siapapun, termasuk antar sesama pelaku bisnis. Islam tidak meridhoi dominasi pelaku yang satu atas yang lain, baik dalam bentuk monopoli, oligopoly maupun bentuk-bentuk lain yang tidak mencerminkan pemerataan pendapatan. Dalam kaitan hubungan antar pelaku bisnis, Diana Rowlan mengemukakan cara berfikir menurut orang Jepang bahwa bisnis bukan hanya sekedar transaksi namun lebih kepada suatu komitmen. Hubungan pribadi dianggap sangat penting dalam mengembangkan ikatan perasaan dan kemanusiaan, dan ikatan ini tidak berakhir begitu saja setelah hubungan bisnis selesai.[38] Dengan demikian hubungan antara pebisnis tidak hanya mengejar keuntungan materi semata, namun juga ada kebersamaan untuk saling menjaga silaturahim. Dalam silaturahim menurut Islam akan mendatangkan manfaat berupa dipanjangkannya umur dan diluaskannya rezeki. Rasulullah Saw. bersabda:

[37] https://quran.kemenag.go.id/sura/3/159, diakses tgl. 21 Oktober 2020, Pkl. 11.19 WIB.
[38] Diana Rowland, *Etika Binsis Jepang: Petunjuk Praktis menuju Sukses Orang Jepang, ter. Sahat Simamora,* (Jakarta: Bumi Aksara, 1993), hlm. 108.

من أحب أن يبسط له في رزقه وأن ينسأ له في أثره فليصل رحمه

Barangsiapa mengharap dimudahkan rezekinya dan dipanjangkan umurnya, maka hendaklah ia menjalin hubungan silaturahim (HR Bukhari)[39]

6. Tertib administrasi

Praktek pinjam meminjam atau hutang memang lazim terjadi dalam dunia perdagangan. Oleh karena itu Al-Qur'an mengajarkan perlunya administrasi yang baik dalam pencatatan sehingga manusia terhindar dari kesalahan yang mungkin terjadi.

Hai orang-orang yang beriman, kalau kalian berhutang piutang dengan janji yang ditetapkan waktunya, hendaklah kalian catatakan.

Substansi ayat ini adalah bahwa praktik admistrasi yang rapi sudah diajarkan oleh Islam 14 abad yang lalu. Dengan administrasi yang tertib ini maka akan meminimalisir kesalahan dan kedzaliman.

7. Menetapkan harga dengan transparan

Meskipun keuntungan adalah sesuatu yang diingin oleh setiap penjual namum hak pembeli harus tetap dihormati. Dalam arti harus bersikap toleran terhadap kepentingan pembeli, baik itu pelanggan ataupun pembeli

[39] Ibnu Ḥajar Al-'Asqalāni, *Bulūgh al-Marām*, (Jakarta: Dār Al-Kutub Al-Islamiyyah, 2002), hlm. 374.

bebas. Sikap toleran seorang penjual justru akan mendatangkan rahmat Allah Swt. sebagaimana sabda Rasulullah Saw.:

رحم الله رجلا سمحا إذا باع، وإذا اشترى، وإذا اقتضى

"Allah telah memberi rahmat kepada seorang yang bersikap toleran ketika membeli, menjual dan menagih janji (utang)" (HR. Bukhari)[40]

e. Dasar etika bisnis Islam

Ada dua sember penting yang menjadi dasar normatif etika bisnis Islam. yaitu Al-Qur'an dan sunnah (hadis). Al Qur'an adalah sumber yang paling utama dan paling penting, yang merupakan buku pedoman yang berisi firman-firman Allah yang diturunkan kepada Nabi Muhammad saw. Sedangkan sunnah adalah perkataan, perbuatan dan persetujuan dari Nabi Muhammad saw.

Selain dua sumber tersebut ada dua sumber lagi yang disepakati oleh para ulama yaitu *ijma'* dan *qiyās*. *Ijma'* adalah kesepakatan para ulama ahli ijtihad dari kalangan umat Muhammad setelah wafatnya saw. Pada masa tertentu atas suatu perkara agama.[41] Sedangkan *qiyās* adalah adalah analogi

[40] Ibnu Ḥajar Al-'Asqalāni, *Fatḥ al-Bārī,* (Riyad: Maktabah Malik Fahd), hlm. 359

[41] Syaikh Muhammad Siddīq Hasan Khan, *Al-Jāmi' li Ahkām Ushūl al-Fiqh,* (Dārul Fadhīlah Press, 2004), hlm. 154.

atau perumpamaan, untuk menuntukan hukum fiqih terhadap sesatu yang belum ada ketentuan hukumnya.

Beberapa dasar-dasar hukum bisnis dalam Islam terdapat di Al Qura'n antara lain:

1) Surat An-Nisa' :29

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَأْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوْٓا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu."*[42]

2) At-Taubah : 24

قُلْ اِنْ كَانَ اٰبَآؤُكُمْ وَاَبْنَآؤُكُمْ وَاِخْوَانُكُمْ وَاَزْوَاجُكُمْ وَعَشِيْرَتُكُمْ وَاَمْوَالُ ِۨاقْتَرَفْتُمُوْهَا وَتِجَارَةٌ تَخْشَوْنَ كَسَادَهَا وَمَسٰكِنُ تَرْضَوْنَهَآ اَحَبَّ اِلَيْكُمْ مِّنَ اللّٰهِ وَرَسُوْلِهٖ وَجِهَادٍ فِيْ سَبِيْلِهٖ فَتَرَبَّصُوْا حَتّٰى يَأْتِيَ اللّٰهُ بِاَمْرِهٖ ۗ وَاللّٰهُ لَا يَهْدِى الْقَوْمَ الْفٰسِقِيْنَ ﴿٢٤﴾

Artinya : *"Katakanlah: "Jika bapa-bapa , anak-anak , saudara-saudara, isteri-isteri, kaum keluargamu, harta kekayaan yang kamu usahakan, perniagaan yang kamu khawatiri kerugiannya, dan tempat tinggal yang kamu sukai, adalah lebih kamu cintai dari*

[42] Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemahnya*, Cet: VI (Bandung: Sinar Baru Algensindo 2011), hlm. 64

Allah dan RasulNya dan dari berjihad di jalan nya, Maka tunggulah sampai Allah mendatangkan keputusan NYA". dan Allah tidak memberi petunjuk kepada orang-orang yang fasik."[43]

3) An-Nur : 37

رِجَالٌ لَّا تُلْهِيهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَن ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ يَخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ ﴿٣٧﴾

Artinya: *laki-laki yang tidak dilalaikan oleh pernia gaan dan tidak (pula) oleh jual beli dari mengingati Allah, dan (dari) mendirikan sembahyang, dan (dari) membayarkan zakat. mereka takut kepada suatu hari yang (di hari itu) hati dan penglihatan menjadi goncang.*[44]

f. Pokok etika bisnis Islam

Dalam penelitian ini peneliti empat pokok-pokok aksioma Etika Islam yang digagas oleh Haider Naqvi, maksud dari aksioma ini adalah sesuatu yang tidak perlu dibuktikan lagi karena sudah diterima kebenarannya secara pasti. Pokok-pokok aksioma etika Islam ini yang melandasi etika-etika selanjutnya, keempat aksioma ini antara lain kesatuan *(Tauhid/unity)*, kesetimbangan *(Equilibrium)*, kehendak bebas *(Free Will)*, dan pertanggungjawaban *(Responsibility)*.[45] Selain keempat aksioma tersebut Rafeek Isa Baeekun menambah satu aksioma

[43] *Ibid,* hlm. 152

[44] *Ibid,* hlm. 283

[45] Syed Nawad Haider Naqvi, *Ethics and Economics An Islamic Synthesis* , Diterjemahkan oleh Husain Anis dan Asep Nikmat, (Bandung: Mizan, 1985), hlm. 37

yaitu Ihsan (*benevolence)*, sebagai pengembangan atas aksioma tersebut. Kesemua aksioma etika ini membentuk titik tumpu dari sistem Islam yang menjadi poros berevolusinya kehidupan manusia.

a) Kesatuan (Tauhid/*unity*)

Tauhid adalah dimensi vertikal dari kehidupan manusia yang hubungannya dengan Allah sebagai Tuhan Yang Maha Esa. Tauhid ini menjadi aksioma yang pertama karena menjadi pijakan aksioma-aksioma berikutnya. Tauhid yang dimaksud adalah kepercayaan total dan ikhlas tanpa syirik atas keesaan Allah Swt. Dalam hal ini Allah swt sebagai Tuhan Yang Maha Esa memberi batas-tertentu kepada manusia dalam perannya sebagai khalifah di bumi agar bisa menjalankan tugasnya dengan baik dengan menciptakan kedamaian dan menebar manfaat tanpa berbuat dzalim kepada siapapun. Tauhid juga dimaknai sebagai bentuk penyerahan diri secara penuh dari seorang hamba kepada Tuhannya dan menerima segala perintah dan ketentuan-Nya.[46]

Tauhid merupakan konsep serba eksklusif dan inklusif. Pada satu tingkat absolut dia membedakan antara Khalik dengan makhluk yang memerlukan penyerahan tanpa syarat kepada kehendak-Nya, namun pada sisi lain memberikan suatu

[46] Muhammad Djakfar, *Etika*….. , hlm. 22.

prinsip perpaduan yang kuat sebab seluruh manusia dipersatukan dalam ketaatan kepada Allah semata. Dimana tidak ada yang lebih mulia antara satu dengan yang lain kecuali dengan tingkat ketakwaannya kepada Allah. Di sini jelas bahwa Islam menjunjung konsep persamaan antar manusia dan mengutuk kelas-kelas dalam masyarakat. Maka, implikasi dari prinsip ini ialah bahwa manusia harus terjalin persudaraan dan kebersamaan dan saling membantu dalam kegiatan ekonomi.[47]

Allah Swt. Berfirman dalam Q.S Al-Hujurat (49):13:

يٰٓاَيُّهَا النَّاسُ اِنَّا خَلَقْنٰكُمْ مِّنْ ذَكَرٍ وَّاُنْثٰى وَجَعَلْنٰكُمْ شُعُوْبًا وَّقَبَاۤىِٕلَ لِتَعَارَفُوْا ۚ
اِنَّ اَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللّٰهِ اَتْقٰىكُمْ ۗاِنَّ اللّٰهَ عَلِيْمٌ خَبِيْرٌ ﴿١٣﴾

Terjemah :

Wahai manusia! Sungguh, Kami telah menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan, kemudian Kami jadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku agar kamu saling mengenal. Sesungguhnya yang paling mulia di antara kamu di sisi Allah ialah orang yang paling bertakwa. Sungguh, Allah Maha Mengetahui, Mahateliti.[48]

Dengan tauhid maka aspek religius dan aspek-aspek yang lain terintegrasi, sehingga menimbulkan perasaan selalu diawasi oleh Allah swt dalam setiap gerak dan langkah. Dengan demikian maka pelaku bisnis tidak akan mudah

[47] Tim Peneliti FSEI, *Filsafat...*, hlm. 191.
[48] https://quran.kemenag.go.id/sura/49, diakses 02 Juni 2020, pkl. 20.45 WIB

melanggar etika dan ketentuannya. Pelaksanaan etika bisnis yang didasari dengan tauhid akan membentuk kesadaran manusia terhadap sesama manusia, alam dan lingkungan. Maka dapat di simpulkan bahwa tauhid mempunyai peran yang amat besar dalam jalannya bisnis.[49]

Implementasi tauhid dalam bisnis antara lain:[50]

1. Menghidari diskriminasi antar sesama pelaku ekonomi baik, suppliyer, pembeli ataupun stakeholder yang lain dalam hal ras, warna kulit, jenis kelamin dan agama.
2. Menjauhi praktek-praktek bisnis yang tidak beretika. Dengan hanya takut kepada Allah.
3. Menghidari peninbunan harta dengan serakah, karena sesungguhnya harta adalah amanah semantara dari Allah dan hanya boleh digunakan dengan bijak.
4. Meniatkan seluruh aktivitas bisnis untuk beribadah kepada Allah.

b) Keseimbangan (*Adl*/*Equilibrium*)

Keseimbangan atau keadilan menggambarkan dimensi horizontal ajaran Islam yang berhubungan dengan keseluruhan harmoni pada alam semesta. Hukum dan tatanan yang kita lihat pada alam semesta mencerminkan keseimbangan yang harmonis.

[49] Ali Hasan, *Manajemen Bisnis*….., hlm. 23

[50] Rafeek Isa Baeekun, *Islamic Business Ethic*, (Herndon:The International Institute of Islamic Thought, 1997), hlm. 22.

Keadilan atau keseimbangan tidak hanya diperlukan pada alam semesta, namun juga harus menjadi karakter yang harus diperjuangkan oleh setiap muslim dalam hidupnya. Dalam hidupnya manusia dituntut untuk berlaku adil dalam konteks hubungan dengan sesama manusia, Khaliq dan lingkungan sekitar. Kebutuhan akan keadilan dan keseimbangan ditekankan oleh Allah ketika ia menyebut muslim sebagai *ummatun wasatun*.

Keseimbangan *(equilibrium)* harus terwujud dalam konsumsi, distribusi dan produksi suatu barang sehingga tidak terjadi pemusatan kekuasaan ekonomi dalam genggaman segelintir orang. begitu pula untuk menjaga keseimbangan pasar seorang penjual tidak diperbolehkan menetapkan harga di atas harga biasanya, harga yang tidak umum di masyarakat.

Menurut Ghazali keseimbagan juga berarti *justice* dan *equity*.[51] Dalam makna *equity* dapat dicontohkan dalam kejujuran dalam timbangan sehingga tidak merugikan pihak lain.

Allah berfirman dalam Q.S Al-Isra' (17):35

وَاَوْفُوا الْكَيْلَ اِذَا كِلْتُمْ وَزِنُوْا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيْمِۗ ذٰلِكَ خَيْرٌ وَّاَحْسَنُ تَأْوِيْلًا

[51] Ibid, hlm.

Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan timbangan yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.[52]

Sedangkan contoh *justice* dalam bisnis adalah memberikan sesuatu kepada karyawan sesuai dengan haknya. Semisal jika ada karyawan yang berprestasi maka dia berhak mendapatkan reward lebih daripada yang lain.[53]

c) Kehendak Bebas (*Ikhtiyār*)

Tanpa dipungkiri manusia memang diberi kebebasan oleh Allah Swt dalam hidupnya dalam statusnya sebagai khalifah di bumi. Meskipun demikian sebenarnya manusia masih dalam aturan hukum alam yang diciptakan Allah. Manusia diberi anugerah bisa berfikir dan menilai untuk pada akhirnya diadopsi sebagai jalan hidup. Dan yang paling penting untuk bertindak berdasarkan aturan apapun yang ia pilih. Tidak seperti halnya ciptaan Allah SWT yang lain di alam semesta, ia dapat memilih perilaku etis maupun tidak etis yang akan ia jalankan. Bahkan dalam keimananpun manusia diberi pilihan. Allah Swt. Berfirman dalam QS. Al-Kahfi: 29

وَقُلِ الْحَقُّ مِنْ رَّبِّكُمْ ۖ فَمَنْ شَاۤءَ فَلْيُؤْمِنْ وَّمَنْ شَاۤءَ فَلْيَكْفُرْ ۚ اِنَّآ اَعْتَدْنَا لِلظّٰلِمِيْنَ نَارًا ۙ اَحَاطَ بِهِمْ سُرَادِقُهَا ۗ

[52] https://quran.kemenag.go.id/sura/49, diakses 02 Juni 2020, pkl. 21.45 WIB
[53] Rafeek Isa Baeekun, *Islamic Business…,* hlm.14.

Dan katakanlah (Muhammad), "Kebenaran itu datangnya dari Tuhanmu; barangsiapa menghendaki (beriman) hendaklah dia beriman, dan barangsiapa menghendaki (kafir) biarlah dia kafir." Sesungguhnya Kami telah menyediakan neraka bagi orang zalim, yang gejolaknya mengepung mereka. [54]

Manusia memiliki kebebasan dalam bertindak dalam rangka memenuhi kebutuhan dan kemaslahatan hidupnya. Islam tidak melarang manusia untuk memiliki sumber daya, mengelola dan memanfaatkannya untuk mecapai kesejahteraan hidupnya. Pada satu sisi kehendak bebas memang sangat diperlukan untuk memberi ruang yang leluasa sehingga manusia dapat bergerak dan berinovasi. Namun kebebasan tanpa batas justru akan menyebabkan kerugian bagi manusia yang lain. Oleh karena itu dalam prinsip ekonomi Islam kebebasan dalam berbisnis dibatasi oleh nilai-nilai Islam. Islam tidak menyepakati kepemilikan pribadi tanpa syarat, karena sebenarnya apa yang ada yang ada dibumi ini adalah semua milik Allah dan manusia hanya sebagai wakil (khalifah) Nya. Maka seseorang tidak mempunyai suatu hak alami yang eksklusif atas apa yang ia peroleh.[55]

Adapun aplikasi kehendak bebas dalam bisnis adalah bahwa manusia bebas untuk melakukan perjanjian ataupun

[54] https://quran.kemenag.go.id/sura/49, diakses 02 Juni 2020, pkl. 22.01 WIB
[55] Tim Peneliti FSEI, *Filsafat...*, hlm. 194-195

transaksi dengan pihak lain tanpa ada paksaan, karena segala sesuatu yang masuk ke dalam perut seorang mukmin harus berupa barang yang halal yang didapatkan secara sah, saling ridha dan tanpa paksaan. Hal ini sesuai dengan firman Allah Swt dalam Al-Annisa': 29 sebagai berikut:

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَأْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوْٓا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu. (An-Nisa'/4:29).

Selain itu kehendak bebas juga memberi ruang bagi seorang pebisnis muslim untuk selalu berfikir kemudian berinovasi sehingga bisnisnya dapat terus berkembang dan menjadi lebih baik. Karena berfikir dan bertadabbur ayat-ayat Allah adalah salah satu ibadah yang amat mulia.

Poin penting yang perlu diperhatikan oleh setiap muslim dalam kebebasan ini adalah bahwasanya setiap muslim harus memiliki keyakinan bahwa yang memliki kehendak bebas yang absolut hanyalah Allah swt, dengan itu ia akan

memuliakan semua janji yang dibuatnya dan berinovasi dengan batasan-batasan syariat-Nya. Dengan demikian, kebebasan berkehendak berhubungan erat dengan kesatuan dan keseimbangan serta dibatasi oleh tanggung jawab.[56]

d) Tanggung jawab *(fardh)*

Setiap kebebasan harus diiringi dengan tanggungjawab. Aksioma tauhid dan '*adl* tidak akan bisa berjalan tanpa adanya tanggungjawab. Manusia harus bertanggungjawab atas segala tindakannya. Allah swt menekankan hal ini dalam QS An-Nisa (4): 123

لَيْسَ بِاَمَانِيِّكُمْ وَلَآ اَمَانِيِّ اَهْلِ الْكِتٰبِۗ مَنْ يَّعْمَلْ سُوْۤءًا يُّجْزَ بِهٖۙ وَلَا يَجِدْ لَهٗ مِنْ دُوْنِ اللّٰهِ وَلِيًّا وَّلَا نَصِيْرًا ﴿١٢٣﴾ وَمَنْ يَّعْمَلْ مِنَ الصّٰلِحٰتِ مِنْ ذَكَرٍ اَوْ اُنْثٰى وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَاُولٰۤىِٕكَ يَدْخُلُوْنَ الْجَنَّةَ وَلَا يُظْلَمُوْنَ نَقِيْرًا ﴿١٢٤﴾

(*Pahala dari Allah) itu bukanlah menurut angan-anganmu yang kosong dan tidak (pula) menurut angan-angan Ahli Kitab. Barangsiapa yang mengerjakan kejahatan, niscaya akan diberi pembalasan dengan kejahatan itu dan ia tidak mendapat pelindung dan tidak (pula) penolong baginya selain dari Allah. Barangsiapa yang mengerjakan amal-amal saleh, baik laki-laki maupun wanita sedang ia orang yang beriman, maka*

[56] Rina Desiana dan Noni Afrianty, *Landasan Etika Dalam Ekonomi Islam*, AL-INTAJ Vol. 3, No. 1, Maret 2017, h. 127.

mereka itu masuk ke dalam surga dan mereka tidak dianiaya walau sedikitpun.[57]

Islam sangat memperhatikan konsep tanggung jawab, meski demikian Islam tidaklah mengabaikan kebebasan individu. Justru yang dikehendaki Islam adalah kehendak yang bertanggung jawab. Seseorang harus siap mempertanggung jawabkan tindakan yang ia pilih di depan manusia bahkan yang lebih penting dari itu mempertanggung jawabkan di depan Tuhan.[58]

Dalam dunia bisnis, setelah selesai melaksanakan aktivitas bisnis dengan berbagai bentuk kebebasan, bukan bararti semuanya sudah selesai jika tujuan sudah tercapai atau sudah mendapatkan keuntungan, namun semuanya harus diikuti dengan pertanggun jawaban sebagai efek dari bisnis yang dilakukan.

e) *Ihsān*

Ihsān (*benevolence)*, artinya melaksanakan perbuatan baik yang dapat memberikan kemanfaaatan kepada orang lain, tanpa adanya kewajiban tertentu yang mengharuskan perbuatan tersebut atau dengan kata lain beribadah, dan berbuat baik seakan-akan melihat Allah, jika tidak mampu, maka yakinlah

[57] https://quran.kemenag.go.id/sura/49, diakses 02 Juni 2020, pkl. 22.07 WIB.
[58] Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis*,…., 25.

bahwa Allah melihat apa yang kita perbuat. Allah berfirman dalam QS An-Nahl: 90

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿٩٠﴾

Terjemah :

Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi bantuan kepada kerabat, dan Dia melarang (melakukan) perbuatan keji, kemungkaran, dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran.[59]

Aplikasi ihsan dalam bisnis diantaranya sebagai berikut:[60]

1. Kebaikan bagi orang lain

   Kesediaan pelaku bisnis untuk memberikan kebaikan kepada orang lain, misalnya penjadwalan ulang, menerima pengembalian barang yang telah dibeli, pembayaran utang sebelum jatuh tempo.

2. Kebersamaan

   Kebersamaan pelaku bisnis dalam membagi dan memikul beban sesuai dengan kemampuan masing-masing, kebersamaan dalam memikul tanggung jawab sesuai

[59] https://quran.kemenag.go.id/sura/49, diakses 02 Juni 2020, pkl. 22.07 WIB

[60] Amru Khalid (2005: 104), dan M.A. Fattah Santoso, *"Etika Bisnis: Perspektif Islam"*, dalam Maryadi dan Syamsuddin (ed.)., Agama Spiritualisme dalam Dinamika Ekonomi Politik. (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2001), hlm.213-214.

dengan beban tugas, dan kebersamaan dalam menikmati hasil bisnis secara proporsional.

3. *Itqān*

Itqān merupakan bagian dari ihsan, dimana itqan adalah usaha untuk mengerjakan sesuatu dengan sungguh-sungguh tidak asal-asalan. Dan Allah Swt. sendiri mencitai hamba yang bekerja dengan *itqān* sebagaimana sabda Rasulullah Saw. yang diriwayatkan oleh Aisyah berikut:

إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملا أن يتقنه

Allah 'azza wa jalla menyukai jika salah seorang di antara kalian melakukan suatu amal secara itqan.[61]

Untuk mempermudah pemaknaan aksioma peneliti membuat tabel berikut:

Tabel : 3

Indikator penelitian

Aksioma	Pemaknaan
Kesatuan *(tauhid)*	a. Menghindari diskriminasi antar sesama pelaku ekonomi. b. Menjauhi praktek-praktek bisnis yang tidak beretika. Dengan hanya takut kepada Allah. c. Menghidari penimbunan harta dengan

[61] Abdul Mun'im Hafani, *Mausū'ah Ummu al-Mu'minīn 'Aisyah Binti Abī Bakr,* (Maktabah Madbūli), hlm. 1083.

	serakah. d. Meniatkan seluruh aktivitas bisnis hanya untuk Allah (ibadah).
Keadilan *('adl)*	a. Keseimbangan, dalam penetapan harga dan menghindari monopoli (*Equilibrium)* b. Adil dalam takaran/timbangan *(equity)* c. Memberikan sesuai dengan hak *(justice)* d. Keterbukaan,kesediaan pelaku bisnis untuk menerima pendapat orang lain yang lebih baik dan lebih benar
Kehendak Bebas (*Ikhtiyar*)	a. Bebas untuk melakukan perjanjian ataupun transaksi dengan pihak lain. b. Kreatif dan mempu mengembangkan semua potensi kehidupan alam semesta untuk menjadi sesuatu yang konkret dan bermanfaat.
Tanggunjawab (fardh)	a. Kesediaan pelaku bisnis untuk bertanggungjawab atas dan mempertanggungjawabkan tindakannya.
Ihsan (*benevolence)* (Baeekun)	a. Kesediaan pelaku bisnis untuk memberikan kebaikan kepada orang lain. b. Kebersamaan pelaku bisnis dalam membagi dan memikul beban sesuai dengan

	kemampuan masing-masing dan dan kebersamaan dalam menikmati hasil bisnis secara proporsional. c. Itqan (sungguh-sungguh dan tidak asal-asalan)

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis penelitian dan pendekatan

Penelitian ini menggunakan jenis data kualitatif. Metode kualitatif yakni penelitian yang mengambil data dari lapangan (penelitian kancah/*field reseach*) yaitu penelitian yang mengambil data dari lapangan yang dilakukan didalam masyarakat yang sebenarnya untuk menemukan realitas apa yang terjadi mengenai masalah tersebut.[1]

Adapun pendekatan yang digunakan adalah pendekatan Normatif Sosiologis, pendekatan sosiologis yang dimaksudkan disini adalah kajian yang fokus perhatiannya pada interaksi agama dan masyarakat dalam hal ini pengelola perusahaan dan para mitra (distributor/agen). Dimana agama adalah salah satu bentuk dari kontruksi sosial.[2] Dengan pendekatan ini, peneliti melihat bagaimana interaksi sosial antara perusahaan dengan para mitra dan bagaimana etika bisnis Islam diterapkan dalam distribusi.

