

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Paparan Data Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di sentra kerajinan anyaman bambu yang terletak di Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek. Adapun yang diteliti adalah berkaitan dengan penerapan etika bisnis Islam pada pelaku usaha tersebut dalam menjalankan kegiatan usahanya, baik etika yang dilakukan kepada karyawan maupun dengan konsumen. Alasan peneliti mengambil dua tempat yang dijadikan sebagai objek penelitian dikarenakan jumlah masyarakat yang membuat kerajinan bambu di daerah tersebut sangat banyak, sehingga peneliti hanya memilih yang sudah mempunyai izin usaha, yaitu usaha kerajinan “Bambu Indah” dan “Bambu Kita”. Selain itu, letak dari kedua usaha tersebut juga sangat dekat. Oleh karena itu untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang kedua objek penelitian tersebut, maka peneliti akan mendiskripsikan secara singkat mengenai usaha kerajinan bambu mulai dari sejarah, produk yang diperdagangkan serta jumlah karyawan yang dimiliki hingga saat ini.

#### **1. Gambaran umum usaha kerajinan Bambu Indah**

##### **a. Sejarah singkat usaha kerajinan Bambu Indah**

Bambu Indah merupakan nama suatu usaha kerajinan anyaman bambu milik salah satu warga Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Trenggalek, yaitu bapak Sukatno. Usaha ini mulai berdiri pada tahun

1991 dengan nama UD Bambu Indah Craft. UD Bambu Indah Craft bergerak dalam bidang usaha perdagangan kerajinan anyaman bambu yang berlokasi di RT. 18/RW. 07, Desa Wonoanti. Selain itu, usaha Bambu Indah juga sudah mempunyai SIUP serta SITU.

Alasan bapak Sukatno memilih nama Bambu Indah untuk usahanya, karena menurutnya bambu merupakan tumbuhan yang sederhana, namun bisa dijadikan sesuatu atau dirubah bentuknya menjadi hal yang indah. Awalnya, bentuk produk yang pertama kali dibuat oleh usaha ini masih terbilang tradisional karena masih berupa anyaman. Kemudian, untuk mengembangkan usaha tersebut, bapak Sukatno membuat inovasi produk dengan mengubah bentuk dari bambu menjadi bentuk yang lebih modern dengan kerja sama warga sekitar. Sehingga produk yang dihasilkan kini menjadi lebih beragam dan lengkap, mulai dari kipas hingga berbagai macam perabotan rumah tangga dan souvenir.

Dari hari ke hari, perkembangan usaha dari bapak Sukatno mulai terlihat dengan dibuktikan jumlah permintaan yang semakin banyak dan tidak ada hentinya. Hingga pada tahun 2017 lalu, usaha beliau berhasil memasuki pasar ekspor luar negeri. Adapun negara tujuan ekspor tersebut diantaranya adalah Brunei Darussalam dan

Korea. Dengan demikian, usaha ini semakin dikenal oleh berbagai kalangan dari berbagai daerah.<sup>1</sup>

#### **b. Produk yang diperdagangkan**

Hingga saat ini produk yang diperdagangkan oleh usaha kerajinan Bambu Indah cukup beragam karena produk yang dihasilkan sudah mengalami perkembangan. Adapun produk yang dijual antara lain:

- 1) Kipas
- 2) Berbagai macam souvenir seperti keranjang bunga, keranjang buah ataupun keranjang kecil untuk tempat makanan.
- 3) Berbagai macam perabotan rumah tangga mulai dari piring rotan, tudung saji, kotak tisu, kap lampu, berbagai macam mebel seperti kursi ataupun kursi set, hingga bilik, dan lain-lain.
- 4) Alat musik seperti angklung dan jaran kepeng.
- 5) Gazebo, dan lain sebagainya.

Selain produk yang telah disebutkan di atas, usaha kerajinan bambu Indah juga melayani permintaan produk sesuai dengan keinginan pembeli baik dari segi bentuk maupun dari segi ukuran. Kemudian harga yang ditawarkan juga sangat beragam yaitu berkisar mulai 5 ribu hingga jutaan, bahkan sampai puluhan juta.

