

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Deskripsi Objek Penelitian**

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung merupakan perguruan tinggi Islam negeri di Indonesia yang berada di Tulungagung. IAIN Tulungagung beralamat di Jalan Mayor Sujadi No. 46, Kudus, Plosokandang, Kecamatan Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur. Setiap tahunnya mahasiswa di IAIN Tulungagung bertambah hingga ribuan. Sehingga kebutuhan untuk makan di sekitar IAIN Tulungagung juga meningkat. Umumnya para mahasiswa menginginkan yang praktis dengan membeli makanan di warung makan.

Pedagang makanan dan minuman di lingkungan sekitar IAIN Tulungagung sangatlah banyak, jumlahnya mulai dari timur IAIN Tulungagung sejauh 500m, IAIN Tulungagung ke barat sejauh 500m dan ke arah utara sejauh 700m sekitar  $\pm 50$  pedagang. Kebanyakan dari mereka merupakan penduduk asli wilayah sekitar kampus IAIN Tulungagung serta rata-rata mereka telah berjualan makanan dan minuman sekitar 4 tahun hingga puluhan tahun. Para pedagang dalam berdagang ada beberapa yang menggunakan jasa karyawan untuk membantu dalam melayani pembeli serta memasak makanan yang dijual.

Makanan dan minuman yang dijual pun sangat beragam, untuk makanan mulai dari nasi pecel, nasi campur, ayam goreng, nasi soto, ayam geprek,

bubur sum-sum, dan lain-lain. Sedangkan minuman yang dijual antara lain: es teh, es jeruk, teh anget, dan minuman siap saji. Harga yang ditawarkan juga terbilang murah untuk kalangan para mahasiswa, mulai harga Rp. 5.000,00 hingga Rp.10.000,00 untuk sekali makan.

Para pedagang dalam menjaga kualitas bahan makanan yang akan diolah biasanya langsung membeli sayur dari petani ataupun pergi ke pasar langsung setiap harinya, namun ada juga yang langsung belanja untuk beberapa hari dan menyimpannya di dalam kulkas. Beberapa pedagang ada yang memasukkan makanan ke dalam etalase agar makanan yang dijual tetap terjaga kebersihannya. Namun terkadang ada juga yang membiarkan makanan yang dijual berada di luar tanpa penutup.

Pada jam-jam tertentu seperti saat jam istirahat perkuliahan semua warung pedagang ramai dikunjungi oleh para mahasiswa yang ingin mengisi kekosongan perut mereka terutama warung-warung yang letaknya di depan kampus IAIN Tulungagung. Karena pada umumnya mahasiswa yang jam istirahatnya hanya sebentar mereka lebih memilih untuk makan di warung yang letaknya sangat dekat dengan kampus agar waktu istirahat mereka tidak banyak terbuang. Namun jika musim liburan perkuliahan hanya sedikit warung makanan dan minuman yang masih buka. Para pedagang beranggapan bahwa apabila muslim liburan banyak mahasiswa yang pulang kampung sehingga apabila mereka tetap buka hanya sedikit konsumen yang datang.

## **B. Penerapan Etika Bisnis Islam Pedagang Makanan dan Minuman di Lingkungan Sekitar IAIN Tulungagung**

Pedagang makanan dan minuman di sekitar IAIN Tulungagung dalam berdagang perlu menerapkan etika bisnis Islam agar bisnis yang dijalankan sesuai dengan syariat Islam dan mendapat ridha dari Allah. Dalam penerapan etika bisnis Islam terdapat beberapa prinsip yang menjadi dasar dalam pelaksanaannya, antara lain:

### **a. Bersandar pada ketentuan Tuhan (tauhid)**

Sebagai seorang muslim dalam melakukan kegiatan perdagangan hendaknya sesuai dengan syari'at Islam, hal ini seperti yang dijelaskan oleh Ibu Dewi pemilik Warung Kita dalam proses wawancara sebagai berikut:

“Ya kalau bekerja harus sesuai dengan syari'at Islam, seperti menjual barang yang diperbolehkan dalam Islam. Saya sendiri kalau berdagang tidak sesuai dengan syari'at takut dosa mbak, hidup juga menjadi tidak tenang. Berdagang kan tidak melulu soal keuntungan tetapi juga mengharap ridha Allah”.<sup>46</sup>

Ibu Jamilah selaku pemilik Warung Ibu Jamilah menjelaskan terkait pedomannya dalam berdagang dalam proses wawancara sebagai berikut:

“Dalam berdagang sekaligus sebagai seorang Muslim wajib dalam menjalankan apapun sesuai ketentuan Allah. Allah juga sudah mengatur semuanya dalam Al-Qur'an. Terkadang saya juga memberi sedekah kepada fakir miskin agar hasil berdagang lebih berkah. Karena harta yang kita punya sebagian juga ada hak orang lain yang lebih membutuhkan.

---

<sup>46</sup> Wawancara dengan Ibu Dewi Pemilik Warung Kita pada hari Senin tanggal 08 Juli 2019.