B. Tempat atau lokasi penelitian

Tempat dan lokasi penelitian ini adalah CV. Yuspin, Perum Griya Persada 07/10 Ds. Sawahan, Kec. Ngemplak, Kab. Boyolali

[1] Marzuki, *Metodologi Riset*, (Yogyakrata: Ekonosia Kampus FE UII, 2005), hlm. 14
[2] M. Atho Mudzar, *Pendekatan Studi Islam Dalam Teori dan Praktek*, Cetakan Kedua, (Yogyakarta:Pustaka Pelajar 1998), hlm. 12.

C. Informan penelitian

Penentuan informan pada penelitian ini menuggunkan teknik *purposive sampling* dan *snowball sampling. Purposive Sampling* yaitu cara penentuan informan yang ditetapkan secara sengaja atas dasar kriteria atau pertimbangan tertentu. Sedangkan *snowball sampling* adalah penentuan informan berdasarkan rekomendasi dari informan sebelumnya.

Teknik *purposive sampling* digunakan untuk menentukan informan utama yaitu direktur perusahaan berdasarkan pertimbangan kredibelitas, dan juga digunakan untuk menentukan informan dari mitra yang berjumlah 4 orang berdasarkan mitra yang paling lama. Sedangkan *snowball sampling* digunakan untuk menentukan informan dari konsumen yang berjumlah 3 orang.

Jadi secara keseluruhan jumlah informan dalam penelitian ini adalah 8 orang yang terdiri dari 1 direktur, 4 mitra, dan 3 konsumen.

D. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti yaitu:

a. Wawancara

Wawancara yakni percakapan yang dilakukan oleh dua pihak dengan maksud tertentu, yaitu peneliti *(interviwer)* yang mengajukan pertanyaan seputar data-data yang diperlukan dengan pihak dari CV. Yuspin serta melakukan tanya jawab dengan direksi, beberapa distributor, agen dan konsumen.

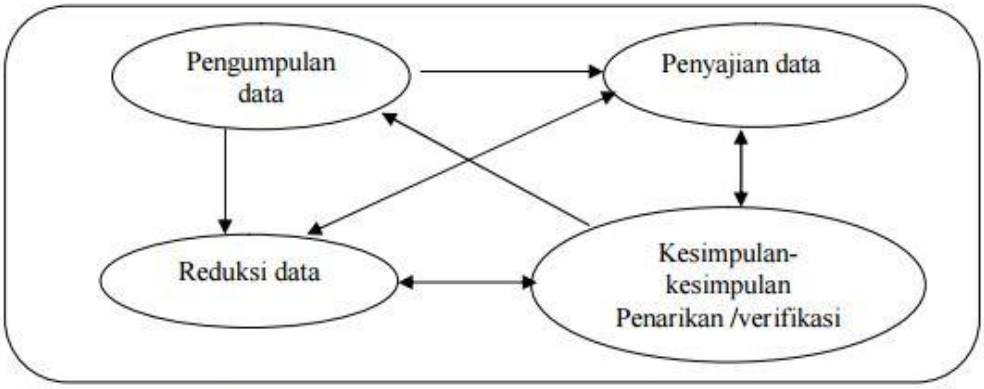
b. Dokumentasi

Wawancara yaitu teknik pengumpulan data dengan menghimpun dan menganalisis dokumen-dokumen, baik dokumen yang berbentuk tulisan, atau karya-karya monumental dari seseorang.

E. Teknik analisis data

Analisis data dalam penelitian kualitatif di CV. Yuspin dilakukan sejak sebelum terjun ke lapangan, observasi, selama pelaksanaan penelitian di lapangan dan setelah selesai penelitian di lapangan. Data penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan cara mengorganisasi data yang diperoleh kedalam sebuah kategori, menjabarkan data kedalam unit-unit, menganalisis data yang penting, menyusun atau menyajikan data yang sesuai dengan masalah penelitian dalam bentuk laporan dan membuat kesimpulan agar mudah untuk dipahami.

Sesuai dengan jenis penelitian di atas, maka peneliti menggunakan model interaktif dari Miles dan Huberman untuk menganalisis data hasil penelitian. Aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Adapun model interaktif yang dimaksud sebagai berikut:



Gambar 1. Komponen-komponen Analisis Data Model Interaktif
Sumber: Miles dan Huberman (Miles, Huberman dan Saldana, 2014: 14)

Ada 3 tahapan data kualitatif menurut Miles & Huberman, yaitu reduksi data *(Data condensation)*, *display*, dan *conclussion/verification*:

1. Kondensasi data *(Data condensation)*

   Kondensasi data (Data condensation) Miles dan Huberman "Data condensation refers to the process of selecting data, focusing, simplifying, abstracting, and transforming the data that appear in written-up field notes or transcriptions".[3] Dalam kondensasi data merujuk kepada proses menyeleksi, memfokuskan, menyederhanakan, mengabstraksi dan mentransformasi data yang terdapat pada catatan lapangan maupun transkrip.

   Dalam proses seleksi peneliti menentukan dimensi-dimensi mana yang lebih penting, hubungan-hubungan mana yang mungkin lebih bermakna, dan sebagai konsekuensinya, informasi apa yang dapat

[3] Huberman, A. Michael, Matthew B. Miles, Johnny Saldana., *Qualitative data analysis: a methods sourcebook*, (California: SAGE Publications, Inc, 2014).

dikumpulkan dan dianalisis. Informasi-informasi yang berhubungan dengan etika bisnis, etika produksi, ketenagakerjaan dan maqashid syariah dikumpulkan pada tahapan ini. Peneliti mengumpulkan seluruh informasi tersebut untuk memperkuat penelitian. Kemudian peneliti memfokuskan pada data yang berhubungan dengan rumusan masalah penelitian. Tahap ini merupakan kelanjutan dari tahap seleksi data. Peneliti hanya membatasi data yang berdasarkan rumusan masalah. Sedangkan dalam tahap abstraksi, data yang telah terkumpul dievaluasi, khususnya yang berkaitan dengan kualitas dan kecukupan data. Jika data tentang implementasi etika bisnis Islam dalam distribusi CV. Yuspin dirasakan baik dan jumlah data sudah cukup, data tersebut digunakan untuk menjawab masalah yang diteliti.

2. Penyajian Data *(Data Display)*

Penyajian data dilakukan setelah data selesai direduksi atau dirangkum. Data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi dianalisis kemudian disajikan dalam bentuk CW (Catatan Wawancara), CL (Catatan Lapangan) dan CD (Catatan Dokumentasi). Data yang sudah disajikan dalam bentuk catatan wawancara, catatan lapangan dan catatan dokumentasi diberi kode data untuk mengorganisasi data, sehingga peneliti dapat menganalisis dengan cepat dan mudah. Peneliti membuat daftar awal kode yang sesuai dengan pedoman wawancara, observasi dan dokumentasi. Masing-masing data yang sudah diberi kode dianalisis dalam bentuk refleksi dan disajikan dalam bentuk teks.

Dalam hal ini peneliti menyajikan data-data hasil wawancara tentang implementasi etika bisnis Islam dalam distribusi CV. Yuspin di lapangan yang sudah direduksi dan diklasifikasi. Kemudian menganalisis satu persatu dan memberi catatan agar mudah ditarik kesimpulan.

3. Kesimpulan, Penarikan atau Verifikasi *(Conclusion Drawing/ Verification)*

Langkah terakhir dalam analisis data kualitatif model interaktif adalah penarikan kesimpulan dari verifikasi. Berdasarkan data yang telah direduksi dan disajikan, peneliti membuat kesimpulan yang didukung dengan bukti yang kuat pada tahap pengumpulan data. Kesimpulan adalah jawaban dari rumusan masalah dan pertanyaan yang telah diungkapkan oleh peneliti sejak awal.

Penelitian menyimpulkan data sesuai dengan pertanyaan penelitian yang telah dikemukakan. Data-data yang sudah dideskripsikan disimpulkan secara umum. Simpulan tersebut meliputi bagaimana implementasi sistem distribusi CV. Yuspin perspektif etika bisnis Islam.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Lokasi Penelitian

1. Sejarah CV. Yuspin

Berawal dari keresahan pribadi sang owner Rafiah Rusyda dan ibunya tahun 2014 karena sering mengeluh iritasi dan gatal saat menggunakan pembalut sekali pakai, akhirnya owner berusaha merancang desain pembalut dari kain yang modern dan ramah lingkungan. Dari situ tercetuslah ide pembalut kain dari kain handuk yang modern. Bahan kain handukpun didesain khusus tanpa clorin dan dioksin, owner juga mencari serat kain handuk yang mudah dicuci agar tetap higienis. Setelah melakukan sampling dan uji coba berkali-kali ternyata saat dipakai nyaman dan banyak teman-teman owner yang berminat akhirnya owner mencari nama merk untuk produknya dan ditentukan namanya Yuspin.

2. Profil CV. Yuspin

CV. Yuspin adalah perusahaan yang bergerak di bidang konveksi dengan konsentrasi produk kesehatan wanita dan lingkungan, CV. Yuspin mulai berproduksi sejak tahun 2014 dengan akta notaris dari tahun 2016 no. SIUP 510.4/0929/30/MK/IV/2016, dan TDP (Tanda Daftar Perusahaan no. 1.33.3.47.00490).

Produk andalan CV. Yuspin adalah pembalut kain wanita dengan konsep design simpel, *travelable*, elegan. Dalam pemasarannya keagenan yang tertata rapi menjadi sistem baku yang digunakan oleh CV. Yuspin, hingga saat ini jumlah agen CV. Yuspin sudah tersebar di seluruh Indonesia, sehingga dapat memudahkan wanita Indonesia untuk mencari pembalut kain dengan kualitas terbaik.

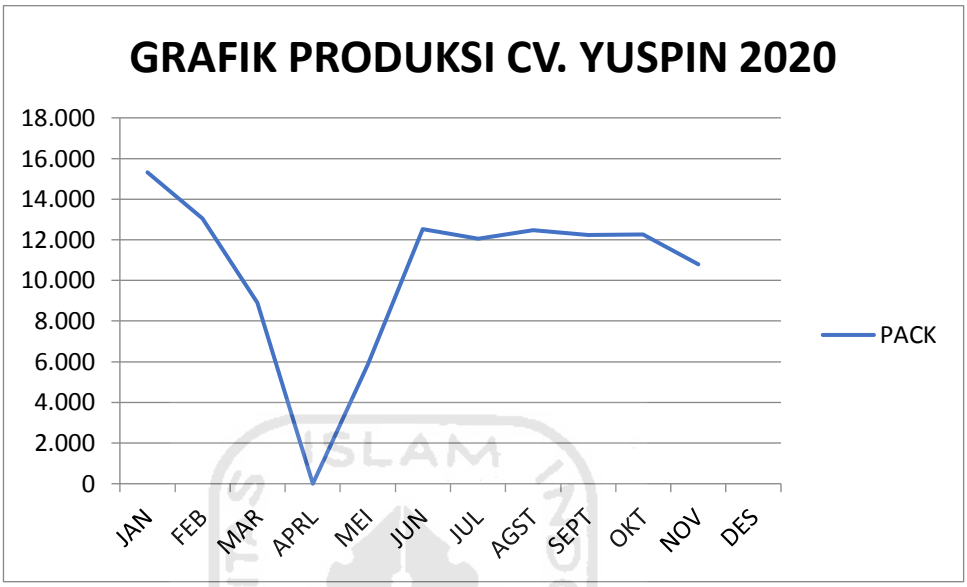
CV. Yuspin membatasi keagenan di setiap kota dengan tujuan agar dapat memaksimalkan agen-agen yang sudah ada, serta dapat menjaga kepercayaan, kualitas dan harga konsumen.

Dengan semangat perubahan dan pemberdayaan wanita Indonesia, CV. Yuspin telah berperan andil dalam pemberdayaan wanita sekitar Solo dengan jumlah yang saat ini mencapai 100 tenaga kerja yang telah ikut serta berperan aktif dalam memproduksi pembalut kain wanita Yuspin dan akan terus bertambah setiap tahunnya.

3. Perkembangan CV. Yuspin

Dari awal berdiri tahun 2014 hingga kini CV. Yuspin telah mengalami banyak perkembangan. Perusahaan yang bermula dari *home industry* ini sekarang sudah menjadi CV yang memperkerjakan 100 orang karyawan. Begitu pula dari segi jumlah produksi terus meningkat dari masa ke masa, sebelumnya CV. Yuspin hanya

memproduksi 7000 sampai 9000 pack per bulan sekarang rata-rata mencapai 11.000 pack perbulan.



Gambar 2: Grafik produksi CV. Yuspin 2020

4. Visi dan misi perusahaan

1) Visi

a) Menjadi perusahaan pembalut popok kain terbaik Indonesia.

b) Menjadi pebalut dan popok kain yang dapat bersaing di kancah nasional dan internasional.

c) Mempertahankan core bussines CV. Yuspin dengan memperluas pasar nasional dan internasional.

d) Memberdayakan masyarakat Indonesia.

2) Misi

a) Membuat produk pembalut dan popok kain dengan kualitas terbaik sesuai dengan kebutuhan konsumen dan standar produk yang baik.
b) Menjaga produksi pembalut dan popok kain agar kualitas dan kuantitasnya sesuai dengan tuntunan konsumen.
c) Meningkatkan promosi produk melalui media-media online maupun media promosi lain.
d) Memberdayakan masyarakat sekitar sebagai peluang pekerjaan dan masyarakat secara luas sebagi peluang usaha.

5. Struktur Organisasi

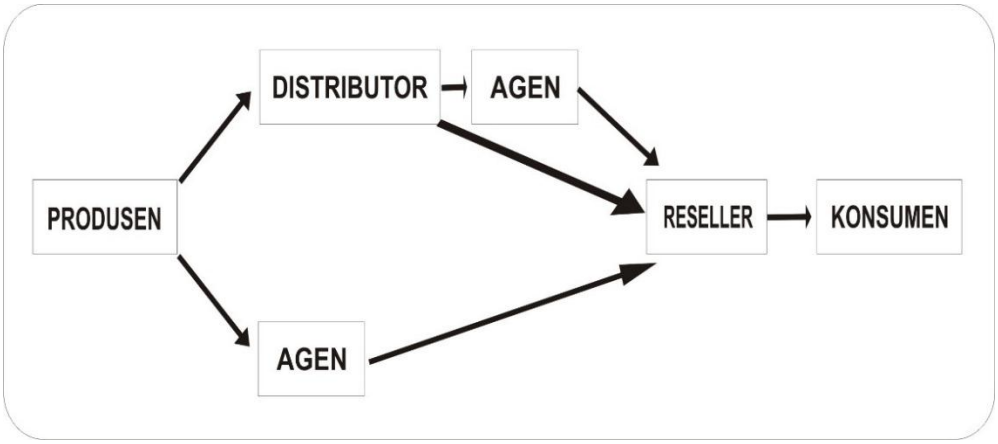
Berikut struktur organisasi di CV. Yuspin:

Komisaris	: Nur Ali Yuspin
Penasehat	: Achmad Sukry, S.Pd.I.
Direktur	: Rafiah Rusyda, S.H.
Keuangan dan akunting	: Erwinda Agnesia, S.E.
HRD	: Rafiah Rusyda, S.H.
Manager marketing dan Penjualan	: Rafiah Ruysda, S.H.
SPV penjualan dan Pemasaran	: Melia Sari, Amd.
Divisi penjualan	: Taryza Carolina
	Eka Dewi N
	Prihana

Divisi Pemasaran	: Destia Efka
	Lathifah Nuraini
Supervisor produksi	: Martiyani, S.Sos.I.
Divisi Jahit	: Rita
	Tyas
Divisi Potong	: Rani
	Putri
Divisi Finishing	: Ari
	Selly
Divisi Packing	: Belia
	Linda
Divisi QC	: Septi
	Eva

6. Sistem Distribusi CV. Yuspin

Pola distribusi yang digunakan oleh CV. Yuspin adalah pola distribusi tidak langsung, yang mana produk CV. Yuspin tidak langsung disalurkan dari kepada konsumen. Namun CV. Yuspin merekrut masyarakat untuk menjadi mitranya dalam distribusi (penyaluran) produknya. Mitra tersebut nantinya akan menjadi distributor atau agen, kemudian dari distributor atau agen tersebut disalurkan ke reseller dan dari reseller baru ke konsumen. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat gambar berikut ini:



Gambar 3: Alur distribusi CV . Yuspin

Sistem kemitraan ini dipilih dalam rangka memberi kesempatan kepada masyarakat untuk bisa mempunyai penghasilan meskipun dikerjakan dari rumah dan untuk mengurangi dominasi ritel-ritel modern. Di setiap kota CV. Yuspin membatasi satu agen dan dalam satu provinsi dibatasi satu distributor dengan tujuan menghindari persaingan antar agen. Setiap distributor ataupun agen ditarget oleh CV. Yuspin dengan jumlah penjualan tertentu di setiap bulan, apabila tidak tidak sampai target tersebut selama 3 bulan berturut-turut maka distributor ataupun agen tersebut akan turun turun level *(down grade)* baik menjadi agen, atau reseller.

7. Hal-hal Yang Berkaitan Dengan Kemitraan CV. Yuspin

1) Bentuk-bentuk kemitraan:

a) Distributor

Modal yang harus dibayarkan untuk menjadi distributor adalah Rp 60 juta. Stok awal yang

diberikan 1000 pack dan target penjualan 5000 pack perbulan. Wilayah distributor adalah 1 provinsi.

b) Agen tunggal

Modal yang harus dibayarkan untuk menjadi distributor adalah Rp 6.900.000. Stok awal yang diberikan 100 pack dan target penjualan 150 pack perbulan. Wilayah agen tunggal adalah 1 kota/kabupaten.

c) Agen regular

Modal yang harus dibayarkan untuk menjadi agen reguler adalah Rp 3.000.000. Stok awal yang diberikan 50 pack dan target penjualan 100 pack perbulan. Wilayah agen tunggal adalah 1 kota/kabupaten.

2) Harga dan profit

Untuk para distributor dan agen CV. Yuspin memberi harga yang beragam berdasarkan tingkatannya, begitu pula profit yang didapatkan akan berbeda. Berikut tabel harga dan profil untuk distributor dan agen:

Tabel 4: Daftar harga dan profit

Jenis Mitra	**Harga perpack**	**Profit penjualan**
Distributor	Rp 80,000.00	Rp 15.000 / Rp 20.000
Agen Tunggal	Rp 95,000.00	Rp 30,000.00
Agen Reguler	Rp 100,000.00	Rp 25,000.00
Reseller	Rp 125,000.00	Rp 60,000.00
Konsumen	Rp 155,000.00	

Sumber: Buku Pedoman Agen CV. Yuspin

3) Syarat-syarat menjadi agen:
    a) Siap menjadi enterpreneur sukses
    b) Berkomitmen untuk mengembangkan brand Yuspin
    c) Bersedia untuk terjun mengawasi dan mempromosikan Yuspin
    d) Memahami keuntungan & Resiko bisnis
    e) Bersedia mentaati peraturan dan perjanjian dalam surat kontrak
    f) Siap dan mampu mempelajari tekhnis marketing online
4) Yang perlu disiapkan
    a) Showroom sederhana di galeri rumah
    b) Laptop
    c) Hp Khusus untuk melayani
    d) Karyawan admin jika sudah diperlukan
5) Fasilitas yang diperoleh
    a) Tas keagenan
    b) Stok produk 100 pack
    c) Banner promosi 2 x 1 meter
    d) Standing banner
    e) Katalog produk 20pcs
    f) 200 lembar brosur
    g) Member card E-money

6) Media support

a) Diposting di website resmi Yuspin www.yuspinofficial.com/agenresmi.

b) Mendapatkan hak wilayah keagenan 1 kota (promosi boleh ke seluruh Indonesia).

c) Bimbingan marketing dan materi marketing online & offline.

d) Materi promosi lengkap, video, foto tanpa watermark.

e) Konten siap posting harian untuk media sosial Group Support.

f) Reward Poin tahunan hadiah utama umrah.

B. Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Sistem Distribusi CV. Yuspin.

Untuk mengetahui Implementasi etika bisnis Islam dalam sistem distribusi CV. Yuspin peneliti melakukan wawancara dengan informan berikut ini berikut ini:

1. Rafiah Rusyda: Direktur CV. Yuspin
2. Dewi : mitra (agen sejak 2016)
3. Wahyu : mitra (agen sejak 2018)
4. Ayu : mitra (distributor sejak 2016)
5. Salman : mitra (distributor sejak 2016)
6. Khairunnisa : konsumen
7. Mustika : konsumen

8. Dyah : konsumen

Untuk mempermudah pembahasan peneliti menulis hasil wawancara dengan format sebagai berikut:

1. Kesatuan (Tauhid)

Aksioma kesatuan (tauhid) adalah dimensi vertikal dari Islam, dimana seorang muslim bersinggungan langsung dengan Tuhannya. Aksioma ini mempunyai pengaruh yang sangat mendalam dalam kehidupan seorang muslim dalam segala aktivitasnya, termasuk dalam berbisnis. Dalam prakteknya aksioma ini dapat dimaknai lebih mendetail sebagai berikut: Menghindari perilaku diskriminatif antar sesama pelaku ekonomi, menjauhi praktek-praktek bisnis yang tidak beretika dengan hanya takut kepada Allah, menghidari penimbunan harta dengan serakah, dan meniatkan seluruh aktivitas bisnis hanya untuk Allah (ibadah).

a. Menghindari perilaku diskriminatif terhadap sesama pelaku ekonomi.

1) Pemberian harga

Salah satu indikator kesatuan (tauhid) adalah menghindari perilaku diskriminatif dalam berbisnis. Menurut Rafiah CV. Yuspin tidak pernah melakukan perilaku diskriminatif terhadap agen, distributor ataupun reseller, khususnya yang berkaitan dengan harga, semua

diberi harga yang seragam sesuai dengan paket yang diambil, adapun perbedaan yang ada adalah perbedaan dalam ongkos kirimnya. Dalam hal ini Rafiah mengatakan, "Sama semua dan tidak beda, cuman yang membedakan itu kan ongkirnya, dan itu mereka yang menanggung, bukan kita."[1]

Hal ini juga dirasakan oleh salah satu agen yaitu Dewi, menurutnya dalam pemberian harga kepada para agen relatif sama dan merata, yang membedakan hanya tingkatan tertentu. Dalam wawancara Dewi mengatakan: "Kalau dalam pemberian harga kepada para agen menurut saya sama,... kecuali agen tersebut punya tingkatan, ada agen tunggal, reguler dan distributor,".[2]

Tidak berbeda dengan Dewi, agen lain Wahyu juga merasakan hal yang sama, menurut Wahyu yang membedakan adalah agen tersebut daftar sebagai apa, sehingga dapat harga yang sesuai. Dalam wawancara Wahyu mengatakan, "Saya sendiri kan agen reguler ya sama dengan agen reguler kalau yang untuk distribubor agak beda, daftar sekian dapat harga sekian."[3]

[1] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.
[2] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[3] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.

Begitu pula Ayu merasakan hal yang sama dalam masalah harga, dirinya mengatakan bahwa yang membedakan harga di CV. Yuspin adalah tentang ongkos kirimnya, seperti harga di pulau Jawa lebih murah daripada harga di luar Jawa selisihnya Rp 5000. Dalam wawancara Ayu mengatakan, "Perbedaan harga ada, kalau di wilayah jawa itu lebih murah dari pada luar jawa, ongkir, tapi selisihnya tidak terlalu banyak paling 5000an."[4]

Salman juga mengatakan hal yang sama, menurut Salman semua agen harganya sama, hanya ongkos kirimnya yang berbeda karena berbeda tempat. Dalam wawancara Salman mengatakan, "Tidak sih, agen sama semua harganya, mungkin ongkirnya yang berbeda, karena online."[5]

2) Pemberian informasi

Selain dalam hal harga, CV. Yuspin juga menghindari diskriminasi dalam pemberian informasi kepada para agen dan distributor. Semua informasi diberitahukan secara merata dan sama, adapun kalau ada yang ingin langsung berkunjung ke show room CV. Yuspin dipersilahkan. Seperti halnya yang dikatakan oleh Rafiah,

[4] Wawancara dengan Ayu via telfon, tanggal 26 Juli 2020.
[5] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.