---

<sup>1</sup> Hasil wawancara dengan bapak Sukatno pemilik UD Bambu Indah Craft pada 26 November 2019, pukul 09.48 WIB

Adapun jumlah produk yang terjual untuk setiap bulannya dapat dilihat dalam tabel di bawah ini.

**Tabel 4.1**  
**Data Penjualan Produk Usaha Kerajinan**  
**Bambu Indah Tahun 2019-2020**

<b>Tahun</b>	<b>Bulan</b>	<b>Jumlah Penjualan</b>
2019	Januari	585
	Februari	999
	Maret	1.787
	April	2.049
	Mei	948
	Juni	1.440
	Juli	3.114
	Agustus	126
	September	157
	Oktober	128
	November	808
	Desember	430
2020	Januari	2.489
	Februari	1.437
	Maret	1.039
	April	83
	Mei	82
	Juni	9
	Juli	312

*Sumber: Observasi (data diolah)<sup>2</sup>*

### c. Karyawan

Tenaga kerja atau karyawan merupakan salah satu unsur penting dalam menjalankan suatu usaha, karena tenaga kerja sebagai pendorong atau pendukung keberhasilan usaha disamping adanya modal dan konsumen. Sampai saat ini usaha kerajinan bambu Indah yang dimiliki oleh Bapak Sukatno sudah mempunyai 50 karyawan dari yang awalnya hanya 4. Karyawan tersebut berasal dari daerah sendiri. Tetapi yang bekerja di rumah beliau hanya sebagian saja, yang lainnya

---

<sup>2</sup> Observasi pada usaha kerajinan Bambu Indah pada 23 Juli 2020 pukul 14.00 WIB - selesai

lebih memilih bekerja di rumah masing-masing. Untuk yang bekerja di rumah bapak Sukatno di antaranya ada bapak Katiman, bapak Salim, dan ibu Bibit.

## **2. Gambaran umum usaha kerajinan Bambu Kita**

### **a. Sejarah singkat usaha kerajinan Bambu Kita**

Bambu Kita merupakan nama suatu usaha kerajinan anyaman bambu milik salah satu warga Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Trenggalek, yaitu bapak Wandu. Usaha ini mulai berdiri pada tahun 2018 tepatnya bulan Januari dengan nama Bambu Kita. Bambu Kita bergerak dalam bidang usaha perdagangan kerajinan anyaman bambu yang berlokasi di RT. 21/RW. 07, Desa Wonoanti. Golongan dari usaha ini termasuk usaha kecil dan sudah mempunyai surat izin usaha mikro.

Alasan bapak Wandu membuka usaha kerajinan anyaman bambu ini adalah karena bahan baku untuk membuat kerajinan yaitu bambu mudah didapatkan. Selain itu, beliau juga mempunyai keterampilan dalam mengolah bambu menjadi berbagai bentuk kerajinan. Karena beliau sebelumnya pernah bekerja di usaha kerajinan anyaman bambu milik Bapak Sukatno. Dan juga usaha ini merupakan suatu cara beliau untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Mulai dari awal berdiri yaitu tahun 2018 hingga sekarang, bentuk produk yang dihasilkan dari usaha kerajinan Bambu Kita

khususnya berupa souvenir seperti berbagai macam keranjang dengan fungsi dan ukuran yang berbeda-beda. Jenis dan ukuran produk yang dihasilkan tidak hanya terpatok pada yang ditawarkan, tetapi bisa sesuai permintaan pembeli atau konsumen.

Karena usaha ini masih dibidang cukup baru dan masih dalam skala kecil, bapak Wandi terus berusaha untuk mengembangkan usahanya, yaitu dengan memasang spanduk sebagai sarana periklanan agar usahanya tersebut dapat dikenal oleh masyarakat luas baik dari dalam daerah maupun luar daerah.<sup>3</sup>

#### **b. Produk yang diperdagangkan**

Pada usaha kerajinan bambu Kita ini, produk kerajinan yang diperdagangkan tidak sebanyak seperti yang ada di kerajinan bambu Indah. Saat ini produk yang diperdagangkan yaitu khusus kado dan souvenir yang terdiri dari:

- 1) Tempat kado pernikahan
- 2) Tempat berkatan saat acara slametan
- 3) Tempat buah, dll.