Kalau hasil dari warung sedikit ataupun banyak saya tetap bersyukur dan besoknya masih bisa berdagang lagi”.<sup>47</sup>

Ibu Suwarti selaku pemilik Warung Nikmat menjelaskan terkait alasan berdagang sesuai syari’at Islam dalam proses wawancara sebagai berikut:

“Kenapa berdagang sesuai syari’at Islam karena saya seorang muslim. Selain itu makanan yang saya jual tidak hanya untuk dijual saja tetapi juga untuk makan keluarga. Kalau kita sendiri tidak mau makan makanan yang tidak diperbolehkan dalam Islam seharusnya kita tidak memberi makan orang lain dengan hal yang dilarang dalam Islam juga”.<sup>48</sup>

Sedangkan Mbak Intan selaku pembeli di Warung Ibu Jamilah mengungkapkan alasannya membeli makanan dan minuman di Warung Ibu Jamilah sebagai berikut:

“Saya cukup sering makan disini, saya juga tidak pernah bertanya langsung ke pemiliknya apakah berdagang sesuai syari’at Islam apa tidak. Tetapi kita yakinin diri sendiri saja kalau makanan dan minuman yang dijual pasti sesuai syari’at Islam karena kan mereka berjualan di sekitar IAIN Tulungagung. Saya biasanya kalau membeli makanan di warung yang ramai pembeli dan rasanya tidak mengecewakan”.<sup>49</sup>

Jadi dengan pertimbangan berdagang sesuai dengan ketentuan Tuhan (tauhid) menjadikan seorang pedagang beranggapan bahwa dalam hasil perdagangan juga terdapat hak orang lain yang membutuhkan serta kesuksesan tidak hanya dalam bentuk uang semata.

---

<sup>47</sup> Wawancara dengan Ibu Jamilah Pemilik Warung Ibu Jamilah pada hari Kamis tanggal 11 Juli 2019.

<sup>48</sup> Wawancara dengan Ibu Suwarti Pemilik Warung Nikmat pada hari Kamis tanggal 11 Juli 2019.

<sup>49</sup> Wawancara dengan Mbak Intan Pembeli di Warung Ibu Jamilah pada hari Kamis tanggal 11 Juli 2019.

b. Menjual barang yang halal dan baik mutunya

Sebagai seorang pedagang hendaknya dalam berdagang menjual barang yang halal dan berkualitas baik. Hal tersebut bertujuan agar pembeli yang datang mendapatkan kepuasan. Menjual barang dengan kualitas yang kurang baik akan menimbulkan kekecewaan pada konsumen. Supaya pembeli tidak kecewa dengan barang yang dibeli, pedagang harus menjelaskan kekurangan dan kelebihan dari barang yang dijual.

Sebagaimana hasil wawancara dengan Ibu Dewi selaku pemilik Warung Kita yang mengungkapkan bahwa:

“Insyaallah halal karena berdagang bagi saya harus sesuai dengan ajaran Islam. Selain itu juga menggunakan bahan yang segar, tapi kadang jika ayam kemarin masih ada yang sisa ya juga dipakai mbak tapi itupun juga jarang-jarang. Karena kan tidak tiap hari sepi. Saya juga tidak pernah memakai bahan pengawet di baksonya, biasanya hanya menggunakan pengental dari pabrik tapi itupun juga ada izin dari Departemen Kesehatan. Kalau menggunakan bahan yang aneh-aneh takut juga mbak, nanti terjadi apa-apa dengan konsumen kan kita sendiri yang rugi”.<sup>50</sup>

Sama halnya seperti yang dipaparkan oleh Ibu Jamilah pemilik Warung Ibu Jamilah sebagai berikut:

“Insyaallah halal, setiap hari sayuran untuk dimasak saya beli ke tukang sayur. Sebelumnya saya sudah pesan dan tinggal mengambil. Saya juga tidak menggunakan bahan pengawet dan pemanis buatan. Jika ada makanan yang masih sisa besok dimasak lagi, seperti ayam goreng dan lele goreng yang masih sisa besok dimasak dikasih kuah, kalau makanan yang berkuah sisa, kuahnya besok dibuang terus dimasak lagi dengan kuah yang baru”.<sup>51</sup>

---

<sup>50</sup> Wawancara dengan Ibu Dewi pemilik Warung Kita Tanggal 08 Juli 2019

<sup>51</sup> Wawancara dengan Ibu Jamilah Pemilik warung Ibu Jamilah Tanggal 11 Juli 2019.