"Tidak ada perbedaan informasi, paling yang deket kalau mau ambil langsung atau mau lihat show roomnya langsung juga boleh."[6]

Begitu pula yang dirasakan oleh salah satu agen yaitu Dewi, menurutnya akses informasi di CV. Yuspin kepada para agen sangat terbuka, karena CV. Yuspin membuat forum grup di aplikasi Whatapps, Line dan Telegram. Sehingga semua informasi oleh CV. Yuspin disampaikan lewat media ini dan para agenpun bebas untuk berkomunikasi langsung dengan owner. Hal ini sebagaimana dikatakan oleh Dewi dalam wawancara, "Jadi Mbak Rafia dan tim membuat sebuah forum grup wa, line, telegram untuk meyampaikan informasi untuk para agen."[7]

Wahyu juga mengatakan hal yang sama. Menurut dia semua sudah difasilitasi dengan web sebagai media informasi, tahu atau tidaknya informasi tergantung mau buka web tersebut atau tidak. Hal ini seperti yang dikatakan oleh Wahyu, "Sama karena kita pakai web, jadi semua agen reseller sudah difasilitasi dari Yuspin lewat web tinggal kitanya aja mau buka web atau tidak, kalau informasi ada semua disitu."[8]

[6] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.
[7] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[8] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.

Sama halnya dengan Ayu, menurutnya tidak ada informasi yang tidak seimbang, semuanya sama karena berada dalam satu grup. Seperti yang dia katakan: "Oh sama mas karena kita berada dalam satu grup."[9]

Begitu juga Salman, dirinya mengatakan bahwa informasi yang disampaikan tidak berbeda antar agen maupun ditributor, biasanya informasi disampaikan melalui aplikasi Whatapss. Dirinya mengatakan, "...informasi juga juga sama, via wa biasanya,..."[10]

3) Kedekatan dalam berinteraksi

Dalam berinteraksi dengan para agen maupun distributor Rafiah mengatakan bahwa CV. Yuspin berinteraksi sebagaimana mestinya, bahkan para admin yang sering ditugaskan dilarang menjawab ataupun mengomentari dengan hal-hal yang berbau sara. CV. Yuspin juga tidak membeda-bedakan, bahkan kalau ada pertemuan sudah seperti keluarga sendiri. Hal ini seperti yang dikatakan oleh Rafiah, "...di peraturan grup-grup kita tidak boleh sara, dan kita juga tidak membeda-bedakan,

[9] Wawancara dengan Ayu via telfon, tanggal 26 Juli 2020.
[10] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.

kalau kita ketemu para agen sudah seperti keluarga sendiri."[11]

Hal ini juga ditambahkan oleh Dewi sebagai agen, menurut Dewi meskipun dulu di awal dia daftar sebagai agen di CV. Yuspin, dan belum kenal dengan owner, namun dalam komunikasi CV. Yuspin sangat enak dan welcome, bahkan dalam percakapan dalam grup pun respon CV. Yuspin tidak ada kesan membeda-bedakan dalam menanggapi pertanyaan. Hal ini sebagaimana yang dikatakan oleh Dewi dalam wawancara, "Saya sendiri mengalami, Mbak Rafia sebagai owner itu walaupun kita belum kenal kalau kita komunikasi sama dia welcome enak, jadi tidak membedakan saya tidak kenal si A taupun si B...."[12]

Sedangkan menurut Wahyu kekeluargaan di Yuspin begitu terasa, mereka juga mengadakan gathering antar agen dan owner, mereka sudah seperti keluarga sendiri, bahkan misalkan ada yang sakit atau ada yang seneng mereka berbagi informasi lewat grup. Hal ini seperti yang dikatakan oleh Wahyu, "Biasanya kalau di Yuspin itu kekeluargaan, Yuspin juga ngadakan acara gathering, kemarin sempet ngikut sekali, rata-rata kaya keluarga

[11] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.
[12] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.

sendiri, misalkan ada yang sakit ada yang seneng pada ngeshare di grup."[13]

Ayu juga menyatakan bahwa di Yuspin tidak ada membeda-bedakan antar agen maupun distributor dalam perlakuan ataupun berinteraksi semuanya sama, seperti yang ia katakan, "Nggak ada perbedaan, sama."[14]

Sedangkan menurut Salman, dalam interaksi antara Yuspin dengan dirinya tidak ada yang spesial namun sebagaimana mestinya saja. Seperti yang ia katakan: "Dalam kedekatan biasa aja, karena saya banyak berhubungan dengan banyak supplier, biasa aja."[15]

b. Menjauhi praktek-praktek bisnis yang tidak beretika dengan hanya takut kepada Allah.

1) Kesesuaian barang yang dipesan dan yang dikirim.

Dalam hal kesamaan antara kualitas barang yang ditawarkan dengan yang dikirim ke agen Rafiah menyatakan bahwa CV. Yuspin berusaha memberi yang terbaik, semua bentuk, spesifikasi dan kualitas barang yang diiklankan adalah sama dengan barang aslinya, dan tentunya barang tersebutlah yang dikirim ke agen. Sedangkan untuk meminimalisir kesalahan dalam kuantitas

[13] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.
[14] Wawancara dengan Ayu via telfon, tanggal 26 Juli 2020.
[15] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.

barang yang akan didistribusikan, CV. Yuspin sangat berhati-hati sekali, melalui beberapa tahap dan setiap tahap mempunyai penanggungjawab masing-masing sehingga dapat meminimalisir kesalahan dan memudahkan identifikasi jika seandainya terjadi kesalahan. Rafiah mengatakan, "...semua bentuk barang yang kita iklankan adalah real bentuk dan speknya sama seperti dengan barang aslinya. begitu pula sebelum barang dikirim ke agen juga melalui beberapa tahap, maksudnya beda-beda yang ngurusin."[16]

Sama halnya Dewi, dirinya menyatakan bahwa secara kualitas apa yang didistribusin oleh CV. Yuspin adalah sesuai dengan yang diiklankan. Foto maupun video di Yuspin dibuat dengan barang aslinya. Dalam wawancara Dewi mengatakan, "...itu sama plek tidak ada beda, jadi semauanya real. Jadi tidak ada di foto dibagus-bagusin..."[17]

Sedangkan Wahyu menambahkan bahwa apa yang dikirim adalah sesuai yang dipesan oleh agen lewat aplikasi. Jumlahnya pun sama kecuali jika ada *human error*. Begitu pula secara kualitas dan spesifikasi sesuai dengan yang diiklankan. Wahyu mengatakan, "Kita difasilitasi dengan aplikasi, yang kita klik di situ yang dikirim, asal tidak ada

[16] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.
[17] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.

human error pas packing, dan jumlah seesuai yang dipesan. Kualitas barang sesuai dengan yang diiklankan,."[18]

Ayu juga mengatakan hal yang sama sebagai berikut, "Tidak ada masalah sih dalam jumlah,... kualitasnya juga sama, ya sama dengan yang dibilang, sama dengan iklannya."[19]

Begitu juga Salman mengatakan hal yang senada, "Sesuai sih karena bahan jadi, bahan jadi, dari gambar dan speknya bagus seperti itu, yang dikirim juga sama, kalo memang ada yang ganti nanti diinfokan."[20]

2) Ketepatan waktu

Dalam ketepatan waktu pengiriman menurut Rafiah CV. Yuspin dari awal sudah cepat responnya karena sudah menggunakan aplikasi, selain itu bila ada yang pesan barang dan sudah dibayar lunas sebelum jam 12.00 maka hari itu juga dikirim. Rafiah mengatakan:

> "Respon kita cepat karena kita kan sudah menggunakan aplikasi yang nyambung ke seluruh Indonesia, untuk pengiriman kita berusaha mengirimkan tepat waktu sih, kalo emang udah transfer sebelum jam 12.00 kami akan kirim hari itu, tapi kalo udah lebih kami masukan pengiriman besok."[21]

[18] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.
[19] Wawancara dengan Ayu via telfon, tanggal 26 Juli 2020.
[20] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.
[21] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.

Dewi menambahkan bahwa jika pernah terjadi keterlambatan itu adalah hal yang wajar menurutnya karena pesanan di CV. Yuspin juga banyak, tetapi menurutnya bila ada yang salah kirim/belum dikirim CV. Yuspin sangat cepat merespon dan barang akan segera dikirim. Dewi mengatakan:

> "Pernah ada keterlambatan pengiriman, jadi namanya orderan pusat kan seabreg, pernah waktu itu ketlisut paket saya itu tidak dikirim-kirim akhirnya saya konfirmasi ke bagian pengiriman, dia welcome mau crosscheck, begitu crosscheck, begitu lihat paket belum dikirim langsung dikirim, tapi ini jarang terjadi."[22]

Wahyu menyatakan bahwa seandainya terjadi keterlambatan itu adalah human error, tapi itu jarang terjadi. Wahyu mengatakan, "Rata-rata tepat waktu asal tidak keselip dll, human error aja, tapi normal tepat waktu."[23]

Sedangkan menurut Ayu pernah juga terjadi keterlambatan tatapi itu adalah murni dari kesalahan ekpedisi. Ayu mengatakan, "Pernah sih telat, tapi bukan dari Yuspin, tapi dari ekspidisi"[24]

Kalau menurut Salman, keterlambatan itu hanya terjadi di awal-awal saja pada waktu tempat produksi

[22] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[23] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.
[24] Wawancara dengan Ayu via telfon, tanggal 26 Juli 2020.

belum pindah ke tempat yang lebih luas. Salman mengatakan:

> "Kalau sekarang, sudah sesuai, dulu awal-awal memang masih telat-telat, karena produksiknya belum nutuk, kalau sekarang udah bagus tempat produksi udah besar udah sesuai dengan sop yang ada."[25]

c. Menghidari penimbunan harta dengan serakah.

1) Menghadapi permintaan konsumen

Jika menghadapi permintaan yang banyak dari pasar CV. Yuspin mengatakan bahwa kebutuhan konsumen lebih diutamakan, CV. Yuspin tidak pernah menimbun barang hanya untuk mendapat keuntungan lebih. Hal ini sebagaimana dikatakan oleh Rafiah, "…malah kita pernah tutup orderan selama dua minggu full untuk memenuhi pesanan yang udah masuk, gak mungkin kita nimbun stok itu karena ya fast moving."[26]

Sedangkan menurut Dewi memang pernah terjadi permintaan yang banyak dari konsumen, dan ketika itu terjadi langkah CV. Yuspin adalah meminta agen untuk mendaftar orderan dan mengantri. Hal ini sebagaimana yang dikatakan oleh Dewi dalam wawancara: "Waktu itu pernah, overload banget, kita para agen ikut antri, kita

[25] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.
[26] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.

ngisi list, order apa yang diorder, terus kita ngantri pengirimannya."[27]

Hal ini sama dengan yang dirasakan oleh Wahyu. Menurutnya masa menunggu antrian tersebut tidak lama, karena CV. Yuspin cepat merespon pemenuhan kebutuhan konsumen. Wahyu mengatakan:

> "Yang selama ini udah pernah terjadi pas banyak-banyaknya order sampai ngelist, jadi agen siapa yang pesen, urut, siapa yang kelist duluan dia yang dikirm duluan. Tapi cepet kok Responnya terhadap pemenuhan kebetuhan."[28]

Tidak berbeda dengan apa yang dirasakan Ayu. Menurut Ayu jika CV. Yuspin kehabisan stok dengan banyaknya permintaan maka harus pre order dulu, CV. Yuspinpun segera memproduksi, paling tidak mununggu waktu sekitar 3 hari untuk menunggu. "...diPO, kalu misalnya gak ada ditunggu dalam waktu 3 hari, dan Yuspin segera memproduksi..."[29]

Sedangkan menurut Salman jika suatu saat muncul permintaan yang banyak dari konsumen, CV. Yuspin sudah mempunyai stok untuk didistribusikan, menurutnya CV. Yuspin sudah memperkirakan berapa jumlah barang yang harus diproduksi dan didistribusikan, hal ini karena

[27] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[28] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.
[29] Wawancara dengan Ayu via telfon, tanggal 26 Juli 2020.

berdasarkan pengalaman CV. Yuspin. Adapun preorder juga pernah dialami oleh Salman yaitu ketika pabrik CV. Yuspin masih di tempat yang lama, setelah berpindah ke tempat yang baru dan adanya peberbaikan SDM dan proses produksi semua berjalan normal. Hal ini seperti apa yang dikatakan oleh Salman, "...ya di pusatnya nyetok, jadi kalo ada permintaan banyak pun udah ready sih, pernah pre order, sebelum tempat produksinya pindah, setelah SDM diperbaiki produksi diperbaiki sekarang normal..."[30]

d. Meniatkan seluruh aktivitas bisnis hanya untuk Allah

Pemaknaan yang lain dari akisoma tauhid adalah meniatkan seluruh aktivitas untuk ibadah kepada Allah Swt. Hal inipun menjadi salah satu tujuan berbisnis dalam CV. Yuspin. Rafiah menyatakan bahwa tujuan dari semua yang dilakukan dalam bisnis di Yuspin adalah untuk ibadah dengan cara memberikan manfaat untuk orang banyak. Menurutnya hal ini dapat dilihat dari sistem distribusi yang pilih oleh CV. Yuspin tidak langsung ke konsumen namun melalui kemitraan, dengan harapan dapat memberi lapangan pekerjaan dan penghasilan bagi orang banyak

[30] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.

khusunya bagi ibu-ibu rumah tangga yang mempunyai kewajiban di rumah namun bisa sekaligus berpenghasilan. Selain itu tujuan ibadah menjadi motivasi Rafiah untuk tetap bangkit dan berkembang karena CV. Yuspin sudah menjadi jalan rezeki banyak orang.

> "Tujuannya pasti semuanya ibadah ya, memberikan manfaat bagi orang banyak itu juga bisa dilihat dari sistem distribusinya kenapa kita tidak langsung jual ke user karena kita berfikir kalau kita bareng-bareng punya mitra banyak mereka bisa dapat hasil dari rumah itu kan bisa jadi jalan rezeki orang. dan bisa membuka lapangan kerja buat sekitar, karena di sini kan daerah yang agak jauh dari pabrik besar, yang berada di salatiga, mereka kan harus meninggalkan rumah. Ketika kita lagi down kita ingat kita ini diberi amanah oleh Allah untuk menjadi jalan rezeki orang banyak."[31]

Berdasarkan infromasi yang peneliti peroleh dari para informan, peneliti dapat menyimpulkan bahwa CV. Yuspin sudah menerapkan etika bisnis Islam dalam kegiatan distribusinya, dalam hal ini yang berkenaan dengan aksioma kesatuan. Hal ini terlihat bagaimana cara CV. Yuspin memperlakukan para mitra bisnisnya, CV. Yuspin tidak melakukan perilaku diskriminatif kepada para mitranya baik dalam harga, pemberian informasi ataupun dalam interaksi. Hal ini sejalan dengan tuntunan Islam bahwa tidak ada perbedaan derajat antar manusia di hadapan Allah kecuali

[31] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.

dengan ketakwaannya. Maka tidak layak bagi seorang pebisnis memandang rendah rekan bisnisnya sehingga mendorong perilaku diskriminatif. Karena semua manusia di mata Allah sama, yang membedakan hanya ketakwaannya. Allah Swt. sudah mengingatkan dengan ayat berikut:

يٰٓاَيُّهَا النَّاسُ اِنَّا خَلَقْنٰكُمْ مِّنْ ذَكَرٍ وَّاُنْثٰى وَجَعَلْنٰكُمْ شُعُوْبًا وَّقَبَاۤىِٕلَ لِتَعَارَفُوْا ۚ اِنَّ اَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللّٰهِ اَتْقٰىكُمْ ۗاِنَّ اللّٰهَ عَلِيْمٌ خَبِيْرٌ ﴿١٣﴾

Wahai manusia! Sungguh, Kami telah menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan, kemudian Kami jadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku agar kamu saling mengenal. Sesungguhnya yang paling mulia di antara kamu di sisi Allah ialah orang yang paling bertakwa. Sungguh, Allah Maha Mengetahui, Mahateliti. (QS. Al-Hujurat: 13).[32]

CV. Yuspin juga tidak pernah melakukan praktek-praktek bisnis yang tidak beretika secara sengaja. Hal ini terlihat bagaimana CV. Yuspin sangat berhati-hati dalam pendistribusian barang dengan melalui berbahagai tahapan sehingga jumlah barang yang dikirim adalah sesuai dengan barang yang dipesan. Begitu pula kualitas barang yang dijual adalah sama dengan yang diiklanlan oleh CV. Yuspin. Hal ini tentunya sudah sesuai dengan prinsip Islam tentang kewajiban jujur dan menghindari penipuan. Karena Rasulullah Saw sendiri melarang seorang penjual membuat pencitraan atas

[32] https://quran.kemenag.go.id/sura/49/14, diakses pada tgl. 03 November 2020, pkl. 10.26 WIB.

barang dagangan yang tidak sesuai dengan kualitas sebenarnya.

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ –صلى الله عليه وسلم– مَرَّ عَلَى صُبْرَةِ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا فَنَالَتْ أَصَابِعُهُ بَلَلاً فَقَالَ « مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ ». قَالَ أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ. قَالَ « أَفَلاَ جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَىْ يَرَاهُ النَّاسُ مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنِّى »

"Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam pernah melewati setumpuk makanan, lalu beliau memasukkan tangannya ke dalamnya, kemudian tangan beliau menyentuh sesuatu yang basah, maka pun beliau bertanya, "Apa ini wahai pemilik makanan?" Sang pemiliknya menjawab, "Makanan tersebut terkena air hujan wahai Rasulullah." Beliau bersabda, "Mengapa kamu tidak meletakkannya di bagian makanan agar manusia dapat melihatnya? Ketahuilah, barangsiapa menipu maka dia bukan dari golongan kami." (HR. Muslim no. 102).[33]

Begitu pula dalam ketepatan waktu pengiriman, CV. Yuspin berusaha mengirim barang secepat mungkin sehingga barang pesanan sampai sesuai harapan. Hal ini termasuk gambaran seorang pebisnis yang amanah yang berusaha

[33] Ḥākim, *al-Mustadrak 'ala as-Ṣaḥiḥaini* (jilid 2), (Beirut: Dārul Ma'rifah), hlm. 9.

menepati janjinya. Pebisnis dengan karakter seperti ini akan dikumpulkan bersama para Nabi, syuhada dan shalihin sebagaimana sabda Nabi berikut ini:

التَّـاجِرُ الصَّـدُوقُ ٱلأَمِـينُ مَـعَ النَّبِيِّـينَ وَالصِّـدِّيقِينَ وَالشُّـهَدَاءِ (رواه الترمذي)

Seorang pedagang muslim yang jujur dan amanah (terpercaya) akan (dikumpulkan) bersama para Nabi, orang-orang shiddiq dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat (nanti).[34]

Kesesuaian praktek distribusi CV. Yuspin dengan etika bisnis Islam juga terlihat bagaimana CV. Yuspin memenuhi kebutuhan konsumen. CV. Yuspin berusaha sebaik mungkin memenuhi kebutuhan konsumen dan tidak pernah melakukan penimbunan dengan tujuan mendapatkan keuntungan berlebih. Perilaku menimbun ini sudah dilarang oleh Rasulullah Saw. dengan hadits berikut:

مَنِ احْتَكَرَ حُكْرَةً يُرِيْدُ أَنْ يُغْلِيَ بِهَا عَلَى الْمُسْلِمِيْنَ فَهُوَ خَاطِئٌ

Siapa saja yang melakukan penimbunan untuk mendapatkan harga yang paling tinggi, dengan tujuan mengecoh orang Islam maka termasuk perbuatan yang salah (HR. Hakim).[35]

---

[34] Maulānā Dzafar Ahmad Al-'Utsmāni, *I'lāu as-Sunan,* (Pakistan: Idārah al-Qur'ān Wa al-'Ulūm as-Syar'iyyah), hlm. 5.

[35] Ibnu Ḥajar al-'Asqalāni, *Mausū'ah al-Hāfidz Ibnu Ḥajar al-'Asqalāni,* (Islamkotob), hlm. 481.

Lebih dari itu semua CV. Yuspin sudah meniatkan tujuan utamanya dalam berbisnis adalah untuk beribadah. Bahkan apa yang dilakukan oleh CV. Yuspin adalah ibadah dalam bentuk aktif yang membawa banyak manfaat bagi orang lain. Tentunya hal ini sangat sejalan dengan tujuan hidup manusia yang digariskan oleh Islam yaitu untuk beribadah. Dan kegiatan bisnis CV. Yuspin yang memberi manfaat bagi banyak orang adalah bagian dari ibadah yang amat disukai oleh Rasulullah Saw. sebagaimana disabdakan sebagai berikut:

..... وَلأَنْ أَمْشِيَ مَعَ أَخٍ فِي حَاجَةٍ أَحَبُّ إِلَيَّ مِنْ أَنْ أَعْتَكِفَ فِي هَذَا الْمَسْجِدِ يَعْنِي مَسْجِدَ الْمَدِينَةِ شَهْرًا

....sungguh aku berjalan bersama saudaraku yang muslim untuk sebuah keperluan lebih aku cintai daripada beri'tikaf di masjid ini -masjid Nabawi- selama sebulan penuh." (HR. Thabrani).[36]

2. Keadilan

Jika kesatuan adalah aspek vertikal dalam etika bisnis Islam maka keadilan adalah aspek horizontal banyak bersentuhan dengan sesama makhluk di bumi. Meskipun perilaku horizontal ini juga akan dipertanggungjawabkan secara vertikal. Dalam penelitian ini aksioma keseimbangan

[36] Abī 'Abdullāh Muhammad bin Abdul Wahid Al-Hambaly, *Shihāhu al-Ahādits* (jilid 1), (Lebanon: DKI), hlm. 143.

('adl) dimaknai sebagai berikut: Keseimbangan dalam penetapan harga dan menghindari monopoli (*Equilibrium)*, Adil dalam takaran/timbangan *(equity)*, Memberikan sesuai dengan hak *(justice)*, Keterbukaan, yaitu kesediaan pelaku bisnis untuk menerima pendapat orang lain yang lebih baik dan lebih benar.

a. Keseimbangan, dalam penetapan harga dan menghindari monopoli *(Equilibrium).*

1) Keseimbangan harga

Dalam keseimbangan harga Rafiah menyatakann bahwa harga produk Yuspin masih seimbang karena berada di pertengahan antara, harga produk impor dan lokal. Apabila dibandingkan dengan produk impor harga produk Yuspin masih di bawahnya, namun apabila dibandingkan dengan produk lokal, harga produk Yuspin masih di atasnya, hal ini dikarenakan kualitas produk Yuspin lebih bagus daripada produk lokal lain yang sejenis. Seperti yang dikatakan Rafiah dalam wawancara:

> "...kita ada di pertengahan ada yang lebih mahal dari kita barang impor, barang impor jualnya per pieces sekitar 45-55 sedangkan kita isinya enam itu sekitar 160 berarti per piecesnya, kalau dibandingkan produk home industri itu tetap diatasnya karena kualitas, kalau disamain dengan mereka ya beda mereka mungkin beli kainnya masih meteran jahit sendiri."[37]

[37] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.

Sementara itu Dewi mengakui juga bahwa harga produk Yuspin memang lebih mahal jika dibandingkan dengan produk lain yang sejenis, menurutnya ini karena memang kualitas produk Yuspin lebih tinggi daripada produk lain yang sejenis bahkan sampai sekarang produk pembalut kain dengan teknologi anti bakteri dan standar SNI baru Yuspin. Dalam wawancara Dewi mengatakan:

> "Kalau kita membandingkan dengan harga produk lain saya merasa yuspin lebih mahal, tapi kalau kita lihat kualitasnya itu Yuspin lebih tinggi dari produk lain, wajar kalau harga di atas rata-rata pasaran, sampai sekarang pembalut kain dengan teknologi bakteri, dan standar SNI baru Yuspin."[38]

Wahyu juga mengatakan hal yang sama bahwa harga produk CV. Yuspin memang lebih mahal namun sesuai dengan kualitas. Wahyu mengatakan sebagai berikut:

> "Sebenarnya sesuai dengan barangnya, karena awet dia itu, kalau produk lain kayaknya lebih murah tetapi pas dipakai ya barangnya beda dengan yang diharapkan, ada harga ada rupa. Bagus barangnya, ya sesuai dengan harga yang dipasarkan."[39]

Begitu juga menurut Salman, bahwa produk CV. Yuspin memang lebih mahal dibanding dengan produk lain yang sejenis, namun harga produk Yuspin diimbangi dengan kualitas yang bagus. Berikut pernyataanya:

---

[38] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[39] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.

> "Ya kalau dibandingkan produk lain ya tidak seimbang, karena memang kualitas produk juga tidak seimbang, yang lain pakai bahannya kurang bagus, lebih murah sih, jauh bisa setengah harga, ya posisinya juga setengah. Kalau ditakatakan bagus si bagus, kalau murah tidak."[40]

2) Adil dalam takaran/timbangan *(equity)*

Keadilan dalam takaran dalam konteks produk ini adalah kesamaan antara apa yang diiklankan di brosur prouduk CV. Yusping dengan barang aslinya. Iklannya CV. Yuspin menyebutkan 7 keunggulan produknya, yaitu: menggunakan bahan yang berkualitas, desain yang menarik, berdaya serap tinggi, ramah lingkungan, lebih sehat, mudah dicuci, dikemas dengan tas yang *travelable*. Dalam hal ini peneliti langsung mewawancarai konsumen yang berjumlah 3 orang.

a) Kualitas kain produk Yuspin

Khoirunnisa mengatakan, "Sudah memenuhi standar kesehatan, hanya saja bahan kain kurang lembut dan halus."[41]

Mustika mengatakan, untuk kain kualitas bagus, namun perlu diperhatikan dalam pemasangan kancing, nampaknya harus benar-benar kuat, atau mngkin pemilihan bentuk kancing

[40] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.
[41] Wawancara dengan Khairunnisa via telfon, tanggal 13 Agustus 2020.

disesuaikan, karena punya saya kncing nya ada yg lepas.[42]

Sedangkan Dyah mengatakan, "Kain pembalut yang digunakan Yuspin anti bocor."[43]

b) Desain produk Yuspin

Tentang desain produk Yuspin, Khoirunnisa mengatakan, "Bagus, tidak kuno dan cocok untuk semua kalangan."[44]

Mustika juga mengatakan, "Bagus, dan sudah sarat dengan sifat wanita yang suka dengan motif indah dan warna terang."[45]

Sedangkan menurut Dyah, "Bagus, Ada kancing pengaitnya sehingga tidak geser."[46]

Berdasarkan keterangan tiga informan di atas dapat disimpulkan bahwa desain produk Yuspin bagus, cocok untuk semua kalangan khusunya kaum muda, dan ada tambahan berupa kancing sehingga mencegah pergeseran.

c) Daya Serap produk Yuspin

[42] Wawancara dengan Mustika via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[43] Wawancara dengan Dyah via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[44] Wawancara dengan Khairunnisa via telfon, tanggal 13 Agustus 2020.
[45] Wawancara dengan Mustika via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[46] Wawancara dengan Dyah via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.