Sedangkan harga yang ditawarkan oleh pemilik usaha untuk produk di atas berkisar mulai dari 5 ribu hingga 40 ribu. Adapun jumlah produk yang terjual untuk setiap bulannya dapat dilihat dalam tabel di bawah ini.

---

<sup>3</sup> Hasil wawancara dengan bapak Wandi pemilik usaha kerajinan anyaman Bambu Kita pada 31 Desember 2019 pukul 10.47 WIB - selesai

**Tabel 4.2**  
**Data Penjualan Produk Usaha Kerajinan**  
**Bambu Kita Tahun 2019-2020**

Tahun	Bulan	Jumlah Penjualan
2019	Desember	11
2020	Januari	500
	Februari	161
	Maret	350
	April	129
	Mei	105
	Juni	267
	Juli	100

*Sumber: Observasi (data diolah)<sup>4</sup>*

### c. Karyawan

Seperti yang telah dijelaskan di atas bahwa karyawan juga menunjang perkembangan suatu usaha disamping adanya modal dan konsumen, maka peranan karyawan di sini penting. Karena usaha ini masih cukup baru berdiri dan masih dalam lingkup kecil, bapak Wandu saat ini mempunyai 4 karyawan dari lingkungan sekitar dengan sistem kerja borongan.

---

<sup>4</sup> Observasi pada usaha kerajinan Bambu Kita pada 5 Juli 2020 pukul 14.300 WIB - selesai

## **B. Temuan Peneliti**

Temuan hasil penelitian ini disajikan oleh penulis sesuai dengan fokus penelitian:

### **1. Penerapan etika bisnis Islam pada pelaku usaha kerajinan bambu di Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek pada aspek shidiq**

#### **a. Penerapan etika bisnis Islam aspek shidiq pada pelaku usaha kerajinan Bambu Indah**

Penerapan etika oleh pelaku bisnis dalam menjalankan kegiatan bisnisnya sangat penting untuk dilakukan. Hal ini karena penerapan etika itu sendiri mempunyai pengaruh yang besar terhadap kegiatan bisnis. Dalam etika bisnis berkaitan dengan baik atau buruk, benar atau salah, wajar atau tidak wajar, dan pantas atau tidak pantas dalam melakukan bisnis yang pada akhirnya akan mencerminkan perilaku dari pelaku bisnis tersebut.

Dalam perspektif Islam, nilai-nilai etika bisnis harus tetap dijunjung dalam setiap aktivitas, termasuk dalam hal aktivitas bisnis. Karena dalam kegiatan bisnis, para pelaku bisnis atau usaha pada umumnya mempunyai kecenderungan untuk menghalalkan berbagai cara untuk memperoleh keuntungan sebanyak-banyaknya. Hal ini tentunya tidak diperbolehkan dalam Islam, karena apapun yang dilakukan oleh manusia di bumi, pasti akan dipertanggung jawabkan dihadapan Allah SWT kelak. Oleh karena itu, dalam etika bisnis



Islam, para pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan bisnisnya haruslah sesuai dengan norma-norma etika yang ada di dalam Al-Qur'an dan hadist.

Menurut keterangan yang didapatkan dari bapak Sukatno sebagai pemilik usaha kerajinan anyaman bambu, dalam menjalankan usahanya selama ini beliau menerapkan etika bisnis umum yang berlaku. Menurut beliau bahwa:

*“Aturan bisnis ya tetap dilakukan utamanya saat berhadapan dengan konsumen. Berperilaku baik kepada konsumen itu wajib dilakukan, karena kami membutuhkan mereka untuk membeli produk kita. Konsumen jika dilayani dengan baik pasti akan senang dan nantinya akan membeli lagi produk di sini atau juga bisa menyebarkan ke orang lain yang membutuhkan produk yang kita sediakan.”<sup>5</sup>*

Hal yang sama juga disampaikan oleh ibu Bibit selaku karyawan usaha kerajinan Bambu Indah:

*“Ketika bersama konsumen tentunya harus diperlakukan dengan baik, agar konsumen tersebut puas dengan pelayanan yang kami berikan. Dan jika suatu saat ingin memesan lagi, maka konsumen tersebut akan kembali lagi ke kita. Nah jika perilaku kita ke konsumen buruk, kita sendiri yang rugi. Karena konsumen akan beralih ke pihak lain”<sup>6</sup>*

---

<sup>5</sup> Hasil wawancara dengan bapak Sukatno pemilik UD Bambu Indah Craft pada 31 Desember 2019, pukul 09.45 WIB - selesai

<sup>6</sup> Hasil wawancara dengan ibu Bibit karyawan UD Bambu Indah Craft pada 31 Desember 2019, pukul 10.15 WIB - selesai

Hal tersebut diperkuat oleh pernyataan ibu Purwati sebagai konsumen Bambu Indah:

*“Ketika saya di sana mau memesan produk, saya cepat dilayani dengan baik dan ramah dan saya merasa senang”*<sup>7</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas bahwa kerajinan anyaman Bambu Indah telah memperlakukan konsumen dengan baik dengan tujuan agar konsumen tersebut kembali lagi saat mau memesan produk yang dibutuhkan.

Selain melayani konsumen dengan baik, sifat jujur juga harus dimiliki oleh para pelaku usaha, khususnya dalam menjelaskan suatu produk. Pelaku usaha harus bisa menjelaskan kualitas dari produk yang dihasilkan sesuai dengan kenyataan yang ada. Hal tersebut dinyatakan oleh bapak Sukatno sebagai pemilik usaha kerajinan Bambu Indah sebagai berikut:

*“Untuk menjelaskan kualitas produk, biasanya konsumen melihat sendiri produk yang ada secara langsung. Karena dengan melihat secara langsung, konsumen bisa menilai sendiri kualitas dari produk. Jika barang yang diminta konsumen tidak ada contoh barang jadinya, konsumen bisa melihat barang jadi lainnya sehingga bisa menilai sendiri, karena kualitasnya sama saja. Jika kurang jelas bisa tanyatanya dulu. Jika kurang puas bisa lihat-lihat ke yang lain. Untuk kekurangan atau kecacatan barang tidak ada biasanya konsumen sendiri yang melihatnya saat barang sudah jadi”*<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Hasil wawancara dengan ibu Purwati konsumen UD Bambu Indah Craft pada 27 Desember 2019, pukul 15.20 WIB - selesai

<sup>8</sup> Hasil wawancara dengan bapak Sukatno pemilik UD Bambu Indah Craft pada 31 Desember 2019, pukul 09.45 WIB - selesai

Hal serupa juga diungkapkan oleh ibu Bibit selaku karyawan

Bambu Indah:

*“Untuk menjelaskan kualitas produk, ya bilang bahwa produk yang kita hasilkan sudah bagus, sudah diobat dulu bambunya untuk mebel. Selain itu, untuk penebangan bambunya juga hanya pada bulan Mei, Juni, Juli, dan Agustus agar bagus untuk mebel. Sedangkan untuk kerajinan anyaman bisa sewaktu-waktu karena tidak terlalu beresiko kerusakan yang disebabkan oleh bakteri. Kita juga sambil menjelaskan juga ditunjukkan produknya”<sup>9</sup>*

Jadi, meskipun konsumen tidak bisa melihat produk jadi dari pesanan yang diinginkan dikarenakan tidak ada contoh produk jadinya, dalam menjelaskan produknya pelaku usaha Bambu Indah tidak pernah melebih-lebihkan kualitasnya dan menutupi kekurangan dari produk tersebut. Apalagi membanding-bandingkan dengan produk milik usaha lain. Hal ini diperkuat oleh pernyataan ibu Purwati sebagai konsumen usaha kerajinan UD Bambu Indah Craft:

*“Ya dijelaskan sambil ditunjukkan. Saya juga melihat contohnya yang ada di sana. Untuk kecacatan barang menurut saya tidak disembunyikan, karena saya sendiri sudah percaya dengan barang yang dibuat oleh Bambu Indah, jadi tidak perlu khawatir dengan kualitasnya. Barang yang saya terima juga dalam kondisi bagus”<sup>10</sup>*