Demikian halnya yang diungkapkan oleh Ibu Ika yang mengungkapkan cara agar makanan yang dijual tetap terjaga kualitasnya sebagai berikut:

“Iya halal mbak, alhamdulillah setiap hari juga habis makanan yang dijual. Untuk sayuran yang buat pecel merebusnya sedikit-sedikit, kalau habis rebus lagi. Untuk pemanis buatan dan pengawet saya tidak memakai”.<sup>52</sup>

Seperti halnya seperti yang diungkapkan oleh Mak Ana pemilik Warung Mak Ana sebagai berikut:

“Insyaallah halal semuanya, yang tidak halal tidak dijual saya takut dosa. Semua sayur yang saya masak langsung dari petani, banyak yang langsung dari petani nak. Petaninya mengantar kesini, mulai sayur kacang, gobis, sawi, cabai. Setiap hari diantarkan, malam diantar paginya dimasak. Saya juga engga bisa nak memakai pengawet dan pemanis buatan. Karena saya sendiri pun juga tidak mau memakan makanan yang mengandung itu semua. Dalam mencuci bahan makanan yang akan di masak saya juga memastika kebersihannya, kalau ketahuan belum bersih saya menyuruh karyawan saya untuk mencucinya ulang sampai bersih”.<sup>53</sup>

Ibu Winartin selaku karyawan Mak Ana menambahkan jawaban Mak Ana sebagai berikut:

“Iya mbak semua bahan yang akan dimasak selalu dibersihkan, alat memasaknya juga dibersihkan. Mak Ana selalu menyuruh saya untuk memastikan bahwa semua yang akan dimasak bersih dan layak untuk dimakan”.<sup>54</sup>

Sedangkan Ibu Sriatun selaku pemilik Warung memaparkan sebagai berikut:

---

<sup>52</sup> Wawancara dengan Ibu Ika Pemilik Warung Santai Tanggal 11 Juli 2019.  
<sup>53</sup> Wawancara dengan Mak ana pemilik Warung Mak Ana Tanggal 08 Juli 2019.  
<sup>54</sup> Wawancara dengan Ibu Winartin Karyawan Mak Ana pada hari Senin tanggal 08 Juli 2019.

“Alhamdulillah halal, untuk sayuran saya belanja di toko. Biasanya ada makanan yang sisa hari ini, besok ya dijual lagi tapi dengan harga yang lebih murah. Saya tidak menggunakan pengawet dan pemanis buatan”.<sup>55</sup>

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Anna yang mengatakan bahwa:

“Halal alhamdulillah mbak, saya biasanya belanja sayuran satu minggu dua kali terus saya simpan di kulkas. Saya juga tidak menggunakan bahan pengawet dan pemanis buatan tapi kalau minuman siap saji ya ada mbak kan dari pabrik. Untuk makanan yang dijual saya terus memasak kalau habis, karena kan kalau jam kuliah normal ramai pembelinya”.<sup>56</sup>

Hal di atas diperkuat dengan hasil wawancara dengan konsumen mengungkapkan bahwa:

“Cukup sering datang ke Warung Kita di jam istirahat, selain jaraknya dekat dengan kampus kualitas makanan dan minumannya juga lumayan dan harganya nyaman di kantong”.<sup>57</sup>

Menjaga kualitas barang yang dijual merupakan suatu kewajiban yang harus dilakukan oleh seorang pedagang, seperti halnya yang dilakukan oleh para pedagang di sekitar IAIN Tulungagung. Mereka selalu berhati-hati serta dalam berdagang karena hasil dari perdagangan tidak hanya akan dinikmati oleh dirinya sendiri tapi juga untuk seluruh anggota keluarganya. Para pedagang juga mengolah makanan yang dijualnya sendiri, dengan kata lain tidak mengambil dari suplayer sehingga bisa terhindari dari bahan pengawet, pewarna makanan dan selalu menggunakan

---

<sup>55</sup> Wawancara dengan Ibu Sriatun Pemilik Warung Ibu Sriatun Tanggal 11 Juli 2019.

<sup>56</sup> Wawancara dengan Ibu Anna Pemilik Warung Ibu Anna Tanggal 11 Juli 2019.

<sup>57</sup> Wawancara dengan Mbak Ayu Konsumen Warung Kita Tanggal 11 Juli 2019.

bahan yang masih segar. Karena mereka berbelanja semua sayuran setiap hari, ada yang pergi ke pasar langsung namun ada juga yang belanja di toko.

c. Dilarang menggunakan sumpah

Dalam etika bisnis Islam, menggunakan sumpah secara berlebihan merupakan hal yang dilarang dalam Islam. Pedagang seharusnya menyampaikan sesuatu sesuai dengan apa adanya. Hal ini diperkuat dengan hasil observasi peneliti pada tanggal 05 Juli 2019, peneliti melihat dengan jelas pedagang tidak perlu berkata dengan sumpah bahwa makanan dan minuman yang dijual tersebut halal dan sesuai syariat Islam. Mereka menjelaskan ke konsumen apa adanya, tidak dilebih-lebihkan ataupun dikurangi.<sup>58</sup>

Hal ini diperkuat dengan yang dijelaskan dengan Ibu Jamilah selaku pemilik warung Ibu Jamilah sebagai berikut:

“Saya jelaskan apa adanya kalau ada yang bertanya terkait makanan dan minuman yang saya jual. Tidak pernah saya lebihkan ataupun dikurangi.”<sup>59</sup>

Hal senada dipaparkan Ibu Anna pemilik warung Bu Anna sebagai berikut:

“Untuk meyakinkan pembeli ya saya jelaskan apa adanya tidak berani melebih-lebihkan atau bersumpah atas nama Allah takut dosa. Soalnya kan ini makanan kalau dijelaskan tidak sesuai dengan kenyataan pasti pembeli akan tahu”.<sup>60</sup>

---

<sup>58</sup> Hasil Observasi pada Tanggal 05 Juli 2019.