Tentang daya serap Khoirunnisa mengatakan, "Cukup cepat dalam menyerap dan tidak tembus."[47]

Mustika juga mengatakan, "Bagus dan tidak tembus, nyaman dipakai."[48]

Sedangkan menurut Dyah, "Seperti pembalut sekali pakai, tidak bocor."[49]

d) Pengaruh produk Yuspin terhadap lingkungan

Tentang pengaruh produk Yuspin terhadap lingkungan Khoirunnisa mengatakan,

> "Insyaa Allah sangat membantu dalam menjaga lingkungan kita, dengan mengurangi limbah plastik softex yang tidak dapat didaur ulang dan dari segi ekonomi sangat membantu untuk mengurangi pengeluaran bulanan."[50]

Begitu pula Mustika mengatakan, "Kain Yuspin ramah lingkungan."[51]

Tidak jauh berbeda dengan lainnya Dyah mengatakan, "Sangat bagus, Sebab tidak menimbulkan sampah yang menyebabkan

[47] Wawancara dengan Khairunnisa via telfon, tanggal 13 Agustus 2020.
[48] Wawancara dengan Mustika via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[49] Wawancara dengan Dyah via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[50] Wawancara dengan Khairunnisa via telfon, tanggal 13 Agustus 2020.
[51] Wawancara dengan Mustika via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.

kerusakan tanah. Sebab sampah pembalut tidak dapat diurai.” [52]

e) Pengaruh Yuspin terhadap kesehatan

Sedangkan tentang pengaruh Yuspin terhadap kesehatan Khoirunnisa mengatakan, “Saya merasa lebih baik karena jika datang tamu bulanan tidak takut lagi iritasi disebabkan gesekan plastik softex, dari gatal hingga luka semua tidak saya alami lagi setelah memakai Yuspin.”[53]

Tidak jauh berbeda Mustika juga mengatakan, “Bagus... alhamdulillah. tidak mnimbulkan kekhawatiran terkait hal-hal yg mengganngu organ kewanitaan.”[54]

Dyah juga menambahkan, “Bagus, Pembalut konvensional ini jauh lebih aman. Tidak mengandung bahan kimia jadi lebih aman untuk kesehatan.”[55]

[52] Wawancara dengan Dyah via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[53] Wawancara dengan Khairunnisa via telfon, tanggal 13 Agustus 2020.
[54] Wawancara dengan Mustika via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[55] Wawancara dengan Dyah via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.

f) Pencucian kain Yuspin

Tentang pencucian kain, Khoirunnisa mengatakan, "Mudah dalam pencuciannya hanya butuh waktu lebih lama untuk mengeringkan."[56]

Sedangkan Mustika mengatakan, "Tidak ada kendala dalam pencucian."[57]

Sementara Dyah menambahkan: "Diawal agak ribet. Karna harus mencuci dan mengeringkan."[58]

g) Kemasan produk Yuspin

Adapun dalam hal kemasan produk Khoirunnisa mengatakan, "Kemasan sudah baik dan pas."[59]

Sedangkan menurut Mustika, "Kemasan bagus dan rapi."[60]

Dyah juga menambahkan, "Kemasannya bagus, travelable. praktis dibawa kemana-mana."[61]

b. Memberikan sesuai dengan hak *(justice)*

1) Penghargaan kepada agen dan distributor

[56] Wawancara dengan Khairunnisa via telfon, tanggal 13 Agustus 2020.
[57] Wawancara dengan Mustika via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[58] Wawancara dengan Dyah via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[59] Wawancara dengan Khairunnisa via telfon, tanggal 13 Agustus 2020.
[60] Wawancara dengan Mustika via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[61] Wawancara dengan Dyah via telfon, tanggal 11 Agustus 2020

Dalam proses distribusi menurut Rafiah CV. Yuspin memiliki program-program reward yang memang tujuannya adalah untuk menghargai kinerja para agen. Dalam wawancara Rafiah mengatakan: "...kita menghargai mereka, apa namanya, kita ada program-program reward untuk agen. Banyak, itu untuk menghargai kinerja mereka..."[62]

Hal ini juga ditambahkan oleh Dewi selaku salah satu agen CV. Yuspin. Menurut Dewi CV. Yuspin menghargai kirnerja agen dengan memberikan reward dan keterbukaan untuk menerima keluhan dari para agen. Bahkan CV. Yuspin juga memberikan penghargaan kepada reseller meskipun reseller tidak langsung berhubungan dengan CV. Yuspin. Seperti yang dikatakan oleh Dewi, "Saya pribadi merasa CV. Yuspin selalu menghargai para agen bahkan reseller juga, walaupun reseller tidak berhubungan langsung dengan pusat…. kita sangat dihargai dari segi reward, dari segi kita punya keluhan, itu ada admin komplainnya."[63]

Sedangkan menurut Wahyu sebenarnya prestasi agen kembalinya ke agen juga, semakin banyak agen

[62] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.
[63] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.

menjual maka semakin banyak pula untungnya, namun CV. Yuspin pun juga memberikan reward kepada agen yang pembeliannya banyak.

> "Prestasi kita ya buat kita juga ya, semakin banya kita jual, ya untungnya ke kita juga, tapi kadang ini juga yuspin ngadain program reward untuk yang belinya lebih banyak, dapat poin banyak, dapat hadiah yang besar, sesuai dengan yang dia hasilkan."[64]

Sedangkan Ayu sudah merasakan reward itu sendiri berupa laptop senilai 19 juta di tahun 2017 dan tablet merk Apple senilai 8 juta di tahun 2019. Dalam wawancara Ayu menyatakan sebagai berikut: "...reward yang diberikan dari Yuspin, saya udah tahun 2017, saya dapat laptop 19 juta di tahun 2019 dapat tab Apple senilai 8 juta..."[65]

Sedangkan Salman mengakui bahwa CV. Yuspin menjaga integritas dan profesionalisme sangat menghargai para agen ataupun distributor dengan mudah menerima saran dan memerikan reward bagi yang dapat mencapai target penjualan. Dalam wawancara Salman mengatakan: "Mereka integritas, profesional, apa yang kita mau,

[64] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.
[65] Wawancara dengan Ayu via telfon, tanggal 26 Juli 2020.

mereka suka kasih, saran didengerin, itu yang pertama, yang kedua ada reward suka dikasih, reward penjualan."[66]

2) Tindakan jika terjadi pelanggaran aturan

Menurut Rafiah jika ada pelanggaran yang dilakukan oleh agen seperti menjual kepada konsumen di bawah harga minimal (harga pasar yang ditentukan oleh CV. Yuspin) maka pihak CV. Yuspin akan langsung menegur agen tersebut. Upaya ini dilakukan oleh CV. Yuspin untuk menjaga keseimbangan pasar. Dalam wawancara Rafiah mengatakan:

> "Kalau ada yang menjual dibawah harga pasar biasanya kita langsung tegur langsung dijapriin sama agen, jadi ada admin itu ada yang tugasnya menegur agen yang melanggar, jadi peraturannya mereka boleh menjual di bawah harga pasar asal tidak terang-terangan kan itu menjatuhkan harga pasar, kasihan kan yang lain."[67]

Sedangkan Dewi menambahkan bahwa apabila ada agen yang menjual di bawah harga yang ditentukan dirinya ikut melaporkan ke Yuspin pusat, setelah itu pihak CV. Yuspin meberi teguran kepada agen tersebut, namun teguran ini sifatnya hanya memberi peringatan dan tidak langsung membuat agen yang melanggar tersebut dikeluarkan dari keagenan.

[66] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.
[67] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.

> "Jadi kan perusahaan itu kan punya aturan ya, jadi tidak boleh menjual harga yang dibawah yang ditentukan, kalau misal ada yang seperti itu biasanya kami melaporkan ke pusat, nanti dari pusat nembusin ke pihak yang sebagai tersangka, dijelaskan mau berubah atau tidak, mau jualan lagi apa tidak, kalau iya ayo, jangan main curang. Tetap ada komunikasi yang baik tidak langsung dipecat."[68]

Tidak berbeda dengan Dewi, Wahyu juga menjelaskan bahwa jika ditemukan ada agen yang terbukti melanggar peraturan salah satunya menjual di bawah harga yang ditentukan maka agen tersebut langsung ditegur oleh pihak CV. Yuspin.

> "Kalau ada sempet ada, ada peraturan dilarang menjual di bawah harga yang ditentukan, kalau di atas harga malah nggak papa tu mas, tapi kalau di bawah harga yang di katalog yang ditetapkan yuspin itu kan ditegur, ada tuh agen baru dia jualnya malah dibawah harga itu ditegur, itu Cuma ditegur nanti kalau dia sudah menyuseuaikan lagi dengan harga yang sudah ditentukan dan seseuai dengan target yang sudah ditetapkan ya bisa kembali."[69]

Sedangkan Ayu sebatas tahu bahwa jika ada agen yang yang menjual di bawah standar harga maka urusan tersebut langsung dihandle oleh CV. Yuspin pusat. Ayu mengatakan, "...saya tidak pernah tau, kecuali yang menjual di bawah harga CV. Yuspin langsung yang handle..."[70]

Dan menurut Salman agen yang dapat teguran dari CV. Yuspin adalah agen yang melanggar SOP atau tidak

[68] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[69] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.
[70] Wawancara dengan Ayu via telfon, tanggal 26 Juli 2020.

mencapai target penjualan. Salman: "Ada mungkin, melanggar SOP, atau tidak mencapai target".[71]

3) Keterbukaan

Tentang keterbukaan Rafiah menyatakan bahwa dirinya sangat terbuka untuk menerima kritik ataupun saran, kritik dan sarat tersebut nanti akan ditampung dan dibahas dalam evaluasi bulanan.

> "Kita selalu menerima dengan tangan terbuka senang hati mereka ngasih sarang apapun kita terima kita tampung nanti kami diskusi biasanya kita ada evaluasi bulanan, manajemen, tim penjualan, jadi kalo ada problem satu bulan kita produksi dan rencana target bulan depan."[72]

Dewi selaku agen juga menambahkan bahwa menurutnya pihak CV. Yuspin mau menerima kritik, saran ataupun keluhan dari para agen, kritik-saran tersebut ditampung dulu oleh pihak CV. Yuspin kemudian dijadikan bahan briefing lalu jika kritik dan saran tersebut bagus maka akan dipakai dan diterapkan.

> "Biasanya kita para agen kalau nyampaiin kritik dan saran ke owner selalu diginiin, baik mbak kita tampung dulu bisa dimasukkan di materi brifing nanti, kalau kita punya keluhan, masukan, dia mau nampung mau nerima, kalau masukan kita bagus, dipakai sama dia."[73]

Sedangkan Wahyu menyatakan bahwa pihak CV. Yuspin telah menyediakan admin khusus yang melayani

[71] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.
[72] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.
[73] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.

komplain, admin tersebut akan menanggapi berbagai komplain dan keluhan yang masuk, dan menurutnya ada komplain tentang alamat yang salah admin tersebut segera memperbaikinya "....kan kita difasilitasi admin khusus untuk komplain gitu ya, bagian-bagian sendiri sudah ada, saya misalnya alamatnya salah minta dibetulin juga langsung dibetulin, cepet dia..."[74]

Ayu juga mengatakaan yang hal sama sebagai berikut: "Sangat diterima dan dijadikan bahan evaluasi."[75]

Salman juga menyatakan bahwa pihak CV. Yuspin sangat professional, dan sangat menerima saran dari para mitra. Salman mengatakan, "Mereka integritas, profesonal apa yang kita mau mereka kasih, saran-saran suka didengerin[76]

Setelah mendapatkan informasi dari para informan penelitian, dalam aksioma keadilan ini peneliti menyimpulkan sebagai berikut:

Dalam keseimbangan harga antara produk Yuspin dengan produk lain yang sejenis para informan menyatakan bahwa produk Yuspin harganya lebih mahal jika dibandingkan dengan produk lain yang sejenis. Tentunya hal ini bertolak

[74] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.
[75] Wawancara dengan Ayu via telfon, tanggal 26 Juli 2020.
[76] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.

belakang dengan konsep Ibnu Taimiyyah tentang keseimbangan harga. Menurut Ibnu Taimiyyah harga yang adil adalah sebagai berikut:

> "Harga yang setara adalah harga standar yang berlaku ketika masyarakat yang menjual barang-barang dagangannya dan secara umum dapat diterima sebagai sesuatu yang setara bagi barang-barang tersebut atau barang-barang yang serupa pada waktu dan tempat yang khusus."[77]

Meski sebenarnya, berdasarkan pengamatan peneliti tingginya harga produk CV. Yuspin dibanding produk lain yang sejenis adalah karena kualitas produk yang lebih baik dan proses distribusi yang melalui beberapa saluran distribusi (tidak langsung ke konsumen). Pada dasarnya hal ini mungkin saja bisa dimaklumi namun tetap bisa menjadi bahan evaluasi untuk kebaikan perusahaan.

Sedangkan tentang keseimbangan dalam takaran tentunya hal ini ditafsirkan sesuai konteks produk, karena produk CV Yuspin bukan sesuatu yang ditakar. Maka dalam konteks ini yang dilihat oleh peneliti adalah kesamaan antara keunggulan produk Yuspin yang dipasang di brosur dengan realita. Semua konsumen yang dijadikan informan menyatakan bahwa apa yang disampaikan CV Yuspin dalam brosurnya tentang keunggulan produknya adalah benar, dengan begitu artinya ada keseimbangan antara keunggulan produk CV

[77] Adi Kuswanto, *Pengantar Ekonomi*, Cet-3, (Depok: Guna darma, 1993), hlm. 6.

Yuspin yang tertulis pada brosur dengan barang aslinya. Dari sini dapat diambil kesimpulan bahwa apa yang dilakukan oleh CV Yuspin dalam hal ini sudah sesuai dengan etika bisnis Islam yang termaktub dalam Surat Al-Muthaffifin sebagai berikut:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِيْنَ ۙ﴿١﴾ الَّذِيْنَ اِذَا اكْتَالُوْا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُوْنَ ۖ﴿٢﴾
وَاِذَا كَالُوْهُمْ اَوْ وَّزَنُوْهُمْ يُخْسِرُوْنَ ۗ﴿٣﴾

Celakalah bagi orang-orang yang curang (dalam menakar dan menimbang)!. (Yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dicukupkan, dan apabila mereka menakar atau menimbang (untuk orang lain), mereka mengurangi. (QS. Al-Muthaffifin: 1-3).[78]

Termasuk keadilan adalah memberi kepada seseorang sesuai dengan haknya. Jika ada yang berprestasi maka orang tersebut berhak diapresiasi karena prestasi adalah kerja di atas rata-rata, namun jika ada yang melanggar maka berhak mendapatkan sanksi. Rasulullah Saw. sendiri membenarkan perkataan sahabat Salman ketika mengucapkan:

فَأَعْطِ كُلَّ ذِي حَقٍّ حَقَّهُ

Maka berikanlah haknya setiap yang memiliki hak[79]

[78] https://quran.kemenag.go.id/sura/83, diakses pada Rabu, 04 November 2020, pkl. 05.50
[79] Imam Nawawi, *Riyadhus Shalihin*, penerjemah: Ahmad Rofi Usmani, (Mizan Pustaka 2009), hlm. 129

Bahkan Allah sendiri sudah memberi contoh dalam Al-Qur'an:

لِلَّذِيْنَ اَحْسَنُوا الْحُسْنٰى وَزِيَادَةٌۗ

Bagi orang-orang yang berbuat baik, ada pahala yang terbaik (surga) dan tambahannya (kenikmatan melihat Allah) (QS Yunus: 26)[80]

Dalam Ayat ini Allah Swt. menjelaskan akan memberi balasan yang lebih bagi hambanya yang berbuat baik. Maka apa yang dilakukan oleh CV Yuspin dalam memberi *reward* kepada mitra yang beprestasi dan memberi teguran bagi yang melanggar aturan adalah sudah sesuai etika bisnis Islam.

Keterbukaan CV Yuspin dalam menerima masukan sebagaimana dituturkan oleh para informan adalah bagian dari etika bisnis Islam yang sudah diterapkan. Saling menasehati dalam kebaikan dan kesabaran adalah bagian dari ajaran Islam yang termaktub dalam surat Al-'Ashr ayat: 3 sebagai berikut:

..... وَتَوَاصَوْا بِالْحَقِّ ۙ وَتَوَاصَوْا بِالصَّبْرِ ۧ

....serta saling menasihati untuk kebenaran dan saling menasihati untuk kesabaran.[81]

[80] https://quran.kemenag.go.id/sura/109 diakses pada Rabu, 01 Desember 2020, pkl. 10.02.

[81] https://quran.kemenag.go.id/sura/103 diakses pada Selasa, 03 November 2020, pkl. 15.31

3. Kehendak Bebas

Pada tingkat tertentu manusia diberikan kehendak bebas untuk mengendalikan kehidupannya. Dengan tanpa mengabaikan bahwa sesungguhnya dia dituntun oleh hukum yang diciptakan Allah Swt., ia diberi kemampuan untuk berfikir dan membuat keputusan, untuk memilih apapun jalan hidup yang ia inginkan, dan yang paling penting untuk bertindak berdasarkan aturan apapun yang ia pilih. Tidak seperti makhluk lain di alam raya ini, manusia bebas memilih perilaku etis ataupun tidak etis yang akan ia kerjakan. Pemaknaan kehendak bebas dalam penelitian ini adalah: Bebas untuk melakukan perjanjian ataupun transaksi dengan pihak lain, kreatif dan mampu mengembangkan semua potensi.

a. Bebas untuk melakukan perjanjian ataupun transaksi dengan pihak lain.

1) Akad

Tentang sistem akad di CV. Yuspin menurut Rafiah tidak ada paksaan sama sekali, semua terjadi suka sama suka antar pihak CV. Yuspin dan agen. Dimulai dari penjelasan sejelas-jelasnya dari pihak CV. Yuspin kepada calon agen atau distributor, jika setelah mendengar keterangan yang jelas tersebut mereka tertarik dan siap menjadi agen barulah terjadi akad yang resmi. Namun jika

mereka tidak tertarik maka tidak ada masalah, tidak ada paksaan semua berjalan dengan saling ridha. Berikut pernyataan Rafiah dalam wawancara, "…kita memberikan keterangan sejelas-jelasnya tentang semua peraturan di sini bagaimana dia jadi mitra, … kalau nggak mau pun kita nggak akan maksa, misal merasa keberatan dengan syaratnya nggak masalah."[82]

Dewi pun menyatakan hal yang sama terkait kebebasan, menurutnya pada dasarnya baik agen maupun perusahaan sama-sama membutuhkan, sehingga proses terjadi akad antar kedua belah pihak terjadi tanpa paksaan suka-sama suka. Dalam wawancara Dewi menyatakan, "…itu kan suka sama suka to, saya membutuhkan dia dia membutuhkan saya, saya suka jadi agen dia dia suka punya agen seperti saya."[83]

Wahyu juga menyatakan hal yang sama yaitu menurutnya sebelum mendaftar menjadi mitra sudah diberi informasi tentang gambaran sistem kemitraan, kalau sudah setuju baru dilakukan pembayaran. Dalam wawancara Wahyu menyatakan: "Iya, suka-sama suka, sebelum daftar

[82] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.
[83] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.

apa syaratnya sudah dishare dulu, kalau setuju teinggal transfer aja."[84]

Ayu juga menyatakan hal yang sama sebagai berikut: "Iya bener"[85]

Kemudian Salman juga menyatakan hal yang tidak berbeda. Menurutnya sebelum terjadinya akad awalnya ada tawaran dari pihak CV. Yuspin kemudian dirinya mengajukan diri menjadi agen. "Iya, kita sendiri yang mengajukan, yuspin nawarin juga kita juga mau."[86]

2) Kebebasan

Selain kebebasan kehendak dalam proses akad Rafiah juga menyatakan bahwa CV. Yuspin juga memberikan kebebasan yang lain bagi agen maupun distributor. Diantara kebebasan itu adalah para agen bebas untuk melakukan promosi ke seluruh Indonesia meskipun mereka tercatat sebagai agen di daerah. Mereka juga bebas promosi melalui media apapun asalkan tidak melanggar aturan promosi. Dalam wawancara Rafiah menyatakan:

> "Mereka bebas untu berpromosi ke seluruh Indonesia, meskipun ada daerahnya. Mereka bebas aja mau promosi di media sosial manapun mau di

[84] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.
[85] Wawancara dengan Ayu via telfon, tanggal 26 Juli 2020.
[86] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.

> market place atau mau di mana, asalkan tidak menyalahi aturan promosi."[87]

Hal ini juga diakui oleh Dewi dengan sedikit tambahan. Dewi menambahkan bahwa selain diberi kebebasan untuk menjual ke siapa saja dan dimana saja, agen juga diperbolehkan untuk membuka warung yang menjual produk CV. Yuspin bersamaan dengan produk lain. Dewi menyatakan:

> "Kita para agen bebas menjual ke siapa saja, ke wilayah mana saja, walalupn kita agen di suatu wilayah, tapi kalau ada konsumen di luar wilayah kita itu tetap boleh kita bebas menjual secara ofline ataupun online, boleh buka warung, ataupun di market place, atau kita mau jual bersamaan dengan produk lain dalam satu toko juga boleh."[88]

Wahyu juga mengatakan hal yang sama, menurutnya pada awalnya memang ada pembatasan penjualan ke luar wilayah masing-masing agen, namun seiring berkembangnya teknologi hal ini sulit diterapkan, sehingga pada akhirnya penjualan ke luar wilayah diperbolehkan. Dalam wawancara Wahyu mengatakan:

> "Kan agen diberi kebebasan mau jual dimana aja bebas, mau penya reseller dimana aja bebas, tadinya dibatesin kalo jogja jogja aja, kalo sleman, sleman aja, reseller gak boleh dari luar, kalo dari luar nanti dikasih ke daerah yang sesuai disana, perkembangan teknologi gak bisa, jadi mana yang dibaca oleh calon konsumen itu yang biasanya cepet direspon."[89]

---

[87] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.
[88] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[89] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.

Ayu juga merasakan hal yang sama sebagai berikut: "Santai kok bisa promosi ke seluruh indonesia, dan dari daerah lain bisa membeli".[90]

Begitu pula Salman, juga merasakan hal yang sama sebagai berikut: "Yo kebebasannya kita bisa jual kemana aja, kita kan online kan, jadi bisa jual ke suluruh indonesia jadi mesikpun kita di perdaerah cuma kita bisa jualan cross border."[91]

b. Kreatif dan mampu mengembangkan potensi.

1) Inovasi CV. Yuspin

Adapun dalam hal inovasi menurut Rafia CV. Yuspin saat ini mulai menggunakan endors, dan ternyata endors mempunyai pengaruh yang besar, begitu pula CV. Yuspin sekarang mamanfaatkan Facebook Ads karena menjangkau lebih banyak orang. dalam wawancara Rafiah mengatakan:

> "Dulu awal-awalnya pakainya organik, belom pakai endors dll, setelah itu kita beraniin endors dan sebagainya, akhirnya membuta impact besar, buat mitra-mitra kita mempermudah mereka untk promosi, dulu tidak main ads sekarang main karena itu menjangkau lebih banyak orang".[92]

Menurut Dewi, inovasi yang sudah dilakukan CV. Yuspin diantaranya adalah adanya berbagai macam paket

[90] Wawancara dengan Ayu via telfon, tanggal 26 Juli 2020.
[91] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.
[92] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.

yang disediakan untuk agen, begitu pula adanya aplikasi belanja yang mempermudah agen dan reseller dalam pemesanan. Dewi mengatakan, "…jaman dulu belum ada paket hemat, paket komplit juga belum ada, aplikasi dulu belum ada sekarang sudah aplikasi belanja khusus agen dan reseller."[93]

Sedangkan menurut Wahyu, inovasi CV. Yuspin diantaranya adalah sudah menggunakan teknologi yang modern dan memberikan panduan kepada agen sebagai pedoman promosi online. Dirinya mengatakan: "...sistem, lebih ke tekonologi, modern, disiapin kaya modul, kalo belajar di Shope gimana, disiapin cara-caranya ada gitu...".[94]

Menurut Salman, diantara inovasi CV. Yuspin adalah media promosi yang menarik. "Ya dari promosi, lebih menarik di media promosi."[95]

Dapat disimpulkan bahwa CV. Yuspin banyak berinovasi dalam proses penjualan seperti, menggunakan endors, membuat aplikasi dan membuat paket-paket baru yang lebih menarik.