Dari penjelasan tersebut dapat dilihat bahwa Bambu Indah dalam menjelaskan suatu produk dilakukan dengan jujur. Mereka tidak mengada-ada atau melebihkan kualitas dari suatu produk, karena

---

<sup>9</sup> Hasil wawancara dengan ibu Bibit karyawan UD Bambu Indah Craft pada 31 Desember 2019, pukul 10.15 WIB - selesai

<sup>10</sup> Hasil wawancara dengan ibu Purwati konsumen UD Bambu Indah Craft pada 27 Desember 2019, pukul 15.20 WIB - selesai

selain menjelaskan produknya, mereka juga menunjukkan secara langsung. Jadi, konsumen sendiri juga bisa menilai apakah kualitas produk yang dihasilkan tersebut baik atau buruk dengan cara melihat produk langsung.

Kemudian untuk kegiatan promosi atau iklan yang dilakukan melalui media sosial seperti *whatsapp*, gambar yang diupload merupakan gambar produk asli dari pesanan konsumen dan tidak mengambil dari sumber lain yang mengakibatkan tidak sesuai iklan yang dilakukan dengan keadaan produk sebenarnya. Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan oleh bapak Sukatno sebagai pemilik usaha kerajinan Bambu Indah:

*“Untuk kegiatan promosi, kita sering melakukannya lewat whatsapp dengan cara mengupload produk yang sudah jadi atau real product dari pesanan konsumen dan selama ini kita tidak pernah mengambil gambar produk dari sumber lain seperti di internet. Selain itu kita juga mengikuti pameran-pameran untuk mempromosikan produk”<sup>11</sup>*

Hal tersebut juga didukung oleh ibu Bibit selaku karyawan Bambu Indah:

*“Biasanya untuk promosi dilakukan lewat whatsapp dan mengupload gambar-gambar produk yang sudah selesai sebelum produk itu diambil oleh konsumen. Kalau dulu lewat facebook tapi sekarang sering lewat whatsapp karena tidak ada yang mengurus facebook. Kita juga mengikuti pameran-pameran yang ada agar produk yang kita hasilkan semakin terkenal dan banyak diketahui orang lain”<sup>12</sup>*

---

<sup>11</sup> Hasil wawancara dengan bapak Sukatno pemilik UD Bambu Indah Craft pada 28 Agustus 2020, pukul 14.35 WIB - selesai

<sup>12</sup> Hasil wawancara dengan ibu Bibit karyawan UD Bambu Indah Craft pada 28 Agustus, pukul 14.50 WIB - selesai

Pernyataan itu juga didukung oleh ibu Purwati sebagai konsumen usaha kerajinan UD Bambu Indah Craft:

*“Setahu saya, mereka mempromosikan produknya lewat whatsapp dengan mengupload gambar-gambar produknya itu, karena kebetulan saya juga memiliki nomernya jadi saya bisa melihat barang diposting”<sup>13</sup>*

Dengan demikian maka, dalam melakukan kegiatan promosi atau iklan usaha kerajinan Bambu Indah melakukannya melalui media sosial dengan cara memposting atau mengupload produk yang telah diproduksi. Jadi gambar yang digunakan merupakan gambar asli dari produksi mereka sendiri sehingga tidak ada yang dilebih-lebihkan karena produk mereka sendiri yang berbicara.

#### **b. Penerapan etika bisnis Islam aspek shidiq pada pelaku usaha kerajinan Bambu Kita**

Seperti yang telah dijelaskan di atas bahwa penerapan etika bisnis oleh para pelaku bisnis atau pelaku usaha sangat penting, mengingat etika bisnis tersebut akan mencerminkan perilaku dari setiap pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya. Dengan menerapkan etika bisnis Islam oleh para pelaku usaha akan membatasi perilaku mereka dalam menjalankan kegiatan usahanya, agar mereka tidak menghalalkan segala cara untuk memperoleh keuntungan.