<sup>59</sup> Wawancara dengan Ibu Jamilah Pemilik Warung Ibu Jamilah pada hari Kamis tanggal 11 Juli 2019.

<sup>60</sup> Wawancara dengan Ibu Anna Pemilik Warung Bu Anna pada hari Kamis tanggal 11 Juli 2019.



Selain harus menjelaskan makanan dan minuman yang dijual sesuai dengan kualitas yang ada kepada pembeli. Jika ada makanan kualitasnya kurang baik seperti makanan kemarin yang belum habis harus dijelaskan agar tidak terjadi unsur penipuan. Seperti halnya yang dipaparkan Ibu Sriatun selaku pemilik Warung Ibu Sriatun dalam proses wawancara menjelaskan jawabannya sebagai berikut:

“Tidak berani sumpah dalam promosi meskipun makanan yang dijual kualitasnya baik, takut dosa apalagi jika bersumpah atas nama Allah. Saya sendiri tidak mau menipu, takut kualat dan hasilnya tidak akan berkah juga. Selain itu akan merugikan pedagang kalau sampai berbohong, bisa-bisa pembeli tidak mau datang kesini”.<sup>61</sup>

Berbohong dengan melakukan sumpah pada kegiatan jual beli akan menimbulkan kedzaliman kepada pembeli yang akan mengurangi kepercayaan dari pembeli. Pedagang menanamkan bahwa keberkahan akan menghampiri jika berdagang sesuai dengan aturan yang dianjurkan dalam Islam.

d. Longgar dan bermurah hati

Tindakan murah hati, selain bersikap sopan dan santun adalah memberikan maaf dan berlapang dada atas kesalahan yang dilakukan orang lain, membalas perilaku buruk dengan perilaku baik, seperti yang diungkapkan oleh Ibu Dewi pemilik Warung Kita sebagai berikut:

“Pernah ada waktu itu konsumen yang komplain terkait karyawan saya yang kurang ramah, bermain handphone saat

---

<sup>61</sup> Wawancara dengan Ibu Sriatun Pemilik Warung Ibu Sriatun pada hari Kamis tanggal 11 Juli 2019.

melayani konsumen. Saya juga langsung bertindak tegas mengingatkan para karyawan agar bersikap ramah santun pada konsumen. Karena pembeli adalah raja, selain itu saya berusaha menjaga kualitas agar konsumen tidak kecewa dengan makanan yang saya jual. Biasanya saya juga mengadakan promo waktu pembukaan cabang baru, dengan beli 1 porsi gratis 1 porsi”.<sup>62</sup>

Selaku pemilik Warung Ibu Jamilah menjelaskan terkait penerapan prinsip longgar dan bermurah hati dalam proses wawancara sebagai berikut

“Ramah ke konsumen, tidak berkata kasar, dikasih sesuai permintaan. Waktu itu juga pernah ada konsumen yang datang kesini, ketika sudah saya layani kata konsumen tersebut uangnya tertinggal dan bilang mau mengambil dulu nanti kembali lagi tetapi saya tunggu tidak kembali. Saya juga tidak marah ataupun mencari konsumen tersebut, ya saya ikhlaskan saya, anggap saja bersedekah”.<sup>63</sup>

Hal senada diungkapkan oleh Ibu Ika selaku pemilik Warung Santai yang mengungkapkan sebagai berikut:

“Dengan telaten bertanya ke pembeli ditanya mau makan apa sert mengambilkan makanan dan minuman sesuai yang diinginkan pembeli, selalu ramah ke konsumen agar mereka senang dan konsumen terus kembali kesini”.<sup>64</sup>

Sedangkan Mak Ana selaku pemilik Warung Mak Ana memamparkan jawabannya sebagai berikut:

“Ramah Tamah selalu saya terapkan agar konsumen selalu terus datang kesini dan selalu sabar. Mereka pun datang kesini boleh dengan membawa uang berapapun tetap saya layani karena kasihan mereka, jangan sampai tidak makan karena kalian jauh dari orang tua. Makanan yang saya jual juga harganya tetap Rp. 5.000,00 mau tambah nasi berapapun

---

<sup>62</sup> Wawancara dengan Ibu Dewi pemilik Warung Kita Tanggal 08 Juli 2019.

<sup>63</sup> Wawancara dengan Ibu Jamilah Pemilik Warung Ibu Jamilah Tanggal 11 Juli 2019.