2) Pengembangan skill

[93] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[94] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.
[95] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.

Rafiah mengatakan bahwa CV. Yuspin juga mengadakan pelatihan untuk para agen, biasanya mengundang mentor dari luar ataupun dari dalam. Dalam wawancara Rafiah mengatakan:

> Kita ada pelatihan kia biasanya mengundang mentor dari luar kadang juga saya sendiri, tapi seringnya dari luar materi tengang copyrighting, hipno seling, memikat konsumen dari kata-kata, facebook ads.[96]

Hal ini juga dibenarkan oleh Dewi dengan pernyataannya:

> "…pernah meet and greet didatangkan mentor, motivator agen yang mencapai penjualan tertinggi disuruh berbicara disuruh ngasih kiat-kiatnya ke kita, jadi kita terasah ilmunya termotivasi wawasan kita semakin luas."[97]

Sedangkan Wahyu menambahkan bahwa pelatihan terkadang disampaikan lewat online yaitu lewat media Whatsapp atau telegram. Dirinya menyatakan: "Ada sih berkala, baisanya yuspin mengundang pembicara, pelatihan terkadang online, lewat telegram atau wa".[98]

Hal yang sama juga dirasakan oleh Ayu, dalam wawancara Ayu menyatakan: "Memberikan pelatihan online, lewat wa".[99]

[96] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.
[97] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[98] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.
[99] Wawancara dengan Ayu via telfon, tanggal 26 Juli 2020.

Begitu pula Salman, menyatakan hal yang sama sebagai berikut: “Kalo untuk agen ada, ada pembinaan, pelatihan, pernah ada gathering ya aku ngisi jadinya”.[100]

Dari hasil wawancara dengan para informan tentang aksioma kehendak bebas dapat disimpulkan bahwa, termasuk penerapan kehendak bebas yang telah diterapkan oleh CV Yuspin adalah tidak adanya paksaan dalam traksaksi ataupun akad yang terjadi antara CV Yuspin dengan mitra, semua berjalan atas dasar suka-sama suka, sebelum terjadi kesepatakan pihak CV Yuspin menjelaskan sejelas-jelasnya apa yang ditawarkan, sehingga calon mitra dapat memahami dengan benar. Hingga akhirnya memilih untuk bergabung ataupun mundur. Selain itu CV. Yuspin juga memberi kebebasan kepada mitranya untuk menjual ke seluruh Indonesia baik offline ataupun online, dan CV. Yuspin juga membolehkan mitranya untuk menjual barang lain dalam satu took. Tidak adanya paksaan dalam akad serta adanya kebebasan yang diberikan CV. Yuspin keapada mitra adalah sesuai dengan apa yang difirmankan oleh Allah dalam Al-Baqarah ayat: 256 berikut:

لَآ اِكْرَاهَ فِى الدِّيْنِ ۗقَدْ تَّبَيَّنَ الرُّشْدُ مِنَ الْغَيِّ ....

[100] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.

Tidak ada paksaan dalam (menganut) agama (Islam), sesungguhnya telah jelas (perbedaan) antara jalan yang benar dengan jalan yang sesat… (QS. Al-Baqarah: 256)[101]

Ayat ini menjelaskan bahwa bahkan dalam beragamapun yang merupakan sesuatu paling penting tidak boleh ada paksaan, maka sudah seharusnya pada sesuatu yang lain yang notabene lebih ringan tidak boleh juga ada paksaan.

Begitu pula apa yang dilakukan CV Yuspin dengan banyak melakukan perkembangan dan inovasi khususnya dalam sistem distribusi barang, seperti pembuatan aplikasi dan banyaknya paket-paket yang ditawarkan kepada para mitra, mengadakan pelatihan untuk para mitra adalah salah satu implementasi etika bisnis Islam. Karena hal ini sesuai dengan tuntunan agama kepada pemeluknya untuk tidak berhenti menuntut ilmu hingga dikebumikan di liang lahat.

اطلبوا العلم من المهد إلى اللحد

”*Tuntutlah ilmu dari buaian (ketika masih kecil, pen.) hingga liang lahat (sampai meninggal dunia, pen..)*”.[102]

4. Tanggungjawab

[101] https://quran.kemenag.go.id/sura/2/256, diakses pada hari Ahad, 23 Agustus 2020, pkl. 21.35 WIB.

[102]Dikutip dari ceramah Syaikh Shalih bin ‘Abdul Aziz Alu Syaikh *hafizhahullah* yang berjudul “*Asbaabu Ats-Tsabaat ‘ala Tholabil ’Ilmi*” (Sebab-sebab untuk istiqamah di jalan ilmu). Dalam website: https://muslim.or.id/29061-perjalanan-panjang-meraih-ilmu-bersabarlah.html, diakses pada hari Senin. 02 November 2020, pkl. 22.00 WIB.

Hal ini merupakan kesediaan pelaku bisnis untuk bertanggungjawab atas tindakannya. Menurut Rafiah bila terjadi masalah dalam distribusi misalkan ada barang yang cacat maka pihak CV. Yuspin akan langsung menyelesaikan dengan cara minta dikirim fotonya terlebih dahulu. Kemudian barang tersebut dapat direturn dan CV. Yuspin akan mengganti dengan barang yang baru. Bahkan ongkos return dan barang baru yang dikirim ditanggung oleh CV. Yuspin. Dan di dalam kemasan juga ada kartu garansi untuk mengatasi masalah tersebut. Dalam wawancara Rafiah mengatakan, "…misal ada yang tidak kepasang kancingnya, cacat, atau kotor, kita menjamin itu karena tidak ada yang perfect di dunia lah. Bahkan ongkirnya kita yang nanggung, baik ongkir return dan ongkir gantinya, meski 1 pieces, kita menanggung 2 kali kirim.[103]

Dewi juga menyatakan bahwa CV. Yuspin menerima return barang yang bermasalah, "Kalau ada barang reject kita bisa minta retur produknya, kita kirimkan barang ke Yuspin, tarus nanti barang baru di kirimkan ke kita lagi, biasanya kalo aku dibarengi sama orderan selanjutnya".[104]

Begitu pula menurut Wahyu, misalnya ada kesalahan dalam distribusi seperti barang tertukar dengan agen lain masalah tersebut

[103] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.
[104] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.

segera ditanggapi oleh CV. Yuspin. Wahyu menyatakan, "...diatasi sesuai masalahnya, misal ketuker antara agen satud engan yang alin, pernah kaya gitu, ya cepet ditangggepin juga kok".[105]

Tidak berbeda menurut Ayu apabila terjadi kelasalah dalam distribusi barang maka biasanya langsung diambil alih tanggungjawabnya oleh admin CV. Yuspin. Dirinya menyatakan: "Langsung mereka yang handle, oleh admin".[106]

Salman juga menyatakan bahwa jika memang kesalahan berasalah dari CV. Yuspin maka akan diganti. "Iya, diganti, kalau mereka yang salah diganti".[107]

Dapat disimpulkan bahwa apabila terjadi kesalahan ataupun kerusakan dalam pengiriman CV. Yuspin bertanggungjawab penuh, dengan memberi kartu garansi dan barang dapat direturn, bahkan biaya kirim untuk return dan biaya kirim ulang sepenuhnya ditanggung oleh pihak CV. Yuspin.

Berdasarkan keterangan para informan dapat disimpulkan bahwa CV Yuspin telah bertanggungjawab dengan baik atas apa yang terjadi yang disebabkan oleh kesalahan CV Yuspin. Seperti, CV Yuspin melayani *return* barang apabila ada barang yang rusak atau salah kirim, bahkan ongkos return dan ongkos kirim barang penggantinya ditanggung oleh CV Yuspin. Tentu ini sudah sejalan

[105] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.
[106] Wawancara dengan Ayu via telfon, tanggal 26 Juli 2020.
[107] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.

dengan tuntunan Islam sudah disabdakan oleh Rasulullah Saw. sebagai berikut:

أَلاَ كُلُّكُمْ رَاعٍ وَكُلُّكُمْ مَسْئُولٌ عَنْ رَعِيَّتِهِ....

"Setiap kalian adalah pemimpin dan setiap pemimpin akan diminta pertanggung jawaban atas kepemimpinannnya.... (HR. Bukhari).[108]

5. Ihsan

Ihsan adalah cerminan orang yang beriman. Dan Allah Swt. sangat mencintai orang-orang yang berbuat baik. Meskipun kebaikan ini terkadang bukan suatu kewajiban yang harus dilakukan, namun kebaikan ini akan memperat hubungan silaturahim antar sesama. Sangat bagus sekali apabila seorang pebisnis mau mengamalkan, karena bisnis adalah aktifitas social, dan bisnis tidak selamanya stabil. Jika seorang pebisnis menerapkan ihsan dalam perilakunya maka dalam kondisi apapun banyak yang akan membantu. Dalam penelitian ini aksioma ihsan dimaknai sebagai berikut: Kesediaan pelaku bisnis untuk memberikan kebaikan kepada orang lain, Kebersamaan pelaku bisnis dalam membagi dan memikul

[108] Syekh Zainuddin, *Jamī al-'Ulūm wa al-Hikam (jilid 3),* (Cairo: Darussalam), hlm. 1074.

beban sesuai dengan kemampuan masing-masing, dan itqan dalam bekerja.

a. Kesediaan pelaku bisnis untuk memberikan kebaikan kepada orang.

Dalam meberikan kebaikan atau kemudah kepada Rafiah menyatakan bahwa CV. Yuspin telah menghadirkan aplikasi yang dapat memudahkan para agen, distributor ataupun reseller, selain itu CV. Yuspin juga memberikan diskon-diskon ongkir. Rafiah mengatakan, "Menghadirkan aplikasi untuk memudahkan mereka, kita juga memberikan diskon-diskon ongkir, ya intinya mempermudah mereka."[109]

Menurut Dewi kemudahan yang berikan CV. Yuspin diantaranya adalah, CV. Yuspin masih membeli keleluasaan bagi agen yang lebih dari 3 bulan belum mencapai target penjualan, bahkan CV. Yuspin berusaha memberi solusi dan motivasi. Dalam wawancara Dewi mengatakan:

> "Jadi walaupun kita punya target bulanan tapi tidak dipaksa, misalkan kita tidak mencapai target 3 bualn berturu-turut kita masih dikasih keleluasaan, masih ditawarkan gimana masih mau jualan?, apa kendalanya kok gak laku jualanya, oh saya kurang motivasi, maka dimotivasi."[110]

[109] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.
[110] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.

Adapun Wahyu menambahkan bahwa CV. Yuspin telah memberi kemudahan berupa aplikasi yang mana dengan aplikasi tersebut sangat mempermudah agen dalam pemesanan barang seperti tidak perlu mengetik manual lewat pesan Whatapps, dan begitu pula untuk mengirim nota ke konsumen bisa dikirim dari aplikasi tersebut tanpa menulis manual. Dalam wawancara Wahyu mengatakan:

> Ya itu kemudahannya dapat aplikasi sekarang, jadi pesennya gak harus ngetik manual lewat wa, tinggal buka aplikasinya klik-klik aja yang mau diorder apa, reseller sama agen resmi ada fasilitas aplikasi untuk transaksi jual beli. Untuk end user kita juga bisa ngrimi totalannya, jadi nanti langsung terkirim ke konsumen tanpa menulis manual.[111]

Sedangkan menurut Ayu kemudahan dari CV. Yuspin adalah berupa pemberial pelatihan dan bantuan promosi. Dalam wawancara Ayu mengatakan, "Kemudahan diberikan ilmu pelatihan, dibantu promosi."[112]

Dan menurut Salman sikap CV. Yuspin yang tidak mempersulit itu sudah bagian dari mempermudah. Salman mengatakan, "Ya mereka bukan mempermudah, ya tidak ada yang dipersulit, untuk pengiriman aman."[113]

Dari beberapa keterangan di atas dapat disimpulkan bahwa banyak sekali kebaikan ataupun kemudahan yang

[111] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.
[112] Wawancara dengan Ayu via telfon, tanggal 26 Juli 2020.
[113] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.

diberikan CV. Yuspin kepada mitra diantaranya, pembuatan aplikasi, pemberian keleluasaan bagi agen yang lebih dari 3 bulan belum mencapai target penjualan dan pengadaan pelatihan-pelatihan.

b. Kebersamaan pelaku bisnis dalam membagi dan memikul beban sesuai dengan kemampuan masing-masing dan dan kebersamaan dalam menikmati hasil bisnis secara proporsional.

1) Ikut memikul beban

Dalam hal ini menurut Rafiah jika ada agen yang sudah menghabiskan stok jualannya namun belum habis, pihak CV. Yuspin akan membantu dengan mengalihkan barang ke agen lain dengan harga modal. Rafiah mengatakan:

> "Oh misal ada agen yang sudah promosi mati-matian ternyata stoknya tidak habis, kita akan alihkan stok dia ke agen lain dengan harga modal, ke agen lain yang membutuhkan, begitu sudah seperti itu kita evaluasi 3 bulan berturut-turut tidak ada orderan kita anggap tidak jodoh."[114]

Sedangkan menurut Dewi apabila ada salah satu agen yang mendapatkan musibah, CV. Yuspin ikut membantu dan juga mengajak para agen ikut serta membantu. Dewi mengatakan, "Pernah misal ada agen yang terkena musibah, CV. Yuspin mengajak teman-teman

[114] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.

membantu, pokoknya sistemnya udah kekeluargaan maka saling membantu."[115]

Wahyu juga menambahkan bahwa mislanya ada agen yang sedang lahiran maka CV. Yuspin memberi toleransi dalam mencapai target penjualan sampai nanti sudah benar-benar pulih kembali. Wahyu mengatakan, "Kalau kaya, ada yang lahiran, boleh tidak mencapai target, kaya dikasih waktu untuk anaknya, nanti boleh aktif lagi setelah dia siap."[116]

Sedangkan Ayu membenarkan apa yang dikatakan oleh Rafiah tentang agen yang sudah berusaha menjual namun stok tidak habis. Ayu mengatakan, "Seperti misalnya ada agen yg udah berusaha promosi, tapi tak laku-laku atau stok masih ada, maka Yuspin mengalihkan ke agen lain."[117]

Adapun Salman hanya memberi informasi bahwa CV. Yuspin akan membantu bila ada kesulitan yang dialami oleh agen. Salman mengatakan, "Kalau urusannya dengan agen ya Yuspin membantu."[118]

Dapat disimpulkan bahwa CV. Yuspin turut serta menanggung resiko apabila ada masalah yang dirasakan oleh para mitra seperti, apabila ada agen yang sudah

[115] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[116] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.
[117] Wawancara dengan Ayu via telfon, tanggal 26 Juli 2020.
[118] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.

berjuang sekuat tenaga untuk menghabiskan stok namun pada akhirnya juga belum habis pihak CV. Yuspin akan membantu dengan mengalihkan barang ke agen lain dengan harga modal.

2) Berbagi kesuksesan

Dalam berbagi kesuksesan Rafiah menyatakan bahwa CV. Yuspin kadangkala memberikan reward untuk agen yang mencapai target dan tiap tahun juga membagikan THR. Rafiah mengatakan,

> "...dengan reward terus juga biasanya kita kasih kaya THR ya sering tiap tahun kita kasih, tapi itu tidak semua ya ada syaratnya lagi karena gimana ya karena kita sama-sama kerja,... tidak usah berprestasi hanya dengan minimal order aja."[119]

Dewi juga membenarkan apa kata Rafiah bahwa jika penjualan agen banyak maka Yuspin akan memberikan reward bahkan ada yang dapat reward umrah. Dewi mengatakan, "Kalau penjualan kita banyak Yuspin juga untungnya juga banyak, kita juga dapat reward, bahkan ada yang dapat reward umrah."[120]

Wahyu juga menyatakan bahwa CV. Yuspin biasanya bagi-bagi bingkisan pada waktu lebaran. Wahyu

[119] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.
[120] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.

mengatakan, “Bagi-bagi bingkisan, biasanya pas lebaran, tapi yang masuknya di bulan ramadhan.”[121]

Begitu juga menurut Ayu. CV. Yuspin biasanya membagi-bagikan hadiah berupa kue, mukena atau pemberian yang lain pada waktu lebaran. Ayu berkata, “Bagi hadiah, kue, ada gift sperti mukena, ketika lebaran.”[122]

Sama hal demikian Salman juga menyatakan bahwa CV. Yuspin membagikan reward reward secara periodik. Salman mengatakan, “Ya bagi-bagi, kemarin juga habis bagi-bagi, momentnya periodik tergantung, kaya kemarin juni-juli, nanti ada akhir tahun.”[123]

c. *Itqan* dalam bekerja (tuntas dan tidak asal-asalan).

1) Mengawal proses distribusi

Dalam pengawalan proses distibrusi Rafiah mengatakan bahwa kalau sudah dititipkan ke eskpedisi itu sebenarnya sudah menjadi tugas ekspedisi, namun CV. Yuspin akan segera mengurus ke ekspedisi tersebut bila ada barang yang belum sampai, juga sampainya barang bisa dicek pakai aplikasi. Rafiah mengatakan:

> “Sebenarnya kan kalo kita udah kasih ke ekspedisi itu kan menjadi tanggungjawab ekspedisi, namun

[121] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.
[122] Wawancara dengan Ayu via telfon, tanggal 26 Juli 2020.
[123] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.

> kalo misal barang juga belum sampai tempat, kami langsung selesaikan ke ekspedisi tersebut. Dan dengan adanya aplikasi itu juga mempermudah untuk mengontrol."[124]

Dewi juga membenarkan apa yang dikatakan oleh Rafiah dalam hal ini sebagai berikut:

> "Mereka udah ada bagian-bagian pengiriman, ketika pihak yuspin sudah naruh di ekspedisi, itu menjadi tanggungjawab ekspedisi sepenuhnya, tapi kalau ada kendala di ekspedisi itu barang tidak sampai atau salah kirim kita tetap bisa komplain ke pihak Yuspin, nanti Yuspin bantu turun ke ekspedisi."[125]

Adapun menurut Wahyu dengan aplikasi dari CV. Yuspin proses pengiriman barang dapat dipantau, jadi setelah barang sampai agen dapat mengklik aplikasi, sehingga dengan demikian pihak CV. Yuspin tahu kalau barang sudah sampai. Wahyu mengatakan, "Pertama dikasih resinya, jadi terpantau lewat aplikasi, kalau udah sampai, kita klik sendiri aplikasi, jadi pihak Yuspin tahu kalau barang sudah sampai."[126]

Tidak berbeda dengan Rafiah dan Dewi, Ayu juga mengatakan hal yang kurang lebih sama sebagai berikut, "... ya saya kira kewajiban Yuspin cuma memastikan

[124] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.
[125] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[126] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.

barang sudah dikirim, adapun setelah itu menjadi tugas ekspedisi."[127]

Sedangkan Salman menyatakan bahwa dirinya langsung mengambil sendiri dari pabrik Yuspin, tanpa lewat pengiriman. Salman menyatakan, "Ya kita pesen, habis itu sama mereka dikirim, kalau mereka pake ekspedisi reguler ya tanggungjawab mereka, kalau saya ngambil sendiri, karena kalo pakai eskpedisi reguler mahal.[128]

2) Kemasan produk Yuspin

Dalam hal kemasan barang yang akan didistribusikan menurut Rafiah CV. Yuspin menggunakan plastik kemudian dilakban dan yang terakhir dilapisi dengan karung. Rafiah mengatakan, "Kita dobel-dobel bisanya, kalau jauh pakai karung dijahit, dulu pernah pakai plastik, ada komplain jebol, sekarang plastik masih dilakban plus karung."[129]

Informan yang lain menyatakan hal yang sama dengan Rafiah sebagai berikut:

Dewi mengatakan: "Rapi banget, kalau saya sendiri pakai trashbak, lakban, dan pakai karung."[130]

[127] Wawancara dengan Ayu via telfon, tanggal 26 Juli 2020.
[128] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.
[129] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.
[130] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.

Wahyu mengatakan: ”Sesuai banyak order, kalau banyak dan berat, diplastik, dilakban dan dikasih bagor atau sak, aman.”[131]

Ayu mengatakan: “Pakai plastik terus didoble goni.”[132]

Salman: “Bagus, pakai plastik kemudian, dilakban dan didoble dengan karung.”[133]

3) Pemilihan ekspedisi pengiriman

Dalam masalah pemilihan ekspedisi pengiriman ke agen Rafiah menyatakan CV. Yuspin memilih ekpedisi yang bisa segera pickup barang dari CV. Yuspin sehingga tidak mengakibatkan keterlambatan pengiriman. Rafiah mengatakan:

> “Pertama dari pelayanan mereka, pickup cepat atau tidak, kita sempat berpindah agen, untuk yang kayak JNT dulunya di pusat Boyolali, karena jauh jadi sering telat pickupnya, jadinya yang harusnya dikirim hari ini ternyata jadi besok, akhirnya kita ganti.”[134]

Sedangkan menurut Dewi sebagai salah satu agen CV. Yuspin memberikan rekomendasi ekspedisi untuk para agen kemudian agen boleh memilih yang disukai. Ekspedisi tersebut adalah ekspedisi reguler seperti pada umumnya. Dewi mengatakan: “Yuspin ngasih rekomendasi ekspedisi

[131] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.
[132] Wawancara dengan Ayu via telfon, tanggal 26 Juli 2020.
[133] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.
[134] Wawancara dengan Rafiah Rusyda di Boyolali, tanggal 22 Juli 2020.

untuk para agen kemudian kita berhak memilih pakai yang mana, kalau pengiriman sedikit kita pake reguler, kalau banyak ya pakai kargo."[135]

Wahyu menambahkan bahwa CV. Yuspin dalam distribusi barang ke agen mengikuti keinginan agen, biasanya agen akan memilih ekspedisi yang cepat dan murah jika dikirim dari Boyolali tempat CV. Yuspin berada.

> "Tergantung agen juga mau millih apa, karena agen milih biaya yang murah cepat, dan pihak yuspin siap menyediakan, rata-rata dari pihak agen milih duluan, dia ngecek dulu biasanya milih jasa apa yang dikirim ke boyolali murah."[136]

Mas salman: "Pernah dikirim, biasanya pake JNE, JNT, pos, pakai ekspedisi reguler." [137]

Salah satu pertimbangan CV. Yuspin dalam memilih ekspedisi adalah kecepatan dalam pick up barang dari tempat produksi CV. Yuspin, dengan pertimbangan agar segera dikirim tepat waktu. Namun pada akhirnya juga para agen bebas memilih ekspedisi apapun yang diingikan.

Setelah melihat hasil wawancara dengan para informan peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

[135] Wawancara dengan Dewi via telfon, tanggal 11 Agustus 2020.
[136] Wawancara dengan Wahyu via telfon, tanggal 07 Agustus 2020.
[137] Wawancara dengan Salman Al-Farisi via telfon, tanggal 05 Agustus 2020.

Bahwa apa yang dilakukan oleh CV. Yuspin dalam memberi kemudahan kepada para mitra dengan menghadirkan aplikasi, membantu promosi, memberikan pelatihan dan lain-lain adalah bagian dari etika bisnis Islam yang berdasar pada perintah Rasulullah Saw.. Dalam Hadits Rasulllah Saw. bersabda:

مَن نفَّس عن مؤمنٍ كربةً من كُرَب الدنيا، نفَّس الله عنه كربةً من كُرَب يوم القيامة، ومن يسَّر على معسرٍ، يسَّر الله عليه في الدنيا والآخرة، ومن ستر مسلمًا ستره الله في الدنيا والآخرة، واللهُ في عون العبد ما كان العبد في عون أخيه (متفق عليه)

Siapa yang menyelesaikan kesulitan seorang mu'min dari berbagai kesulitan-kesulitan dunia, niscaya Allah akan memudahkan kesulitan-kesulitannya di Hari kiamat. Dan siapa yang memudahkan orang yang sedang kesulitan niscaya akan Allah mudahkan baginya di dunia dan akhirat dan siapa yang menutupi (aib) seorang muslim Allah akan tutupi aibnya di dunia dan akhirat. Allah selalu menolong hamba-Nya selama hamba-Nya menolong saudaranya. (Muttafaq 'Alaihi)[138]

Selain itu pihak CV. Yuspin juga turut serta memikul beban apabila ada masalah yang dirasakan oleh para mitra, seperti apabila ada agen yang sudah berjuang sekuat tenaga untuk menghabiskan stok namun pada akhirnya juga belum habis pihak CV. Yuspin akan membantu dengan mengalihkan barang ke agen lain dengan harga modal. Sedangkan dalam mensyukuri kesukesan CV. Yuspin juga

[138] Ibnu Ḥajar Al-'Asqalāni, *Bulūgh al-Marām*…, hlm. 377.

selalu berbagi dalam mensyukuri keseksesannya, hal itu diwujudkan dalam berbagai macam bentuk reward. Hal ini tentunya sudah sesuai dengan tuntunan Rasulullah Saw. yang peneliti tulis di atas bahwa Allah akan menolong seorang hamba apabila hamba tersebut mau menolong saudaranya. .

Begitu juga *itqan* adalah termasuk kebaikan yang dianjurkan oleh Rasulullah Saw., seorang muslim hendaknya dalam melakukan suatu pekerjaan melakukan dengan sungguh-sungguh tidak asal-asalan. CV Yuspin dalam mengemas produk yang didistribusikan tidak asal asalan, terbukti bagaimana kemasan produk Yuspin yang menggunakan tas dan mudah dibawa dalam perjalanan. Begitu pula cara CV Yuspin mendistribusikan barangnya ke agen yaitu dengan dibungkus dengan plastik dahulu, kemudian diisolasi dengan lakban kemudian bungkus dengan karung. Hal ini tentunya adalah salah satu kesungguhan CV Yuspin dalam mengemas. Adapun dalam pegiriman barang ke para agen atau distributor CV Yuspin memberikan pilihan kepada mitra untuk memilih ekpedisi yang ingin dipakai. Meski demikian CV Yuspin tetap merekomendasikan ekpedisi yang cepat pengambilan barangnya dan terjangkau harganya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melihat dari pembahasan dan hasil analisis di Bab IV, dengan berdasar pada kelima aksioma yaitu, kesatuan, keseimbangan/keadilan, kehendak bebas, tanggungjawab dan kebajikan *(ihsan)*, maka bisa ditarik kesimpulan bahwa secara umum sistem distribusi CV. Yuspin telah sesuai dengan etika bisnis Islam, hanya saja terdapat sedikit evaluasi pada aksioma keseimbangan yaitu yang berkenaan dengan harga produk CV. Yuspin di pasaran. Produk CV. Yuspin cenderung memiliki harga lebih tinggi dibanding dengan produk lain yang sejenis. Hal ini dikarenakan CV. Yuspin mempunyai kualitas yang lebih baik dibanding produk lain yang sejenis, dan sistem distribusi CV. Yuspin menggunakan saluran distribusi tidak langsung ke konsumen sehingga membuat harga lebih tinggi.

B. Saran

1. Kepada CV. Yuspin agar mencari solusi terbaik untuk mewujudkan keseimbangan harga produknya dibanding produk lain yang sejenis, sehingga produk CV. Yuspin lebih mudah dinikmati oleh seluruh lapisan masyarakat.
2. Kepada peneliti selanjutnya agar bisa lebih rinci lagi dalam penelitian yang membahas tentang etika bisnis Islam, dengan teori yang berbeda dan yang lebih kuat lagi.

DAFTAR PUSTAKA

Abū Dā'ūd Sulaymān ibn al-Ash'ath al-Sijistānī, *Sunan Abī Dawūd* (Juz 3), Lebanon: Dār al-Fikr.

Al-'Asqalāni, Ibnu Ḥajar, *Bulūgh al-Marām,* Jakarta: Dār Al-Kutub Al-Islamiyyah.

Al-'Asqalāni, Ibnu Ḥajar, *Fatḥ al-Bāri,* Riyad: Maktabah Malik Fahd.

Al-'Asqalāni, Ibnu Ḥajar, *Mausū'ah al-Hāfidz Ibnu Ḥajar al-'Asqalāni,* Islamkotob.

Al-'Utsmāni, Maulānā Dzafar Ahmad, *'Ilāu as-Sunan,* Pakistan: Idārah al-Qur'ān Wa al-'Ulūm as-Syar'iyyah.

Alfan, Muhammad., 2011, *Filsafat Etika Islam,* Bandung: Pustaka Setia.

Al-Hambaly, Abi Abdullah Muhammad bin Abdul Wahid., *Shihahul Ahadits* (jilid 1), (Lebanon: DKI.

As'ad, Samir, *Al-Arbaun al-idariyyah minal arba'in an-nawawiyyah,* Beirut: Darul Kutub Al-Islamiyyah.

Aziz, Abdul., 2008, *Ekonomi Islam Analisis Mikro dan Makro (Cet. Ke-1),* Yogyakarta: Graha Ilmu.

Baeekun, Rafeek Isa, 1997, *Islamic Business Ethic,* Herndon:The International Institute of Islamic Thought.

Bakhri, Syaeful. Leliya dan Latip Purnama, 2018, "Tijauan Etika Bisnis Islam Dalam Strategi Pemasaran Home Industri Tahu Sari Rasa", Al-Mustashfa: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Islam, Vol. 3, No. 2, Desember 2018.

Barus, Elida Elfi, Nuriani**,** 2016, **"**Implementasi Etika Bisnis Islam (Studi Pada Rumah Makan Wong Solo Medan", Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam Volume 2 Nomor 2, September 2016.

Bungatang, 2013, "Pengaruh Jumlah Distributor Terhadap Volume Penjualan Semen Pada PT Semen Bosowa di Kab. Maros", Jurnal Economix Volume 1 no. 2 Desember 2013.

Departemen Agama RI, 2011, *Al Qur'an dan Terjemahnya,* Cet: VI, Bandung: Sinar Baru Algensindo.

Desiana, Rina, Noni Afrianty, 2017, Landasan Etika Dalam Ekonomi Islam, Jurnal AL-INTAJ Vol. 3, No. 1.

Djakfar, Muhammad, 2012, *Etika Bisnis*, Jakarta: Penebar Plus.

Dwantari, Annisa, 2018, "Penerapan Saluran Distribusi Pada Perusahaan PT. Tirta Marwah Mandiri", PERFORMA: Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis, Volume 3, Nomor 2, Juni 2018, hlm. 241-249.

Echol, John M. dan Hassan Shadily, 2016, *Kamus Inggri-Indonesia*, Jakarta: PT. Gramedia.

Hakim, *al-Mustadrak 'ala as-Ṣaḥiḥaini* (jilid 2), Beirut: Darul Ma'rifah.

Hasan, Ali, 2009, *Manajemen Bisnis Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

https://kbbi.web.id/distribusi diakses Senin, 11 Mei 2020, pkl 21.10

https://quran.kemenag.go.id/sura/49, diakses 02 Juni 2020, pkl. 21.45 WIB.

https://www.merriam-webster.com/dictionary/implement, diakses pada Rabu, 04 Nopember 2020, pkl. 04.52 WIB.

Huberman, A. Michael., Matthew B. Miles, Johnny Saldana, 2014, *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*, California: SAGE Publications, Inc.

Jami' Tirmidzi, Riyadh: Baitul Afkar Ad-Dauliyah.

Juliana, M. Faathir dan M.A. Sulthan, "Implementasi Etika Bisnis Islam Pelaku Usaha Mikro: Studi Kasus Pada Pelaku Usaha Mikro Syariah Puspa Bank Indonesia Wilayah Jawa Barat di Bandung Tahun 2017", Jurnal Strategic Volume 19 No.1 (2019).

Khan, Syaikh Muhammad Siddiq Hasan, 2004, *Al-Jami' li Ahkam Ushul Fiqih*, Darul Fadhilah Press.

Khan, Syaikh Muhammad Siddiq Hasan., 2004, *Al-Jami' li Ahkam Ushul Fiqih*, Darul Fadhilah Press.

Kuswanto, Adi., 1993, *Pengantar Ekonomi*, Cet-3, Depok: Guna darma.

Madnasir, "Distribusi dalam Sistem Ekonomi Islam", Jurnal Muqtasid Volume 2 Nomor 1, Juli 2011.

Maryadi, Syamsuddin (ed.)., 2001, *Agama Spiritualisme dalam Dinamika Ekonomi Politik*, Surakarta: Muhammadiyah University Press.

Marzuki, 2005, *Metodologi Riset*, Yogyakrata: Ekonosia Kampus FE UII.

Mubarok, Nurul., Eriza Yolanda Maldina,"Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista", I-Economic Vol.3. No 1. Juni 2017.

Mudzar, M. Atho, 1998, *Pendekatan Studi Islam Dalam Teori dan Praktek*, Cetakan Kedua, Yogyakarta:Pustaka Pelajar.

Muhammad, *Etika Bisnis Islami*, Yogyakarta: UPP AP YKPN.

Naqvi, 1985, *Ethics and Economics An Islamic Synthesis* , Diterjemahkan oleh Husain Anis dan Asep Nikmat, Bandung: Mizan.

Naqvi, Syed Nawd Haider., 2003, *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam* Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Nawawi, Imam., 2009, *Riyadhus Shalihin*, terj. Ahamad Rofi Usmani, Bandung: Mizan Pustaka.

Nursusilawati, Subagyo, "Penentuan Strategi Saluran Distribusi Berdasarkan Karakteristik Produk Sukses", Forum Teknik Vol. 37, No. 1, Januari 2016.

Putri, Mela Apniza., Rosmayati dan Rosmita, "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Saluran Distribusi Usaha Kecil Menengah (UKM) (Survei Pada Kue Bangkit "Syempana" di Kota Pekanbaru", Jurnal Valuta Vol. 4 No 2, Oktober 2018.

Rahman, Afzalur, 1995, *Doktrin Ekonomi Islam*, Jld 1, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf.

Rowland, Diana, 1993, *Etika Binsis Jepang: Petunjuk Praktis menuju Sukses Orang Jepang, ter. Sahat Simamora,* Jakarta: Bumi Aksara.

Sadri, Ahadin, "Analisis Implementasi Etika Bisnis Islam Pada Usaha Jual Beli Mobil Bekas di PT Berlian Abadua Satu", Majalah Ilmiah BIJAK, Vol. 15, No. 2, September 2018, hlm. 163 – 186

Sampurno, Wahyu Mijil, "Penerapan Etika Bisnis Islam dan Dampaknya Terhadap Kemajuan Bisnis Industri Rumah Tangga", Jurnal Sampurno, Journal of Islamic Economics Lariba (2016). Vol. 2, issue 1.

Setianingsih dkk, "Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjuala: Studi Kasus pada PT Sinar Sosro Cabang Rancaekek Bandung", Ad-Deenar Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam Vol. 3 No. 2 Oktober 2019.

Subagyo dkk, 2018, *Akuntansi Manajemen Berbasis Desain,* Yogyakarta: Gadjah Mada University.

Syihabuddin, Atok ,"Etika Distribusi Dalam Ekonomi Islam", Jurnal Al-Qānūn, Vol. 20, No. 1, Juni 2017.

Thantawi, *Tafsir Al-Wasith Litanthawi* (online), King Saud University, diakses pada Senin, 08 Juni 2020, pkl: 21:51

Tim Peneliti FSEI, 2008, *Filsafat Ekonomi Islam,* Yogyakarta: FSEI Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga.

Veithzal R., Amiur N., & Faisar A.A., 2012, *Islamic Business And Economics Ethics*, Jakarta: PT Bumi Aksara.

Yusanto, Muhammad Ismail, 2008, *Menggagas Bisnis Islami,* Yogyakarta: Gema Insani.

LAMPIRAN

PANDUAN WAWANCARA
Untuk Tugas Akhir dengan Judul Tesis:
IMPLEMENTASI SISTEM DISTRIBUSI CV. YUSPIN PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM

Rumusan masalah:
Bagaimana implementasi sistem distribusi CV. Yuspin perspektif etika bisnis Islam?

Rumusan masalah:

Hari/ Tanggal :
Durasi Wawancara :
Lokasi Wawancara :

Nama Narasumber :
Jabatan :
Umur :
Pendidikan :

A. Profil CV. Yuspin

1. Bagaimanakah Sejarah CV. Yuspin?
2. Apakah Visi dan Misi CV. Yuspin?
3. Bagaimanakah struktur organisasi yang ada di CV. Yuspin?

B. Distribusi pada CV. Yuspin

1. Bagaimana sistem distribusi di CV. Yuspin?

C. Implementasi sistem distribusi CV. Yuspin perspektif etika bisnis Islam

Aksioma	Pemaknaan	Pertanyaan
Kesatuan *(tauhid)* (Naqvi)	a. Menghindari diskriminasi antar sesama pelaku ekonomi.	1. Bagaimana CV. Yuspin memberi harga untuk agen yang berasal dari berbagai macam daerah dan suku? 2. Bagaimana CV. Yuspin memberi informasi untuk agen yang berasal dari berbagai daerah dan suku? 3. Bagaimana CV. Yuspin berinteraksi dengan para agen yang berasal dari berbagai daerah dan suku?
	b. Menjauhi praktek-praktek bisnis yang tidak beretika. Dengan hanya takut kepada Allah.	1. Bagaimana CV. Yuspin menjamin produk yang dikirim ke agen sesuai pesanan? 2. Bagaimana CV. Yuspin menjamin kualitas produk yang didistribusikan? 3. Bagaimana proses pembayaran serta serah terima barang yang didistribusikan kepada agen? 4. Bagaimana CV. Yuspin menunjukkan bahwa pihak CV. Yuspin sangat menghargai waktu?
	c. Menghidari penimbunan harta dengan serakah.	1. Manakah yang lebih penting bagi CV. Yuspin antara keuntungan yang lebih atau terpenuhinya kebutuhan konsumen? 2. Bagaimana langkah yang dilakukan CV. Yuspin jika muncul permintaan yang banyak dari konsumen sementara barang di lapangan langka?
	d. Meniatkan seluruh aktivitas bisnis hanya untuk Allah (ibadah)	1. Apa tujuan utama CV. Yuspin dalam berbisnis? 2. Apa niat yang ditanamkan oleh CV. Yuspin kepada para agen dalam berbisnis?

Keadilan *('adl)* (Naqvi)	a. Keseimbangan, dalam penetapan harga dan menghindari monopoli (*Equilibrium)*	1. Bagaimana cara CV. Yuspin menghadapi persaingan antar sesama pengusaha produk sejenis? 2. Bagaimana penetapan harga di CV. Yuspin? 3. Apakah harga di produk CV. Yuspin seimbang dengan harga produk yang lain yang sejenis?
	b. Adil dalam takaran/timbangan *(equity)*	1. Bagaimana Yuspin memilih kain untuk produknya? 2. Bagaimana daya serap kain Yuspin? 3. Bagaimana pengaruh pruduk Yuspin terhadap lingkungan? 4. Bagaimana pengaruh Yuspin terhadap kesehatan? 5. Apa kendala pencucian kain Yuspin? 6. Bagaimana kemasan Yuspin?
	c. Memberikan sesuai dengan hak *(justice)*	1. Bagaimana upaya CV. Yuspin dalam menghargai kinerja agen? 2. Bagaimanan jika agen melanggar aturan?
	d. Keterbukaan,kesediaan pelaku bisnis untuk menerima pendapat orang lain yang lebih baik dan lebih benar	Bagaimana tindak lanjut CV. Yuspin dalam menerima kritik/saran dalam distribusi?
Kehendak Bebas (*Ikhtiyar*) (Naqvi)	a. Bebas untuk melakukan perjanjian ataupun transaksi dengan pihak lain.	1. Bagaimana sistem akad di CV. Yuspin dengan para agen dan distributor? 2. Apakah akad antara CV. Yuspin dan agen terjadi secara suka sama suka? 3. Bentuk apa saja kebebasan yang diberikan CV. Yuspin kepada para agen?
	b. Kreatif dan mempu mengembangkan semua potensi kehidupan alam semesta untuk menjadi sesuatu yang konkret dan bermanfaat.	1. Bagaimana inovasi yang di lakukan CV. Yuspin dalam distribusi? 2. Bagaimana upaya CV. Yuspin dalam mengembangkan *skill* agen?

Tanggunjawab *(fardh)* (Naqvi)	a. Kesediaan pelaku bisnis untuk bertanggungjawab atas tindakannya.	Bagaimana CV. Yuspin bertanggungjawab apabila ada masalah dalam distribusi?
Ihsan (*benevolence)* (Baeekun)	a. Kesediaan pelaku bisnis untuk memberikan kebaikan kepada orang lain.	Apa bentuk kebaikan atau kemudahan yang telah CV. Yuspin lakukan dalam proses distribusi? Apa bentuk kebaikan atau kemudahan yang telah CV. Yuspin lakukan kepada konsumen?
	b. Kebersamaan pelaku bisnis dalam membagi dan memikul beban sesuai dengan kemampuan masing-masing dan dan kebersamaan dalam menikmati hasil bisnis secara proporsional.	1. Bagaimana CV. Yuspin berkontribusi dalam rangka sama-sama memikul beban resiko bisnis dengan para agen? 2. Bagaimana CV. Yuspin berbagi dengan agen dalam menikmati kesuksesan?
	c. Itqan dalam bekerja. (tuntas dan tidak asal-asalan) (Didin Hafidhuddin)	1. Bagaimana CV. Yuspin mengawal proses distribusi hingga sampai kepada agen? 2. Bagaimana CV. Yuspin mengemas barang yang akan didistribusikan? 3. Bagaimana kriteria CV. Yuspin memilih agen pengiriman dalam distribusi?

PERTANYAAN UNTUK KONSUMEN

Nama Narasumber :

Umur :

Alamat :

Pendidikan :

Pekerjaan :

1. Sudah berapa lama memakai produk Yuspin?
2. Bagaimana Yuspin memilih kain untuk produknya?
3. Bagaimana daya serap kain Yuspin?
4. Bagaimana pengaruh pruduk Yuspin terhadap lingkungan?
5. Bagaimana pengaruh Yuspin terhadap kesehatan?
6. Apa kendala pencucian kain Yuspin?
7. Bagaimana kemasan Yuspin?

LAMPIRAN HASIL WAWANCARA

HASIL WAWANCARA DENGAN OWNER CV. YUSPIN

Nama Narasumber : Rafi'ah Rusyda
Jabatan : Direktur (owner)
Hari/Tgl. :22 Juli 2020
Durasi : 60 menit

D. Implementasi sistem distribusi CV Yuspin perspektif etika bisnis Islam

Aksioma	*Pemaknaan*	*Pertanyaan*
Kesatuan (tauhid) (Naqvi)	*e. Menghindari diskriminasi antar sesama pelaku ekonomi.*	*4. Bagaimana CV Yuspin memberi harga untuk agen yang berasal dari berbagai macam daerah dan suku?* *Untuk harganya ita kan seragam tergantung paket yang diambil, misalkan dia mau ambil reseller dia dapat harga reseller tapi kalau mau ambil agen ya dapat harga agen, sama semua dan tidak beda, Cuman yang membedakan itu kan ongkirnya, dan itu mereka yang menanggung, bukan kita.* *5. Bagaimana CV Yuspin memberi informasi untuk agen yang berasal dari berbagai daerah dan suku?* *Tidak ada perbedaan informasi, paling yang deket kalau mau ambil langsung atau mau lihat show roomnya langsung juga boleh.* *6. Bagaimana CV Yuspin berinteraksi dengan para agen yang berasal dari berbagai daerah dan suku?* *Berinteraksi sebagaimana mestinya aja sih, kadang kalau admin itu kan udah dilatih, miskan mereka sering komen ke status para agen yang dengan bahasa yang tidak sara, dan di peraturan grup-grup kita tidak boleh sara, dan kalau kita ketemu para agen sudah seperti keluarga sendiri.*

	f. Menjauhi praktek-praktek bisnis yang tidak beretika. Dengan hanya takut kepada Allah.	*5. Bagaimana CV Yuspin menjamin produk yang dikirim ke agen sesuai pesanan?* *Kita berusaha memberikan produk sebaik mungkin, kita terus melakukan perbaikan, semua bentuk barang yang kita iklankan adalah real bentuk dan speknya sama seperti dengan barang aslinya. Ini kan kita untuk pesanan konsumen melalui beberapa tahap, maksudnya beda-beda yang ngurusin, approvingnya beda, yang cetak nota beda, packingknya beda otomatis kan, cek nya berkali-kali untuk mempermudah kalau misalkan sampai konsumen salah mudah untuk dicek ini kesalahan dimana? Contoh misalnya ada yang komplain, mbak saya pesen dua yang datang satu, apakah salahnya di nota? Berarti yang kurang teliti itu bagian penotaan, atau salahnya di packing.* *6. Bagaimana CV Yuspin menjamin kualitas produk yang didistribusikan?* *Kita dalam packegingnya ada kartu garansi,jadi itu untuk mengklaim garangnsi misalkan ada yang tidak terpasang kancingnya, jadi kita menjamin itu, karena tidak ada yang perfect lah.* *7. Bagaimana proses pembayaran serta serah terima barang yang didistribusikan kepada agen?* *99 persen by transfer sih, bisa cash bisa juga gesek, tapi jarang sih, biasanya cash, bayar dulu baru dikirim, ada sih sistem cod, kalau ada agen yang mau sistem cod kita fasilitasi ada ekspediisnya, tapi kan tidak semua bisa.* *8. Bagaimana CV Yuspin menunjukkan bahwa pihak CV Yuspin sangat menghargai waktu?* *Respon kita cepat karena kita kan sudah menggunakan aplikasi yang nyambung ke seluruh Indonesia, untuk pengiriman kita berusaha mengirimkan tepat waktu sih, kalo emang udah transfer sebelum jam 12.00 kami akan kirim hari itu, tapi kalo udah lebih kami masukan pengiriman besok*
	g. Menghidari penimbunan harta dengan serakah.	*3. Manakah yang lebih penting bagi CV Yuspin antara keuntungan yang lebih atau terpenuhinya kebutuhan konsumen?* *Kebutuhan konsumen dong, malah kita preorder-preorder karena tidak ada stok,*

		malah kita pernah tutup orderan selama dua minggu full untuk memenuhi pesanan yang udah masuk, gak mungkin kita nimbun stok itu karena ya fast moving. *4. Bagaimana langkah yang dilakukan CV Yuspin jika muncul permintaan yang banyak dari konsumen sementara barang di lapangan langka?* *Kami tetap berusaha memenuhi kebutuhan konsumen.*
	h. Meniatkan seluruh aktivitas bisnis hanya untuk Allah (ibadah)	*3. Apa tujuan utama CV Yuspin dalam berbisnis?* *Tujuaannya pasti semuanya ibadah ya, memberikan manfaat bagi orang banyak itu juga bisa dilihat dari sistem distribusinya kenapa kita tidak langsung jual ke user karena kita berfikir kalau kita bareng-bareng punya mitra banyak mereka bisa dapat hasil dari rumah itu kan bisa jadi jalan rezeki orang. dan bisa membka lapangan kerja buat sekitar, karena di sini kan daerah yang agak jauh dari pabrik besar, yang berada di salatiga, mereka kan harus meninggalkan rumah. Ketia kita lagi down kita ingat kita ini diberi amanah oleh Allah untuk menjadi jalan rezeki orang banyak.* *4. Apa niat yang ditanamkan oleh CV Yuspin kepada para agen dalam berbisnis?* *Jadi setiap meereka daftar mereka itu sebenarnya kita ajak untuk ibadah berupa memberikan manfaat untuk sesama dengan mengenalkan Yuspin, dengan narasi kita itu kakak bisa melakkan berbagai manfaat dari satu langkah, pertama mereaka ngajak wanita hidup sehat, mereka juga mencintai lingkungan karena tidak membuang sampah, itu kan langkah kecil ya, kalau kita mencintai lingkungan Allah juga akan mencintai kita. Terus niatnya pasti untuk membantu perekonomian keluarga, jadi kita bisa share benefit yang sudah jadi agen, itu banyak yang mbak saya jadi agen bisa umreah, bisa aqiqahin anak saya, yang kaya gitu itu sangat bermakna banget untuk kita berarti tujuan kita untuk mengajak mereka beribadah tercapai. 21.49*
Keadilan (‘adl) (Naqvi)	*e. Keseimbangan, dalam penetapan harga dan menghindari monopoli (Equilibrium)*	*4. Bagaimana cara CV Yuspin menghadapi persaingan antar sesama pengusaha produk sejenis?* *Kita cukup tau aja, oh ada produk baru sama tapi tetap pinya possioning sendiri, possioning suatu brand itu kan penting biasanya karena brand kita kuat ya memang karena orang tahu gitu lho posisioning kita diminana kenapa harga kita segitu berbeda bgt dengan produk-produk yangbaru muncul di pasaran jadi kita gak ambil pusing sih cuman cukup tahu aja dia sampai mana kita akan inovasi apa, jadi ibaratnya kita udah lari dia baru merangkak.* *5. Bagaimana penetapan harga di CV Yuspin?* *Karena kita banyak mitra-mitra ya kalau misal pusatnya da minimum profit yang*

		harus kita apat karena untk operasional, jadi disesuaikan dengan alur produksi setelah itu baru penetapan harga untuk agen. Sampai konsumen harganya sama Cuma yang beda, dan itu terserah si agen, 20: *6. Apakah harga di produk CV Yuspin seimbang dengan harga produk yang lain yang sejenis?* *Seimbang, kta ada di pertengahan ada yang lebih mahal dari kita barang impor, barang impor jualnya per piecis sekitar 45-55 sedangkan kita isinya enam itu sekitar 160 berarti per piecisnya kalau dibandingkan proudkk home industri itu tetap diatasnya karena kualitaskalau disamain dengan mereka ya beda mereka mungkin beli kainnya masih meteran jahit sendiri. 18.00*
	f. Memberikan sesuai dengan hak (justice)	*3. Bagaimana upaya CV Yuspin dalam menghargai kinerja agen?* *Sebenaernya kita menghargai mereka, apa namanya kita ada program-program reward untuk agen. Banyak, itu untuk menghargai kinerja mereaka* *4. Bagaimanan jika agen melanggar aturan?* *Kalau ada yang melanggar, misalnya ada yang menjual di bawah harga pasar biasanya kita langsung tegur langsung dijapriin sama agen, jadi ada admin itu ada yang tugasnya menegur agen yang melanggar, jadi peraturannya mereka boleh menjual di bawah harga pasar asal tidak terang-terangan kan itu menjatuhkan harga pasar, kasihan kan yang lain.*
	g. Keterbukaan,kesediaan pelaku bisnis untuk menerima pendapat orang lain yang lebih baik dan lebih benar	*Bagaimana tindak lanjut CV Yuspin dalam menerima kritik/saran dalam distribusi?* *Kita selalu menerima dengan sangat tangan terbuka senang hati mereka ngasih sarang apapun kita terima kita tampung nanti kami diskusi biasanya kita ada evaluasi bulanan, manajemen, tim penjualan, jadi kalo ada problem satu bulan kita produksi dan rencana target bulan depan.*
Kehendak Bebas (Ikhtiyar)	*c. Bebas untuk melakukan perjanjian ataupun*	*4. Bagaimana sistem akad di CV Yuspin dengan para agen dan distributor?* *Jadi pertama mereka dafatar itu kita memberikan keternagna sejsels sjelasnya tentang*