<sup>64</sup> Wawancara dengan Ibu Ika Pemilik Warung Santai Tanggal 11 Juli 2019.

harganya juga tetap. Alhamdulillah sampai saat ini mereka tidak pernah ada yang komplain.”<sup>65</sup>

Hal tersebut diperkuat dengan observasi di warung Ibu Suwarti pada tanggal 11 Jul 2019 peneliti melihat dengan jelas saat Ibu Suwarti melayani konsumen beliau menanyakan dengan sabar dan ramah konsumen ingin makan dan minum dengan apa. Ibu suwarti juga menjelaskan makanan apa saja yang dijual di warungnya dan mengambilkan makanan sesuai yang diinginkan pembeli.<sup>66</sup>

Berdasarkan paparan data di atas dapat disimpulkan bahwa sikap longgar dan bermurah hati yang ditunjukkan pedagang makanan dan minuman di sekitar IAIN Tulungagung dengan melayani konsumen dengan ramah dan sabar. Apabila ada konsumen yang melakukan kesalahan mereka memaafkan dan berlapang dada.

e. Membangun hubungan baik antar pedagang

Dalam berdagang harus bisa menjaga hubungan baik dengan antar pedagang baik dalam kehidupan sehari-hari maupun dalam hal persaingan, baik dengan pembeli dan pedagang lainnya. Dengan menjalin hubungan baik dengan sesama rekan bisnis akan mempermudah rezeki serta akan mempermudah bisnis yang dijalankan. Karena dengan silaturahmi akan memperluas jaringan dan semakin banyak informasi yang didapatkan. Seperti yang

---

<sup>65</sup> wawancara dengan Mak Ana pemilik Warung Mak Ana Tanggal 08 Juli 2019.

<sup>66</sup> Hasil Observasi pada Tanggal 11 Juli 2019.

diungkapkan oleh Ibu Dewi, beliau mempunyai cara tersendiri dalam menghadapi persaingan sebagai berikut:

“Harganya tidak mahal-mahal, insyaallah untungnya tetap maksimal. Biasanya kalau daging harganya murah untungnya bisa banyak. Selain itu, Warung Kita ini kan hanya bisnis sampingan yang utama tetap bisnis penggilingan daging. Jadi jika di Warung Kita ada kerugian masih bisa ditutupi.”<sup>67</sup>

Demikian halnya yang diungkapkan oleh Ibu Jamilah mengungkapkan sebagai berikut:

“Tidak menjual dengan harga yang mahal, untung sedikit yang penting cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup dan membayar karyawan. Karena ini kios tidak sewa kebetulan di rumah sendiri. Tidak pernah menjelek-jelekkkan pedagang lain. Rezeki juga ditangan Tuhan”.<sup>68</sup>

Sama halnya seperti yang dipaparkan oleh Mak Ana pemilik warung Mak Ana sebagai berikut:

“Harganya tidak pernah saya naikkan nak, minumannya apa adanya itu sesuai dengan anak-anak. Harga minuman es teh juga masih Rp. 2.000,00 kalau di pedagang lain mungkin ada yang harganya lebih. Kalau disini meskipun harga gula naik harganya tetap, tidak naik tapi rasanya juga tetap manis dan memakai gula pasir asli bukan pemanis buatan. Saya juga menambahkan menu makanan sesuai dengan yang trend saat ini, seperti ayam geprek, ayam bakar, lele goreng”.<sup>69</sup>

Demikian halnya yang diungkapkan oleh Ibu Anna mengungkapkan bahwa:

“Berjualan tidak mahal-mahal yang terpenting kualitas dijaga. Seperti harga ayan geprek disini dan di warung lain mungkin harganya sama Rp. 7.000,00 tapi disini bedanya daging lebih banyak tepungnya tidak terlalu tebal. Tidak pernah menjelek-

---

<sup>67</sup> Wawancara dengan Ibu Dewi Pemilik Warung Kita Tanggal 08 Juli 2019.

<sup>68</sup> Wawancara dengan Ibu Jamilah Pemilik Warung Ibu Jamilah Tanggal 11 Juli 2019.

<sup>69</sup> Wawancara dengan Mak Ana Warung Mak Ana Tanggal 08 Juli 2019.

jelekkkan pedagang lain karena kalau warung sudah tutup ya mengerjakan pekerjaan lain tidak main ke tetangga.<sup>70</sup>

Demikian halnya yang diungkapkan oleh Bapak Juremi pemilik Warung Nikmat sebagai berikut:

“Yang penting standarnya begini tidak pernah berubah. Menjaga kualitas rasa, harga tidak terlalu mahal, tidak menjelek-jelekkkan pedagang lain dan jangan sampailah”.<sup>71</sup>

Pedagang dalam menghadapi persaingan mereka melakukan persaingan secara sehat. Selalu mengutamakan kualitas, harga dan tidak menjelek-jelekkkan pedagang lainnya serta terus melakukan inovasi agar warung mereka terus diminati para konsumen.

f. Tertib administrasi

Dalam berbisnis perlu adanya pencatatan dalam setiap transaksi untuk menghindari terjadinya kesalahan, hutang piutang juga sering terjadi dalam berbisnis. Dengan pencatatan bisa mengetahui apakah bisnis tersebut mengalami keuntungan atau kerugian. Menurut Ibu Jamilah pemilik Warung Ibu Jamilah mengungkapkan sebagai berikut:

“Tidak pernah dicatat, selama ini juga tidak ada yang berhutang tapi kalau yang menipu ada, ya saya ikhlaskan”.<sup>72</sup>

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Anna dalam proses wawancara sebagai berikut

---

<sup>70</sup> Wawancara dengan Ibu Anna Pemilik Warung Ibu Anna Tanggal 11 Juli 2019.