(Naqvi)	*transaksi dengan pihak lain.*	*semua peraturan di sini bagaimana dia jadi mitra, etika mereka berpromosi bagiamana, itu nanti dapat di katalok, mereka harus tahu dulu sejels-jelasnya mereka nanya sampai jelaspun tetrap kita layani karena kita tidak mau mis komunikasi, kalou memang dia udah oke, fix mau jadi agen ya tinggal daftar sesaui peraturan yang ada, jadi kita sama-sama enak, kita ngasih peraturan kalau nggak mau pun kita nggak akan maksa, misal merasa keberatan dengan syaratnya nggak masalah.* *5. Bentuk apa saja kebebasan yang diberikan CV Yuspin kepada para agen?* *Mereka bebas untk berporomsi ke seluruh indonesia, meskipun ada daerahnya. Mereka bebas aja mau promosi di media sosial manapun mau di market place atau mau dimana, asalkan tidak menyalahi aturan promosi.*
	d. Kreatif dan mempu mengembangkan semua potensi kehidupan alam semesta untuk menjadi sesuatu yang konkret dan bermanfaat.	*3. Bagaimana inovasi yang di lakukan CV. Yuspin dalam distribusi?* *Dulu awal-awalnya pakainya organik, belom pakai endors dll, setelah itu kita beraniin endors, dsbg, akhirnya membuta impact besar, buat mitra-mitra kita mempermudah mereka untk promosi, dulu tidak maini ads sekarang main karena itu menjangkau lebih banyak orang.* *4. Bagaimana upaya CV Yuspin dalam mengembangkan skill agen?* *Kita ada pelatihan kia biasanya mengaundang mentor dari luar kadang juga saya sendiri, tapi seringn;ya dari luar materi tengang copirigting hipno seling, emgnikat konsumen dari kata-kata, facebook ads.*
Tanggunjawab (fardh) (Naqvi)	*b. Kesediaan pelaku bisnis untuk bertanggungjawab atas tindakannya.*	*Bagaimana CV Yuspin bertanggungjawab apabila ada masalah dalam distribusi?* *Kita langusng selsaikan, Kalau itu memang kesalahan dari sini kan biasan dikirim dulu fotonya, kan ada nyang nanganin komplain khusus, misal jahitan rusak, kan ketahuan jahitan rusan, apakah memang bneeran rusak atau disana dibongkar sama orang, kalau kita di dalam packegingnya ada garansi untuk mengklaim garansi misal ada yang tidak kepasang kancingnya, cacat, atau kotor, kita menjamin itu karena tidak ada yang perfect di dunia lah. Bahkan ongkirnya kita yang nanggung, baik ongkir return dan ongkir gantinya, meski 1 pieces, kita menanggung 2 kali kirim.*
Ihsan (benevolence) (Baeekun)	*d. Kesediaan pelaku bisnis untuk memberikan kebaikan kepada orang lain.*	*Apa bentuk kebaikan atau kemudahan yang telah CV Yuspin lakukan dalam proses distribusi?* *Menghadirkan aplikasi untuk memudahkan mereka, kita juga memberikan diskon-diskon ongkir, ya intinya mempermudah mereka*

		Apa bentuk kebaikan atau kemudahan yang telah CV Yuspin lakukan kepada konsumen? *Kemudahannya ya itu , bisa belanja di agen terdekat, dengan syarat agen punya stok, sebenarnya kehadian agen itu untuk memperudah konsumen, apalaigi kalu sudah datang masa haid pengen cepet dapat stoknya*
	e. Kebersamaan pelaku bisnis dalam membagi dan memikul beban sesuai dengan kemampuan masing-masing dan dan kebersamaan dalam menikmati hasil bisnis secara proporsional.	*3. Bagaimana CV Yuspin berkontribusi dalam rangka sama-sama memikul beban resiko bisnis dengan para agen?* *Oh misal ada agen yang sudah promosi mati-matian ternyata stoknya tidak habis, kita akan alihnkan stok dia ke agen lain dengan harga modal ke agen lain yang membutuhkan, begitu sudah spt itu kita evaluasi 3 bulan bertutu turub tidak ada orderan kita anggap tidak jodoh.* *4. Bagaimana CV Yuspin berbagi dengan agen dalam menikmati kesuksesan?* *Dengan rewad turus juga bisasanya ktia kasih akay thr ya sering tiap tahun kita kasih, tapi itu tidak semua ya ada syaratnya lagi karena gianmnau ya karena kta sama-sama kreja, tidak usah berprestasi hanya dengan minimal order aja*
	f. Profesional (itqan) dalam bekerja. *(tuntas dan tidak asal-asalan)* *(Didin Hafidhuddin)*	*4. Bagaimana CV Yuspin mengawal proses distribusi hingga sampai kepada agen?* *Iya itu tadi miosal ada konsuen, pak saya ingin pesen, kita tanya domisili di maana, kita kasih nomior agen terdekat, hari ni kita kasih besok kita fooolo up lagi si konsumen itu paakah sudah direson dengan agaen kami sudah dilayani atau belm kalo belm mungkin bisa membantu.* *5. Bagaimana CV Yuspin mengemas barang yang akan didistribusikan?* *Kita dobel-dobel bisanya, kalau jauh pakai karung dijauit, dulu pernah pakia plstik dong, ada komplain jebol, plaskti msih dilakbang plus karung.* *6. Bagaimana kriteria CV Yuspin memilih agen pengiriman dalam distribusi?* *Pertama dari pelayananmereka, pickup cepat atau tidak, kita smpate berpindah agen untuk yng akaya jnt dulunya di pusat boyol, karen jauh jadi sering telat pickupnya, jaidnya yang harusnya dikirim hari ini ternyata jadi besok, akhirnya kita ganti.*

ISLAM
UNIVERSITAS
INDONESIA

HASIL WAWANCARA DENGAN AGEN 1

Hari/ Tanggal : 11 Agustus 2020
Durasi Wawancara : 30 menit
Nama Narasumber : Dewi
Alamat : Tulang Bawang
Menjadi agen sejak : 2016

PERTANYAAN PENELITIAN

1. *Kesatuan*
   a. *Menghindari diskriminasi antar sesama pelaku ekonomi.*
      1) *Bagaimana CV Yuspin memberi harga untuk agen yang berasal dari berbagai macam daerah dan suku?*
      Kalau dalam pembeiran harga kepada para agen menurut sya sama, setiap agen punya hak yanga ssma kecuali agen tersebut punya tingkattan, ada agen tunggal, reguler dan distribuotr, dan distribut pasti dapat harga yang lebih murah daripada agen.

      2) *Bagaimana CV Yuspin memberi informasi untuk agen yang berasal dari berbagai daerah dan suku?*
      jadi mbak rafia dan tim membuat sebuah forum grup wa, line, telegram untk meyamiapikan informasi untuk para agen... jadi semua agen bisa langsung komunikasi langsung dengan admin owner, admin dan orang-ioarng yang diperlukan, jadi akses informasi terbuka.

      3) *Bagaimana CV Yuspin berinteraksi dengan para agen yang berasal dari berbagai daerah dan suku?*

      Saya sendiri mengalami mabk rafia sebagai owner itu walaupun kita blm kenal kalau kita komuniskasi sama dai welcome enek jadi tidak membekdakan saya tidak kenal si a taupun si b, asdalkan kita memagen dan kita aktif emnjaewab, dari dia aktif memjawab, dari cara dia menjawab itu tidak antar kita.

   b. *Menjauhi praktek-praktek bisnis yang tidak beretika. Dengan hanya takut kepada Allah.*
      1) *Apakah ada perbedaan antara barang yang anda pesan dengan yang anda terima dari Yuspin baik secara kualitas dan kuantita*

Secara kualitas apa yang dikirm yuspin itu sesuai banget dengan apa yang diiklankan dari segi foto, fidio dan informasi yang tertulis, itu sama plek tida ada beda, jadi semauanya real. Jadi tidak ada di foto dibagus-bagusin, seperti ikaln mie instan kalai di video lengkap sekalai tetapi aslinya tidak ada.

2) *Bagaimana kualitas produk Yuspin? Apakah sesuai dengan iklannya?*
3) *Bagaimana proses pembayaran serta serah terima barang yang didistribusikan kepada agen?*
   Via transfer, melalu rek bangk masing-masing, bisa juga pakai ovo, kalau yspin emnyediakan 2 bank bri sama mandiri
4) *Apakah pernah ada keterlambatan Yuspin dalam mengirim barang pesanan anda?*
   Pernah ada keterlambatan pengiriman, jadi naamanya ordern pusat kan seabren, pernah waktu itu ketlisut apaek3t saya tiu tidak dikirim-kirm kahirnya saya konformasi ke bagian pengiriman, dia wlcome mau kroseck, begitu kroscek, begitu lihat pekt belm dikirm langsung dikrim, tapi ini jarang terjadi.

c. *Menghidari penimbunan harta dengan serakah.*
   1) *Bagaimana langkah yang dilakukan CV Yuspin jika muncul permintaan yang banyak dari konsumen?*
      Waktu itu pernah, overload banget, kita para agen ikut antri, kita ngisi list, order apa yang diorder, terus kita ngantri pengirimannya.

2. *Keadilan*
   a. *Keseimbangan, dalam penetapan harga dan menghindari monopoli (Equilibrium)*
      1) *Apakah harga di produk CV Yuspin seimbang dengan harga produk yang lain yang sejenis?*
         Kalau kita memanging dengan harga produk lain sya merasa ysupih lebiih mahal, tapi kalau kita liaht kuaitasnya itu ysupin lehbi tinggi dari prouk lain, wajar kalau harga diatas rata-rata pasaran, sampai sekarang pembaaflut kain dengan teknologi bakteri , dan standar SNI baru Yuspin.
   b. *Memberikan sesuai dengan hak (justice)*
      1) *Bagaimana upaya CV Yuspin dalam menghargai kinerja agen?*
         Sya pribad merasa cv yuspin selalu mengharig para geang bhakan reseller juga, waaluapun resleeler tidak berhugungal angsung dengan pusat, reselleeer hubungannya dengan agen, tapi pusat juga memberikan reward untuk reseller, dari poin-poin yang dikumpulkan, kita sangat dihargai dari segi reward,

dari segi kita punya keluhah, itu ada admin komplainnya ada admin yang bersidia menerima keluh kesah kita nanti baru sama dia dibantuk diberi saran memecahkan masalah kita.

2) *Bagaimanan jika agen melanggar aturan?*
Jadi kan perusahaan itu kan punya aturan ya, jadi tidak boleh menjual harga yang dibwah yang ditentkan, kalau misal ada yang sperti itu biasanya kami melaporkan ke pusat, nanti dari pusat nembusin ke pihak yans sebagai tersangka, dijelaskan mau berubah atau tidak, mau jualan lagi apat tidak, kaalau iya ayo, jangan main curang. Tetap ada komunikasi yang baik tidak langsung dipecat.

c. *Keterbukaan,kesediaan pelaku bisnis untuk menerima pendapat orang lain yang lebih baik dan lebih benar.*
1) *Bagaimana tindak lanjut CV Yuspin dalam menerima kritik/saran dalam distribusi?*
Baisanya kalalu kita para agen kalau nyampaiin kreiteik dan sayran ke owner selalu diginiin, baik mbak kita tampung dulu bisa dimasukkan di materi brifing nanti, kalau kita punya keluha, masukan dia mau nampung mau nerima, kalau masukan kita bagus, dipakai sama dia.

3. *Kehendak bebas*
a. *Bebas untuk melakukan perjanjian ataupun transaksi dengan pihak lain.*
1) *Bagaimana sistem akad di CV Yuspin dengan para agen dan distributor?*
Jadi waktu itu saya cari cari info yuspin, karena kita nyari, kemudian dia memang menyediakan untuk membuka peluang menjadi agen, itu kan suka sama suka to, saya membutuhkan dia dia membutuhkan saya, sya suka jadi agen dia dia suka punya agen seperti saya
2) *Apakah akad antara CV Yuspin dan agen terjadi secara suka sama suka?*
Karena kita nyari, kemudian dia memang menyediakan untuk membuka peluagang menjadi agen, itu kan suka sama suka to, saya membutuhkan dia dia memutahkan saya, sya suka jadi agen dia dia suka punya agen seperti saya.
3) *Bentuk apa saja kebebasan yang diberikan CV Yuspin kepada para agen?*
Kita para aaeng bebas menjual ke siapa saja, ke wilayah mana saja, walalupn kita agen di suatu wilayah, tapi kalau ada konsumn di luara wiwayah ikita itu tetap boleh kita bebas menjual secara ofline ataupun online, boleh buka warung,

ataupun di mareket place, atau kita mau jual bersamaan dengan produk lain dalam satu toko juga boleh.

b. *Kreatif dan mempu mengembangkan semua potensi kehidupan alam semesta untuk menjadi sesuatu yang konkret dan bermanfaat.*
    1) *Bagaimana inovasi yang di lakukan CV. Yuspin dalam distribusi?*
    Dulu waktu saya gabung ke yuspin itu masih sangat sederhana, sistem penjualannya masih sederhana, bagus tapi masih sederhana, jaman dulu belum ada paket hemat, paket komplit juga belum ada, aplikasi dulu belum ada sekarang sudah aplikasi belanja khusus agen dan reseller, dari segi produk berinovasi, teknologi, penjualan dan marketing juga berinovasi.

    2) *Bagaimana upaya CV Yuspin dalam mengembangkan skill agen?*
    Kita itu dikasih fasiliras namanya belajar sama mentaor, waktu itu kita pernah meet and greet didatangkan mnetor motivator agen yang mencapi penjualan teringtinggi disuruh berbicara disueuh ngasih kiat-kiatnya ke kita jadi kita terasah ilmuny termotivasi wawasan kita semakin luas.

4. *Tanggungjawab*
    a. *Kesediaan pelaku bisnis untuk bertanggungjawab atas tindakannya.*
        1) *Bagaimana CV Yuspin bertanggungjawab apabila ada masalah dalam distribusi?*
        Kalau ada barang reject kita bisa minta retur produknya, kita kirimkan barang ke Yuspin, tarus nanti barang baru di kirimkan ke kita lagi, biasanya kalo aku dibarengi sama orderan selanjutnya

5. *Ihsan*
    a. *Kesediaan pelaku bisnis untuk memberikan kebaikan kepada orang lain.*
        1) *Apa bentuk kebaikan atau kemudahan yang telah CV Yuspin lakukan dalam proses distribusi?*
        Jadi walaupun kita punya trarget bulanan tapi tidak dipaksa, msisalkan kita tidak mencapai target 3 bualn berturu-turut kita masih dikasih keluasan, masih ditawarkan gimana masih jaulaan, apa kendalanya kk gk laku jualanya, oh saya kurang motivasi, maka dimotivasi.

2) *Apa bentuk kebaikan atau kemudahan yang telah CV Yuspin lakukan kepada konsumen?*

b. *Kebersamaan pelaku bisnis dalam membagi dan memikul beban sesuai dengan kemampuan masing-masing dan dan kebersamaan dalam menikmati hasil bisnis secara proporsional.*
   1) *Bagaimana CV Yuspin berkontribusi dalam rangka sama-sama memikul beban resiko bisnis dengan para agen?*
      Pernah misal ada agen yang terkena musihab, cv yuspin mengajak teman-teman membantu, pokoknya sistemnya udah kekeluargaan maka saling membantu.
   2) *Bagaimana CV Yuspin berbagi dengan agen dalam menikmati kesuksesan?*
      Kalau penjualan kita banyak yuspin juga untungnya juga banyak, kita juga dapat reward, bahkan ada yang dapat reward umrah.

c. *Profesional (itqan) dalam bekerja (tuntas dan tidak asal-asalan)*
   1) *Bagaimana CV Yuspin mengawal proses distribusi hingga sampai kepada agen?*
      Yuspin ngasih rekeomendasi rekomendasi ekspedisi untuk para agen kemaudain kita berhak memilih pakai yang mana, mereka udah ada bagian-bagian pengiriman, ketika pihak yusipin sudah nahur di ekspediai, itu menjadi tagjaawbae ekspediai sepenuhnya, tapi kalau ada kendala di eks itu barang tidak samapi atau salah kirim kita ttep bis komplain ke pihak yuspin nanti yuspin bantu turun ke ekspedisi.
   2) *Bagaimana CV Yuspin mengemas barang yang akan didistribusikan?*
      Rapi banget, kalau saya sendiri pakai trashbak, lakban, dan pakai karung.
   3) *Bagaimana CV Yuspin memilih agen pengiriman dalam distribusi?*
      Ya biasanya agen eks yang biasa digunakan, tergantung kalau pengiriman sedikit kita pakae reguler, kalau banyak ya pakai kargo.

HASIL WAWANCARA DENGAN AGEN 2

Hari/ Tanggal : 7 Agustus 2020
Durasi Wawancara : 30 menit
Nama Narasumber : Wahyu
Alamat : Sleman
Menjadi agen sejak : 2018

PERTANYAAN PENELITIAN

1. *Kesatuan*
   a. *Menghindari diskriminasi antar sesama pelaku ekonomi.*
      1) *Bagaimana CV Yuspin memberi harga untuk agen yang berasal dari berbagai macam daerah dan suku?*
         Saya sendiri kan agen reguler ya sama dengan agen reguler kalau yag untuk distriubor agak beda, daftar sekian dapat harga sekian.
      2) *Bagaimana CV Yuspin memberi informasi untuk agen yang berasal dari berbagai daerah dan suku?*
         Sama karena kita pakai web, jadi semua agen reselier sudah difasilitasi dari yspin lewat web tinggal kitanya aja mau buka web atau tidak, kalau informasi ada semua disitu.

      3) *Bagaimana CV Yuspin berinteraksi dengan para agen yang berasal dari berbagai daerah dan suku?*
         Biasanya kalau di Yuspin itu Kekeluargaan, kalau digrup, yuspin juga ngadakan acara gathering kemarin sempaet ngikut sekali, rata-rata kaya keluarga sendiri, misalkan ada yang sakit ada yang seneng pada ngeshare di grup.

   b. *Menjauhi praktek-praktek bisnis yang tidak beretika. Dengan hanya takut kepada Allah.*
      1) *Bagaimana CV Yuspin menjamin produk yang dikirim ke agen sesuai pesanan?*
         Seseaui, difasilitasi oleh aplikasi, yang kita klik disiut yang dikirim, asal tidak ada human eeror pas packing, dan jumlah seesuai yang dipesan.
      2) *Bagaimana CV Yuspin menjamin kualitas produk yang didistribusikan?*
         Kulaitasnya bagus, dari beeberapa kkonsumen sendir yang udah pakai merek lain bilang ia lho bagus yuspini iitu kainnya pangkibngnya juga lebih bagus apabaligi sekarng pakai anti baktrial, ya lebih bagus aja dari yang lain
      3) *Bagaimana proses pembayaran serta serah terima barang yang didistribusikan kepada agen?*

Trangfer baru barang dikirim, dia ada peraturan kalau oder hari ini nanti hari ni juga diirim, harus bayar sebelumm jam 12, kalau transfer lebih dari jam 12 dikirmnya besok.

4) *Bagaimana CV Yuspin menunjukkan bahwa pihak CV Yuspin sangat menghargai waktu?*
Rata-rata teapat wakut asal tidak keselip dll, human error aja, tapi normal tepat waktu.

c. *Menghidari penimbunan harta dengan serakah.*
1) *Bagaimana langkah yang dilakukan CV Yuspin jika muncul permintaan yang banyak dari konsumen?*
Yang selama ini udah pernah terjadi pas banyak-banyaknya oreder sampai ngelist, jadi agen siapa yang pesen, urut, siapa yang kelist duluan dia yang dikirm duluan. Tapi cepet kok Responnya terhadap pemenuhan kebetuhan.

2. *Keadilan*
a. *Keseimbangan, dalam penetapan harga dan menghindari monopoli (Equilibrium)*
2) *Apakah harga di produk CV Yuspin seimbang dengan harga produk yang lain yang sejenis?*
Sebenarnya sesuai daengn barangnya, karena awet dia itu, kalau produk lain kayaknya elbh murah tetapi pas dipake ya barangnya beda dengn yang diharapkan, iya da harga ada rupa. Bagus barangya ya sesuai dengan harga yang dipasarkan.

b. *Memberikan sesuai dengan hak (justice)*
1) *Bagaimana upaya CV Yuspin dalam menghargai kinerja agen?*
Presetasi kita yang buta jugaya, semakin banya kita jual, ya untungy ke kita juga, tapi kadagn ini juga yuspin ngagain program reward untuk yang belinya lebhi banyak, dapat ponin banyak, dapat hadiah yang besar, sesuai dengan yang dia hasilkan.
2) *Bagaimanan jika agen melanggar aturan?*
Kalau ada sempet ada, ada peratuarn di larang menjual dia bawah harga yagng ditentukan, akalu di ataas haraga malah gpaapp tu mas, tapi kalau di baewah harga yang di kaltaoog yga ditetapkan yusspin itu kan ditegur, ada tuh agan batu dia jualnya malha diba eah harga itu ditegur, itu Cuma ditegur nanati kalau dia sudah men;y;useuaikan lagi dengan haraga yang sduah ditaentukan dan seseuai dengan target yang sduah ditetpakan ya bisa kembali.

c. *Keterbukaan,kesediaan pelaku bisnis untuk menerima pendapat orang lain yang lebih baik dan lebih benar.*

1) *Bagaimana tindak lanjut CV Yuspin dalam menerima kritik/saran dalam distribusi?*
Sebenerny cepet, kan kita difalistasi admin khussu untuk komplain, gitu ya, bagaian2 sendiri sudah ada, sya misalnya alamatnya salah minta dibetulin juga langsung dibetutin, cepet dia.

3. *Kehendak bebas*

a. *Bebas untuk melakukan perjanjian ataupun transaksi dengan pihak lain.*

1) *Bagaimana sistem akad di CV Yuspin dengan para agen dan distributor?*
Ya jual-berli, jual beli putus, kalo beli ya udah gitu.

2) *Apakah akad antara CV Yuspin dan agen terjadi secara suka sama suka?*
Iya, suka-sama suka, iay sebelum daftar apa syaratnya sudah dishare dulu, kalau setuju teinggal transfer aja.

3) *Bentuk apa saja kebebasan yang diberikan CV Yuspin kepada para agen?*
Kan agen diberi kebebwasn mau jual dimana aja bebas, mau penya reseller dimana aja bebas, tadinyad dibatesin kalo jogja jogaja , kalo sleman, sleman aja, reselurrag gak boleh dari luar, kalo dari luara nanati dikasih ke daerah ygnseeusi disana, perkembangan taeknonoo gakbisa, jadi mana yang dibaca oleh calon konsimen itu yang baisanya cepet direspon.

b. *Kreatif dan mempu mengembangkan semua potensi kehidupan alam semesta untuk menjadi sesuatu yang konkret dan bermanfaat.*

1) *Bagaimana inovasi yang di lakukan CV. Yuspin dalam distribusi?*
Sistem, lebih ke tekonologi, modern, disiapin akaya modul, kalo belajar di shopi gimana, disiapin cara-caranya ada gitu.

2) *Bagaimana upaya CV Yuspin dalam mengembangkan skill agen?*
Ada sih berkala, baisanya yuspin mengundang pembicaa, antnati online, lweata telthgram wa.

4. *Tanggungjawab*
Kesediaan pelaku bisnis untuk bertanggungjawab atas tindakannya.

Bagaimana CV Yuspin bertanggungjawab apabila ada masalah dalam distribusi?

Diatasi sesuai masalahnya, misal ketuker antara agen satud engan yang alin, pernah kaya gitu, ya cepet ditangggepin juga kok.

5. *Ihsan*
   a. *Kesediaan pelaku bisnis untuk memberikan kebaikan kepada orang lain.*
      1) *Apa bentuk kebaikan atau kemudahan yang telah CV Yuspin lakukan dalam proses distribusi?*
         Ya itu kemudahannya dapat aplikasi sekarang, jadi pesennya gak harus ngetik manual lweat wa, tinggal buak a[likasinya klik-klia ja yang amu diorder apa, reseller sama agen resmi ada falsiasats aplikasi untuk ttansaksi jual beli. Untuk end user kita juga bisa ngrimi totalannya , jadi nanti langsung terkirim ke konsumen tanpa menulis manual.
      2) *Apa bentuk kebaikan atau kemudahan yang telah CV Yuspin lakukan kepada konsumen?*
   b. *Kebersamaan pelaku bisnis dalam membagi dan memikul beban sesuai dengan kemampuan masing-masing dan dan kebersamaan dalam menikmati hasil bisnis secara proporsional.*
      3) *Bagaimana CV Yuspin berkontribusi dalam rangka sama-sama memikul beban resiko bisnis dengan para agen?*
         Kalau kaya, ada yang lahiran, boleh tidak mencapai target, kaya dikasih waktu untuk anaknya, nanti boleh aktif lagi setelah dia siap.
      4) *Bagaimana CV Yuspin berbagi dengan agen dalam menikmati kesuksesan?*
         Bagi-bagi bingkisan, biasanya pas lebaran, tapi yang masuknya di bulan ramadhan.
   c. *Profesional (itqan) dalam bekerja (tuntas dan tidak asal-asalan)*
      1) *Bagaimana CV Yuspin mengawal proses distribusi hingga sampai kepada agen?*
         Pertama dikasih resinya, jadi terpantau leaweta apl, kalau udah sampai, kita klik sendiri aplikasi, jadi pihak yuspint tau kalau barang sufah sampai.
      2) *Bagaimana CV Yuspin mengemas barang yang akan didistribusikan?*
         Ssuai banyak order, ya aman lah, kalau banyak dan bearat, diplsasitk dilakban dan dikasih bagor atau sak.
      3) *Bagaimana CV Yuspin memilih agen pengiriman dalam distribusi?*

Tergantung agen juga mau millih apa, karena gaen milih biaya yang murah cepat, dan pihak yuspin siap menyediakan, rata-rata dari pihak agen milih duluan, dia ngecek dulu biasanya milih jasa apa yang dikrim ke boyolali murah

HASIL WAWANCARA DENGAN DISTRIBUTOR 1

Hari/ Tanggal	*: 7 Agustus 2020*
Durasi Wawancara	*: 30 menit*
Nama Narasumber	*: Ayu*
Alamat	*: Medan*
Menjadi distributor	*: 2016*

PERTANYAAN PENELITIAN

1. *Kesatuan*
   a. *Menghindari diskriminasi antar sesama pelaku ekonomi.*
      1) *Bagaimana CV Yuspin memberi harga untuk agen yang berasal dari berbagai macam daerah dan suku?*
         Perbedaan harga ada, kalau di wilayah jawa itu lebih murah dari pada luara jawa, ongkir, tapi selisihnya tidak terlalu banyak paling 5000an

      2) *Bagaimana CV Yuspin memberi informasi untuk agen yang berasal dari berbagai daerah dan suku?*
         Oh sama mas karena kita berada daalm satu grup

      3) *Bagaimana CV Yuspin berinteraksi dengan para agen yang berasal dari berbagai daerah dan suku?*
         Nggak ada perbedaan sama,

   b. *Menjauhi praktek-praktek bisnis yang tidak beretika. Dengan hanya takut kepada Allah.*
      1) *Bagaimana CV Yuspin menjamin produk yang dikirim ke agen sesuai pesanan?*
         Sesuai,
      2) *Bagaimana CV Yuspin menjamin kualitas produk yang didistribusikan?*
         Sangat bagus
      3) *Bagaimana proses pembayaran serta serah terima barang yang didistribusikan kepada agen?*
         transfer
      4) *Bagaimana CV Yuspin menunjukkan bahwa pihak CV Yuspin sangat menghargai waktu?*
         Ada tapi bukan dari Yuspin, tapi dari ekspidisi

c. *Menghidari penimbunan harta dengan serakah.*
    1) *Bagaimana langkah yang dilakukan CV Yuspin jika muncul permintaan yang banyak dari konsumen?*
    Di po kalu msalnya gak ada ditunggu dalam waktu 3 hari, dan Yuspin segera memproduksi

2. *Keadilan*
    a. *Memberikan sesuai dengan hak (justice)*
        1) *Bagaimana upaya CV Yuspin dalam menghargai kinerja agen?*
        Kinerjanya sept reword yang diberikan dari Yuspin, sya udah tahun 2017, saya dapat laptop 19 juga di tahun 2019 dapat tap apple seniali 8 juta.

        2) *Bagaimanan jika agen melanggar aturan?*
        Saya tidak pernah tau, kecuali yang menjual di bawah harga yuspin langsung yang hendle.

    b. *Keterbukaan,kesediaan pelaku bisnis untuk menerima pendapat orang lain yang lebih baik dan lebih benar.*
        1) *Bagaimana tindak lanjut CV Yuspin dalam menerima kritik/saran dalam distribusi?*
        Sangat diterima dan dijadikan bahan evaluasi.

3. *Kehendak bebas*
    a. *Bebas untuk melakukan perjanjian ataupun transaksi dengan pihak lain.*
        1) *Bagaimana sistem akad di CV Yuspin dengan para agen dan distributor?*
        Harus ada pembelian minimal, distributor berapa, agen berapa.
        Target 1000 pack, turunnya 5000 dengan agen, agen targetnya 500 (agen tunggal).

        2) *Apakah akad antara CV Yuspin dan agen terjadi secara suka sama suka?*
        Iya bener

        3) *Bentuk apa saja kebebasan yang diberikan CV Yuspin kepada para agen?*
        Santai kok bisa promosi ke seluruh indonesia, dan dari daerah lain bisa membeli

    b. *Kreatif dan mempu mengembangkan semua potensi kehidupan alam semesta untuk menjadi sesuatu yang konkret dan bermanfaat.*

1) *Bagaimana upaya CV Yuspin dalam mengembangkan skill agen?*

Memberikan pelatihan online, lewat wa

4. *Tanggungjawab*

Kesediaan pelaku bisnis untuk bertanggungjawab atas tindakannya.

Bagaimana CV Yuspin bertanggungjawab apabila ada masalah dalam distribusi?

Langsung mereka yang handle mereka, oleh admin

5. *Ihsan*

a. *Kesediaan pelaku bisnis untuk memberikan kebaikan kepada orang lain.*

1) *Apa bentuk kebaikan atau kemudahan yang telah CV Yuspin lakukan dalam proses distribusi?*
Kemudahan diberikan ilmu pelatihan, dibantu promosi.

2) *Apa bentuk kebaikan atau kemudahan yang telah CV Yuspin lakukan kepada konsumen?*

b. *Kebersamaan pelaku bisnis dalam membagi dan memikul beban sesuai dengan kemampuan masing-masing dan dan kebersamaan dalam menikmati hasil bisnis secara proporsional.*

1) *Bagaimana CV Yuspin berkontribusi dalam rangka sama-sama memikul beban resiko bisnis dengan para agen?*
Seperti misalnya ada agen yg udah berusaha promosi, tapi tak laku-laku atau stok masih ada, maka Yuspin mengalihkan ke agen lain
2) *Bagaimana CV Yuspin berbagi dengan agen dalam menikmati kesuksesan?*
Bagi hadiah, kue, ada gift sperti mukena, ketika lebaran.

c. *Profesional (itqan) dalam bekerja (tuntas dan tidak asal-asalan)*

1) *Bagaimana CV Yuspin mengawal proses distribusi hingga sampai kepada agen?*
Iya selalu
2) *Bagaimana CV Yuspin mengemas barang yang akan didistribusikan?*
Pakai plastik terus didoble goni

HASIL WAWANCARA DENGAN DISTRIBUTOR

Hari/ Tanggal : 5Agustus 2020
Durasi Wawancara : 30 menit
Nama Narasumber : Salman Al-Farisi
Alamat : Sukabumi
Menjadi distributor : 2016

PERTANYAAN PENELITIAN

1. *Kesatuan*
   a. *Menghindari diskriminasi antar sesama pelaku ekonomi.*
      1) *Bagaimana CV Yuspin memberi harga untuk agen yang berasal dari berbagai macam daerah dan suku?*
         Tidak sih agen smaa semua harganya, mungkin ongkir nya yang berbeda, karena online
      2) *Bagaimana CV Yuspin memberi informasi untuk agen yang berasal dari berbagai daerah dan suku?*
         informasi juga juga sama, via wa biasanya,
      3) *Bagaimana CV Yuspin berinteraksi dengan para agen yang berasal dari berbagai daerah dan suku?*
         dalam kedekatan biasa aja, karena saya banyak berhubungan dengan banyak supllier, biasa aja
   b. *Menjauhi praktek-praktek bisnis yang tidak beretika. Dengan hanya takut kepada Allah.*
      1) *Bagaimana CV Yuspin menjamin produk yang dikirim ke agen sesuai pesanan?*
         Sesuai sih karena bahan jadi, bahan jadi, dari wal gambar dan speknya sperti itu yang dikirm juga sama, kalo memanga ada yang ganti nanti diinfokan.
      2) *Bagaimana CV Yuspin menjamin kualitas produk yang didistribusikan?*
         Bagus, sesuai denganyang diiklankan, spesikpkasinya juga sseuai, makanya saya jualin kaualu gak bagus gk sya jual lah
      3) *Bagaimana proses pembayaran serta serah terima barang yang didistribusikan kepada agen?*
         Kalau dari agen ke user ya sistem beli putus, psen bayar, dikirm aarang, tapi kalau saya pengambilan bayak saya khusus sendiri, saya bayar 50%, yagn sisinya akhir bulan, itu khusus sya karena saya kuantitinya banyak.

      4) *Bagaimana CV Yuspin menunjukkan bahwa pihak CV Yuspin sangat menghargai waktu?*
         Kalu sekarang, sudah sesuai, dulu awal0wal memang masih telat2, kaerna produksuknya belum nutuk, kalaus sekarang udah bagus tempat prdouksi udah besar udah sesuai dengan sop yang ada

c. *Menghidari penimbunan harta dengan serakah.*
    1) *Bagaimana langkah yang dilakukan CV Yuspin jika muncul permintaan yang banyak dari konsumen?*

    Sebarapa banyak dulu, kalo misla masih dalam kapasitas produksi ya kalo tidak ya nanti di seruaikan, ya di pusatnya nyetok, jadi kalo ada permintaan banyak pun udah redi sih, udah diperkiran keluar baraang baerapa, karena yuspin sendri udah laam, jadi sudah ada data, pernah pre order, sebellum tempat produksnia pindah, seetelah sdm diperabaiki produksi diperbaiaki sekarang normal.

2. *Keadilan*
    a. *Keseimbangan, dalam penetapan harga dan menghindari monopoli (Equilibrium)*
        1) *Apakah harga di produk CV Yuspin seimbang dengan harga produk yang lain yang sejenis?*

        ya kali dnegn produk lain ya tidak seimbang, karena memgang kualitas proudk juga tidka seimbang, yang lain papaki bahannya kurang bagus, lebih murah sih, jauh bisa setengah harga, ya posisinya juga setengah. Kalat ditakatakan bagus si bagus, kalau murah tidak.

    b. *Memberikan sesuai dengan hak (justice)*
        1) *Bagaimana upaya CV Yuspin dalam menghargai kinerja agen?*
        Mereka integritas, prpoesiaonal, apa yang kita mau, mereka susk akasih, sran didengir, itu yang pertama, yang keuda ada reward suka dikasih, reward penjualan.
        2) *Bagaimanan jika agen melanggar aturan?*
        Ada mungkin, melanggar sop, atau tidak mencapai target.

    c. *Keterbukaan,kesediaan pelaku bisnis untuk menerima pendapat orang lain yang lebih baik dan lebih benar.*

        Bagaimana tindak lanjut CV Yuspin dalam menerima kritik/saran dalam distribusi?

        Mereka integritas, profesonal apa yang kita mau mereka kasih, saran-saran suka didengerin

3. *Kehendak bebas*
    a. *Bebas untuk melakukan perjanjian ataupun transaksi dengan pihak lain.*
        1) *Bagaimana sistem akad di CV Yuspin dengan para agen dan distributor?*

        Daftar jadi jadi agen, akadnya sebagai perwakilan mereka
        2) *Apakah akad antara CV Yuspin dan agen terjadi secara suka sama suka?*

        Iya, kita sendiri yang mengajukan, yuspin nawarin juga kita juga mau.

3) *Bentuk apa saja kebebasan yang diberikan CV Yuspin kepada para agen?*

Yo kebebassnya kita bisa jual kemana aja, kita kan online kan, jadi bisa jual ke suluruh indonesia jadi mesikpin di kita di perdaerah Cuma kita bisa jualan cross border.

b. *Kreatif dan mempu mengembangkan semua potensi kehidupan alam semesta untuk menjadi sesuatu yang konkret dan bermanfaat.*

1) *Bagaimana inovasi yang di lakukan CV. Yuspin dalam distribusi?*

Ya dari promosi, lebih menarik di media promosi,

2) *Bagaimana upaya CV Yuspin dalam mengembangkan skill agen?*

Kalo utuk agaen ada, ada pembinaan, pelatihan, pernah ada gathering ya aku ngisi jadinya.

4. *Tanggungjawab*

a. *Kesediaan pelaku bisnis untuk bertanggungjawab atas tindakannya.*

Bagaimana CV Yuspin bertanggungjawab apabila ada masalah dalam distribusi?

Iya, diganti, kalau mereka yang salah diganti

5. *Ihsan*

a. *Kesediaan pelaku bisnis untuk memberikan kebaikan kepada orang lain.*

1) *Apa bentuk kebaikan atau kemudahan yang telah CV Yuspin lakukan dalam proses distribusi?*

Iya, diganti, kalau mereka yang ssalah DIBMERAKA DIGANTI,

2) *Apa bentuk kebaikan atau kemudahan yang telah CV Yuspin lakukan kepada konsumen?*

Ya mereka, bukan mempermudah, ya tidak ada yang dipersulit, untuk pengiriman aman.

b. *Kebersamaan pelaku bisnis dalam membagi dan memikul beban sesuai dengan kemampuan masing-masing dan dan kebersamaan dalam menikmati hasil bisnis secara proporsional.*

1) *Bagaimana CV Yuspin berkontribusi dalam rangka sama-sama memikul beban resiko bisnis dengan para agen?*

Kalau urausannya dengan agen ya yuspin membantu

2) *Bagaimana CV Yuspin berbagi dengan agen dalam menikmati kesuksesan?*

Ya bagi-bagi, kemarin juga habis bagi2, memongnya perionedik tergantung kaya kemarin juni-juli, nanti ada akhir tahun,

c. *Profesional (itqan) dalam bekerja (tuntas dan tidak asal-asalan)*

1) *Bagaimana CV Yuspin mengawal proses distribusi hingga sampai kepada agen?*
   Ya kita pesen, habis itu sama mereka dikirim, kalau mereka pake eks pedisi reguler ya tanggungjaewab mereka, kalau saya ngambil sendiri, kaerana kalo pakai eskpeisi reguler mahal
2) *Bagaimana CV Yuspin mengemas barang yang akan didistribusikan?*
   Bagus, pakai plastik kemudian, dilakban dan didoble dengan karung
3) *Bagaimana CV Yuspin memilih agen pengiriman dalam distribusi? Pernah dikirim, biasany pake, JNE, JNT, Pos, pakai ekspedisi reguler.*

HASIL WAWANCARA KONSUMEN

PENELITI MELAKUKAN WAWANCARA KEPADA 3 KONSUMEN SEBAGAI BERIKUT

Nama Narasumber : Khairunnisa
Alamat : Madiun
Pendidikan : S1
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Tgl. Wawancara :13 Agustus 2020

Nama Narasumber : Mustika
Alamat :Ponorogo
Pendidikan :S1
Pekerjaan :Ibu Rumah tangga
Tgl. Wawancara :11 Agustus 2020

Nama Narasumber : Dyah
Alamat : Salatiga
Pendidikan : S2
Pekerjaan : Dosen
Tgl. Wawancara :11 Agustus 2020

1. Sudah berapa lama memakai produk Yuspin?

Khoirunnisa: 7 bulan

Mustika : 6 bulan kurleb

Dyah: Jalan satu tahun ini

Mustika: 6 bulan Khoirunnisa: sudah memenuhi standar kesehatan, hanya saja bahan kain kurang lembut dan halus

Mustika: Untuk kain kualitas bagus bagus..namun perlu diperhatikan dalam pemasangan kancing, nmpaknta hrus bnar2 kuat, atw mngkin pemilihan bentuk kancing d sesuaikan, karena pnya saya kncing nya ada yg lepas.

Dyah: anti bocor

2. Bagaimanan desain produk Yuspin menurut anda?

Khoirunnisa: bagus, tidak kuno dan cocok untuk semua kalangan

Mustika: Bagus, dn sdh syarat dri sifat wanita yg suka dengan motif indah dan wrna terang

Dyah: Bagus. Ada kancing pengaitnya sehingga tidak geser

3. Bagaimana daya serap kain Yuspin?

Khoirunnisa: cukup cepat dalam menyerap dan tidak tembus

Mustika: Bagus dn tidak tembus, nyaman dipakai

Dyah: Seperti pembalut sekali pakai, tidak bocor

4. Bagaimana pengaruh produk Yuspin terhadap lingkungan?

Khoirunnisa: Insyaa Allah sangat membantu dalam menjaga lingkungan kita, dengan mengurangi limbah plastik softex yg tdk dapat didaur ulang dan dari segi ekonomi sangat membantu untuk mengurangi pengeluaran bulanan.

Mustika: Kain yuspin Ramah lingkungan

Dyah: Sangat bagus. Sebab tidak menimbulkan sampah yg menyebabkan kerusakan tanah. Sebab sampah pembalut tidak dapat diurai

5. Bagaimana pengaruh produk Yuspin terhadap kesehatan?

Khoirunnisa: saya merasa lebih baik karena jika datang tamu bulanan tdk takut lagi iritasi disebabkan gesekan plastik softex, dari gatal hingga luka semua tidak saya alami lg setelah memakai yuspin.

Mustika: Bagus..alhamdulillah..tdak mnimbulkan kekhawatiran terkait hal2 yg mngganngu organ kewanitaan

Dyah: Bagus. Pembalut konvensional ini jauh lebih aman. Tidak mengandung bahan kimia jadi lebih aman untuk kesehatan

6 Apa kendala pencucian kain yuspin ?

Khoirunnisa: mudah dalam pencuciannya hanya butuh waktu lebih lama untuk mengeringkan

Mustika: Tidak ada

Dyah: Diawal agak ribet. Karna harus mencuci dan mengeringkan

7. Bagaimana kemasan Yuspin menurut anda?

Khoirunnisa: kemasan sudah baik dan pas

Mustika: Bagus rapi

Dyah: Kemasannya bagus, travel abel. Praktis dibawa kemana2

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM | PROGRAM STUDI MAGISTER ILMU AGAMA ISLAM

Nomor : 153/PS-MIAI/VII/2020
Hal : Permohonan Izin Penelitian

Yogyakarta, 13 Juli 2020

Kepada Yang Terhormat:
Kepala CV Yuspin
di-
TEMPAT

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Program Studi Magister Ilmu Agama Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta menyatakan bahwa:

NAMA	: MUHAMMAD ZAENUDDIN
NIM	: 16913019
KONSENTRASI	: Ekonomi Islam
HP	: 082257150283

adalah Mahasiswa Program Studi Magister Ilmu Agama Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dan saat ini yang bersangkutan sedang dalam proses menuju penyusunan Tesis dengan judul: **"IMPLEMENTASI SISTEM DISTRIBUSI CV YUSPIN PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM"**

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon kepada Bapak/Ibu untuk memberikan izin kepada yang bersangkutan guna melakukan Penelitian di lembaga yang Bapak/Ibu pimpin.

Demikian permohonan ini disampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Ketua Prodi,

Dr. Dra. Sunanah., MIS

Jln. Demangan Baru No. 24 Lantai 2 Yogyakarta
Tlp/Fax : (0274) 523637 HP: 08175425758
Web : master.islamic.uii.ac.id

FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II YOGYAKARTA
Telp dan Fax (0274) 523637

PROGRAM STUDI
MAGISTER
ILMU AGAMA ISLAM
Website : master.islamic.uii.ac.id
Email: msi@uii.ac.id

SURAT KETERANGAN HASIL CEK PLAGIASI
No: 90/Perpus/MIAI/XI/2020

Assalamu'alaikum War. Wab.

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama	: Muhammad Zaenuddin
Nomor Induk Mahasiswa	: 16913019
Konsentrasi	: Ekonomi Islam
Dosen Pembimbing	: Dr. Siti Achiria, MA
Fakultas/Prodi	: MIAI FIAI UII
Judul Tesis	:

Implementasi Sistem Distribusi CV. Yuspin Boyolali Perspektif Etika Bisnis Islam Karya ilmiah yang bersangkutan di atas telah melalaui proses cek plagiasi menggunakan **Turnitin** dengan hasil kemiripan (similarity) besar 8 (**delapan persen) %.**

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum War. Wab.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum War. Wab.

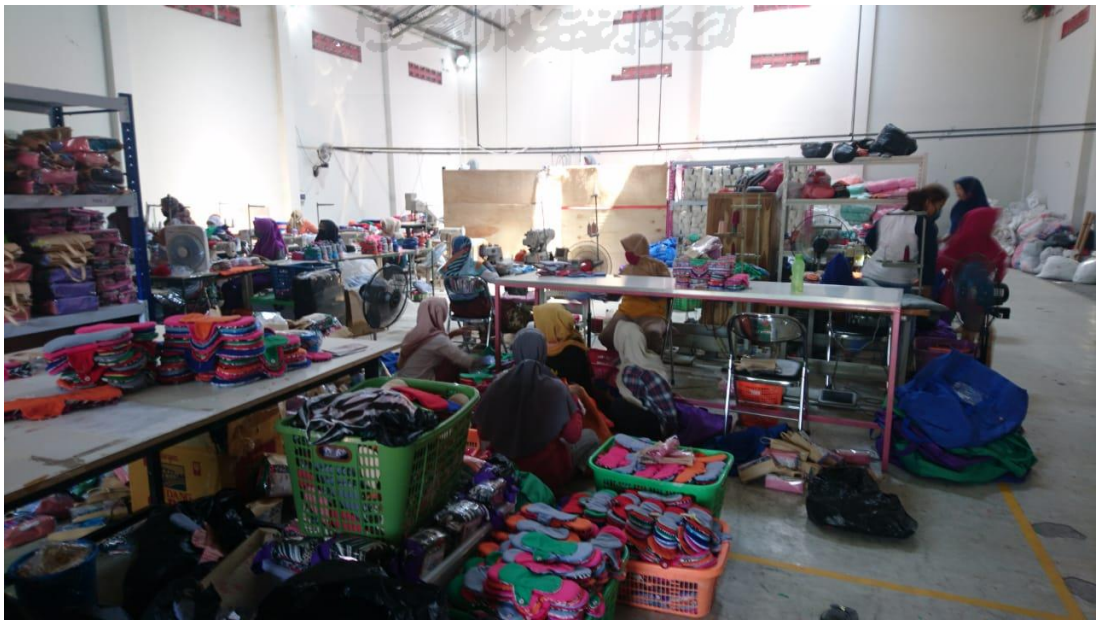
Yogyakarta, 03 November 2020
Kaprodi MIAI

Dr. Junanah, MIS

LAMPIRAN FOTO-FOTO



Gambar 1: Kemasan produk Yuspin



Gambar 2: Suasana bekerja di pabrik CV. Yuspin



Gambar 3: Penampakan pabrik CV. Yuspin



Gambar 4: Banner Tasyakuran CV. Yuspin



Gambar 5: Brosur produk pembalut Yuspin



Gambar 6: Buku panduan reseller dan profil perusahaan CV. Yuspin

CURRICULUM VITAE

I. IDENTITAS DIRI

Nama	: Muhammad Zaenuddin
Kelahiran *(Birth)*	: Bojonegoro, 06 Februari 1990
	Bojonegoro, February 6 th 1990
Status *(status)*	: Menikah
Agama *(Relegion)*	: Islam *(moeslem)*
Tinggi/Berat Badan	:175 cm / 52 kg
Alamat	: Banaran RT/RW 02 01, Kel. Pabelan Kec. Kartasura, Kab. Sukoharjo
Telp *(Phone)*	: 082257150283
Email *(email)*	: zainuddin.bo@gmail.com

II. PENDIDIKAN FORMAL *(Formal Education)*

Jenjang	Nama Sekolah	Jurusan	GPA	Lama/Tahun
SD	MI Fathul Ulum	-	-	2002-2005
SMP	MTs. Al-Rosyid, Bojonegoro	-	-	2002-2005
SMA	KMI Pondok Modern Darussalam Gontor	-	8,62 | 10,00	2005-2009
S1	ISID Gontor	Ekonomi Islam	3,03 | 4,00	2009-2014

III. PELATIHAN DAN SEMINAR *(Training and Seminar)*

Nama Kursus	Tahun
Kursus Mahir Dasar (KMD)	2007
Penataran guru baru Kulliyatu-l-Mu'allimin Al-Islamiyyah (KMI)	2009
Daurah Tadribiyyah oleh Universitas Islam Madinah	2010
Pelatihan Santri Indigo oleh PT Telkom Indonesia	2011
Seminar Ekonomi Islam di ISID Kampus 6 Magelang	2012
Bimbingan Muqri' Al-Qur'an Metode Yanbu'a	2014
Penataran Pengajar Al-Qur'an metode UMMI 2016.	2016

IV. PENGALAMAN ORGANISASI *(Organitation Experience)*

Nama Organisasi	Tahun
Pengasuhan Santri Pondok Modern Gontor 5 Magelang	2011
Tim Penggerak Bahasa SMPIT LHI Yogyakarta	2016

V. PENGALAMAN KERJA

Nama Perusahaan	Tahun
Pembimbing Asrama SMPIT LHI Yogyakarta	2016
Guru Tahsin Al-Qur'an SMPIT LHI Yogyakarta	2017
Guru SMA ABBS Surakarta	2019

Demikian, keterangan ini saya isi dengan sejujur-jujurnya