<sup>71</sup> Wawancara dengan Bapak Juremi Pemilik Warung Nikmat Tanggal 11 Juli 2019.

<sup>72</sup> Wawancara dengan Ibu Jamilah Pemilik Warung Ibu Jamilah Tanggal 11 Juli 2019.

“Tidak, tidak sempat. Setiap hari banyak pembeli yang datang. Kalau hutang selama ini tidak ada”.<sup>73</sup>

Demikian halnya yang diungkapkan oleh Ibu Suwarti dan Bapak Juremi mengungkapkan sebagai berikut:

“Tidak pencatatan, langsung pesan saja apa yang diinginkan”.<sup>74</sup>

Dari hasil wawancara peneliti dapat disimpulkan bahwa pedagang makanan dan minuman tidak ada yang melakukan pencatatan secara tertib. Disamping itu selama ini tidak ada yang melakukan hutang.

g. Menetapkan harga secara transparan

Maksudnya yaitu menetapkan harga dengan wajar dan tidak mengarah ke riba. Hal tersebut dapat dilihat dari para pedagang yang tidak terlalu banyak mengambil keuntungan, dan jika menaikkan harga juga tidak naik secara drastis. Hal ini dipaparkan oleh Ibu Dewi selaku pemilik Warung Kita sebagai berikut

“Untuk penetapan harga ya sesuai dengan harga bahan baku di pasar, tetapi untuk bakso hal tersebut tidak bisa menjadi patokan. Meskipun harga daging naik ataupun turun harganya ya tetap. Tapi untuk sayur-sayur seperti daging pindang, sayur lodeh harga jualnya sesuai harga bahan baku. Mengambil keuntungannya juga tidak selalu sama, mungkin sekitar 25%. Tidak ada daftar harga lengkap semua menu makanan, hanya harga pentol per biji saja karena di Warung Kita kan baksonya prasmanan”.<sup>75</sup>

---

<sup>73</sup> Wawancara dengan Ibu Anna Pemilik Warung Ibu Anna Tanggal 11 Juli 2019.

<sup>74</sup> Wawancara dengan Ibu Suwarti dan Bapak Juremi Tanggal 11 Juli 2019.

<sup>75</sup> Wawancara dengan Ibu Dewi Warung Kita Tanggal 08 Juli 2019.

Demikian halnya yang diungkapkan oleh Ibu Ika pemilik

Warung Santai sebagai berikut:

“Sesuai dengan harga belanja, dihitung habisnya berapa. Asal naiknya tidak drastis harganya tidak saya naikkan. Ada tulisan daftar harganya”.<sup>76</sup>

Sedangkan Ibu Sriatun selaku pemilik warung mengungkapkan sebagai berikut:

“Sesuai harga belanja, kadang kan ayam dipotong tidak sama nanti dijual dengan harga tidak sama. Tidak ada tulisan daftar harganya. Kalau mereka selesai makan dikasih tau habisnya berapa”.<sup>77</sup>

Hal serupa diungkapkan oleh Ibu Suwarti sebagai berikut:

“Harganya berdasarkan lauk yang dipilih, harga mulai Rp. 5.000,00 sampai dengan Rp. 7.000,00. Tidak ada tulisan daftar harganya, meskipun tidak ada daftar harga tertulis semua pembeli tidak saya beda-bedakan harganya”.<sup>78</sup>

Demikian halnya yang diungkapkan oleh Bapak Juremi mengungkapkan sebagai berikut:

“Ya menyesuaikan harga pasar, kalau harga makanan dan minuman turun sih tidak tapi kalau naik pasti. Dulu sempat ada tulisan daftar harga kalau sekarang tidak ada”.<sup>79</sup>

Sedangkan yang dilakukan Ibu Ana dalam kejujuran menetapkan harga makanan dan minuman dengan tidak mengambil keuntungan dengan wajar. Seperti dalam proses wawancara sebagai berikut:

---

<sup>76</sup> Wawancara dengan Ibu Ika Pemilik Warung Santai Tanggal 11 Juli 2019.

<sup>77</sup> Wawancara dengan Ibu Sriatun Pemilik Warung Ibu Sriatun Tanggal 11 Juli 2019.

<sup>78</sup> Wawancara dengan Ibu Suwarti Pemilik Warung Ibu Suwarti Tanggal 11 Juli 2019.

<sup>79</sup> Wawancara dengan Bapak Juremi Pemilik Warung Nikmat Tanggal 11 Juli 2019.

“Harganya tidak beda jauh dengan lainnya, keuntungan biasanya Rp. 500,00 sampai dengan Rp. 1.000,00. Untung sedikit tidak masalah yang penting ramai, nanti mahal-mahal tidak laku. Ada tulisan daftar harganya”.<sup>80</sup>

Demikian halnya yang diungkapkan oleh Konsumen di warung

Ibu Anna mengungkapkan bahwa:

“Saya sudah lebih dari 5 kali datang kesini, selain menunya bermacam-macam harganya juga sudah tercantum. Jadi saya bisa menyesuaikan uang yang saya punya ini nanti saya bisa makan apa. Tidak takutlah kalau uang saya tidak cukup. Saya pribadi lebih suka warung yang ada daftar menu sekalian harganya jadi tau nanti saya akan habis berapa”.<sup>81</sup>

Dimana mereka juga harus menyesuaikan pangsa pasar yang mereka tuju. Jika pangsa pasarnya mahasiswa dan pelajar harganya juga jangan terlalu mahal. Tidak semua pedagang memberikan harga secara tertulis dan transparan. Para pedagang hanya memberikan harga setelah pembeli selesai makan. Selain itu, Konsumen juga lebih memilih warung yang mempunyai harga transparan.

### **C. Dampak dari Penerapan Etika Bisnis Islam Pedagang Makanan dan Minuman di Lingkungan Sekitar IAIN Tulungagung**

Dampak dari penerapan etika bisnis Islam dapat dirasakan oleh para pedagang dan para konsumen. Kehidupan mereka juga selalu tercukupi, tidak takut akan dosa karena mereka sudah berdagang sesuai syariat Islam, pembeli selalu berdatangan, seperti yang dipaparkan oleh Ibu Dewi sebagai berikut:

---

<sup>80</sup> Wawancara dengan Ibu Anna Pemilik Warung Ibu Ann, Tanggal 11 Juli 2019.

<sup>81</sup> Wawancara dengan Mbak Eka Konsumen Warung Ibu Anna Tanggal 11 Juli 2019.



“Pikiran tidak terbebani karena kan tidak menyalahi aturan Islam, tidak mencampuri dengan hal yang aneh-aneh, seperti pengawet, pewarna. Jika menggunakan hal-hal tersebut kan pasti pikiran tidak tenang, takut nanti akan ketahuan jika sewaktu-waktu ada yang meneliti.”<sup>82</sup>

Demikian halnya yang disampaikan oleh Ibu Jamilah mengungkapkan sebagai berikut:

“Alhamdulillah berkah, untuk beribadah, untuk kebutuhan anak beli buku, membantu saudara, pembelinya juga banyak”.<sup>83</sup>

Seperti halnya hasil wawancara dengan Mak Ana mengatakan sebagai berikut:

“Hidup menjadi lebih berkah. Tidak menjadi beban pikiran. Karena saya juga takut jika berdagang yang tidak halal”.<sup>84</sup>

Demikian halnya yang diungkapkan oleh Ibu Anna mengungkapkan sebagai berikut:

“Konsumen semakin bertambah dan Alhamdulillah setiap tahun pendapatan terus meningkat”.<sup>85</sup>

Hal serupa disampaikan oleh Bapak Juremi mengungkapkan sebagai berikut:

“Tercukupi Alhamdulillah, anak-anak bisa lulus kuliah semua. Kebetulan usaha saya ya Cuma warung ini”.<sup>86</sup>

Pedagang makanan dan minuman merasakan beberapa dampaknya sesudah menerapkan etika bisnis islam antara lain warung menjadi ramai, pendapatan meningkat tiap tahunnya, berkah untuk mencukupi kebutuhan meskipun usaha yang dimiliki hanya warung tersebut.

---

<sup>82</sup> Wawancara dengan Ibu Dewi pemilik Warung Kita Tanggal 08 Juli 2019.

<sup>83</sup> Wawancara dengan Ibu Jamilah pemilik Warung Ibu Jamilah Tanggal 11 Juli 2019.

<sup>84</sup> Wawancara dengan Mak Ana pemilik Warung Mak Ana Tanggal 08 Juli 2019.

<sup>85</sup> Wawancara dengan Ibu Anna pemilik Warung Ibu Anna Tanggal 11 Juli 2019.

<sup>86</sup> Wawancara dengan Bapak Juremi pemilik Warung Nikmat Tanggal 11 Juli 2019.

Pada tanggal 08 dan 11 Juli 2019 saya juga berkesempatan mewawancarai beberapa konsumen terkait dengan memilih Warung Mak Ana sebagai tempat untuk membeli makanan. Mas Nizar mengungkapkan bahwa:

“Di Warung Mak Ana ini saya merasa puas makan disini, harga makanannya juga sangat pas untung kantong mahasiswa seperti saya ini. Untuk rasanya juga tidak kalah dengan warung yang lain, selain harga dan rasa untuk porsinya bisa bikin kenyang”.<sup>87</sup>

Yang menjadi dampak setelah menerapkan etika bisnis Islam ini para pedagang mencapai keberkahan dalam hidupnya. Mereka juga menjadi tenang karena sudah berjualan sesuai syariat Islam, yakni menjual makanan dan minuman yang halal, tidak menggunakan pengawet, pemanis buatan, dan lain-lain yang membahayakan tubuh. Selain itu, konsumen juga merasa puas dan memutuskan untuk kembali lagi makan di warung-warung tersebut. Setiap tahunnya pendapatan juga meningkat melalui warung ini dan cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga termasuk untuk membiayai anak sekolah.

#### **D. Kendala dan Solusi dalam Penerapan Etika Bisnis Islam Pedagang Makanan dan Minuman di Lingkungan IAIN Tulungagung**

Dalam penerapan etika bisnis Islam pedagang umumnya mempunyai kendala, serta pedagang harus mempunyai cara untuk menyelesaikannya. Kendala dalam penerapan etika bisnis Islam dimana harga bahan baku yang tidak selalu stabil akan membuat para pedagang harus menyiapkan solusi agar

---

<sup>87</sup> Wawancara dengan Mbak Ratna Konsumen Warung Mak Ana Tanggal 08 Juli 2019

makanan dan minuman yang dijual tidak mengurangi kualitasnya sehingga konsumen tidak merasa kecewa dan dirugikan. Seperti yang dipaparkan Ibu Dewi sebagai berikut:

“Ya kalau harga daging naik biasanya keuntungan tidak bisa maksimal tetapi kalau harga daging turun insyaallah bisa tertutupi. Warung Kita ini kan juga termasuk bisnis sampingan, yang utama tetap penggilingan daging. Kendala lainnya mungkin karena kuah baksonya itu yang masak bukan saya sendiri, saya hanya memberi resep ke karyawan yang kadang meskipun resepnya sama tapi orangnya beda, rasanya bisa jadi beda. Jika terjadi hal demikian saya biasanya langsung turun tangan untuk mencicipi kuah bakso tersebut agar rasanya sesuai dengan yang saya harapkan.”<sup>88</sup>

sama halnya yang disampaikan oleh Ibu Jamilah mengungkapkan sebagai berikut:

“Kendalanya ya biasanya uang menipis untuk belanja karena kan biasanya ada makanan yang tidak langsung habis. Solusinya ya upah karyawan dikurangi tapi sebelumnya saya kasih tahu dulu mereka. Kalau kapannya dapat untung banyak ya saya naikkan lagi upahnya”.<sup>89</sup>

Demikian halnya yang diungkapkan oleh Ibu Ika mengungkapkan sebagai berikut:

“Biasanya kalau masak sedikit kurang, ternyata pembelinya rame. Solusinya ya besok harus masak lebih banyak dari hari ini. Selain itu saya pengen menerapkan etika bisnis Islam itu tetapi saya kurang mengetahui etika bisnis Islam itu seperti apa saja”.<sup>90</sup>

Sedangkan hasil wawancara dengan Ibu Anna mengungkapkan sebagai berikut:

“Kadang kan bahan baku harganya naik tapi harga jual ya tetap sesuai standarnya meskipun untungnya hanya sedikit. Solusinya ya biarkan saja, nanti kalau harga turun untungnya Insyaallah bisa banyak”.<sup>91</sup>

---

<sup>88</sup> Wawancara dengan Ibu Dewi pemilik Warung Kita Tanggal 08 Juli 2019.

<sup>89</sup> Wawancara dengan Ibu Jamilah pemilik Warung Ibu Jamilah Tanggal 11 Juli 2019.

<sup>90</sup> Wawancara dengan Ibu Ika pemilik Warung Santai Tanggal 11 Juli 2019.

<sup>91</sup> Wawancara dengan Ibu Anna pemilik Warung Ibu Anna Tanggal 2019.

Yang menjadi kendala utama dari penerapan etika bisnis Islam pedagang adalah harga bahan baku yang tidak setiap hari stabil. Solusinya tidak langsung menaikkan harga makanan yang dijual jika kenaikan harga tidak mencapai 50%. Kendala selanjutnya terjadi dimana bisnis yang dijalankan dengan menggunakan jasa karyawan hasil makanan dan minuman yang dihasilkan tidak bisa selalu sama untuk kualitas rasanya. Jika terjadi hal demikian solusinya adalah pemilik warung harus terjun langsung untuk mencicipi makanan yang dimasak oleh karyawannya. Selain itu, tidak setiap hari makanan dan minuman yang dijual habis terjual. Jika seperti itu terkadang untungnya tidak maksimal sehingga agar berjualannya tetap maksimal memasak makanan sedikit terlebih dahulu. Kendala lainnya yakni pedagang belum mengetahui prinsip etika bisnis Islam sepenuhnya. Solusinya pedagang seharusnya bertanya ke orang yang lebih paham tentang agama.