---

<sup>13</sup> Hasil wawancara dengan ibu Purwati konsumen UD Bambu Indah Craft pada 29 Agustus 2020, pukul 15.20 WIB - selesai

Bersikap jujur kepada konsumen mengenai kualitas produk yang dihasilkan penting untuk dilakukan. Seorang pelaku usaha tidak diperbolehkan untuk mengobral sumpah dengan cara melebih-lebihkan kualitas produk dengan produk milik usaha lain yang tidak sesuai dengan kenyataannya Berdasarkan keterangan bapak Wandu sebagai pemilik usaha kerajinan anyaman Bambu Kita, menurutnya kejujuran sangat penting dilakukan dalam suatu usaha, misalnya saat menjelaskan kondisi produk ataupun kualitas dari produk. Penjelasan tersebut sebagai berikut:

*“Saat ada pembeli yang mau memesan produk, biasanya saya menunjukkan langsung contoh produk yang ingin dipesan, asalkan produk yang akan dipesan itu tersedia agar pembeli percaya terhadap kualitas produk yang saya buat. Tapi, jika produk yang diminta sesuai dengan kriteria pembeli, biasanya pembeli melihat dulu produk yang ada. Ketika pembeli bertanya tentang produk yang dilihat tersebut, saya memberitahu sesuai keadaan nyata produk. Selain itu, juga lewat promosi di media sosial seperti facebook”<sup>14</sup>*

Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan ibu Mukarti sebagai karyawan kerajinan Bambu Kita:

*“Jika ada pembeli yang datang dan ingin memesan produk, biasanya saya serahkan langsung ke pemilik untuk melihat produk yang sudah ada agar dapat melihat sendiri keadaan nyata produk”<sup>15</sup>*

---

<sup>14</sup> Hasil wawancara dengan bapak Wandu pemilik usaha kerajinan anyaman Bambu Kita pada 31 Desember 2019 pukul 10.47 WIB - selesai

<sup>15</sup> Hasil wawancara dengan ibu Mukarti karyawan usaha kerajinan anyaman Bambu Kita pada 31 Desember 2019 pukul 11.12 WIB - selesai

Hal serupa juga diungkapkan oleh mbak Ayu sebagai konsumen kerajinan Bambu Kita:

*“Dulu saat saya mau pesan produk souvenir, saya langsung ditanya mau souvenir yang seperti apa dan kebetulan souvenir yang saya inginkan saat itu tidak ada contohnya di situ, jadi saya lihat-lihat sambil tanya-tanya kemudian saya minta untuk dibuatkan souvenir dengan kriteria yang saya inginkan”*<sup>16</sup>

Berdasarkan hal tersebut dapat dilihat bahwa kerajinan Bambu Kita dalam menjelaskan keadaan dan kualitas produk kepada konsumen dengan cara konsumen melihat produk langsung yang tersedia. Jika ada pertanyaan, maka pemilik usaha tersebut akan menjelaskan lebih lanjut sesuai dengan keadaan produk yang sebenarnya. Untuk kegiatan promosi mereka melakukannya lewat facebook selain lewat *whatsapp*.

## **2. Penerapan etika bisnis Islam pada pelaku usaha kerajinan bambu di Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek pada aspek amanah**

### **a. Penerapan etika bisnis Islam aspek amanah pada pelaku usaha kerajinan Bambu Indah**

Amanah merupakan suatu bentuk perilaku seseorang yang dapat dipercaya dan bertanggung jawab atas segala sesuatu yang telah menjadi tugasnya. Sikap amanah ini sangat penting dilakukan oleh

---

<sup>16</sup> Hasil wawancara dengan mbak Ayu konsumen usaha kerajinan anyaman Bambu Kita pada 12 Januari 2020, pukul 15.00 WIB - selesai

para pelaku bisnis dengan tujuan untuk menjaga kepercayaan konsumen yang nantinya bisa berdampak positif dapat menunjang keberhasilan bisnis.

Adapun sikap amanah ini dapat dilakukan dengan cara menepati janji. Seorang pelaku usaha harus mampu bertanggung jawab atas kesepakatan atau janji yang telah dibuatnya. Sehingga dalam hal penyerahan atau penyelesaian produk pesanan haruslah sesuai dengan waktu yang telah ditentukan diawal. Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh bapak Sukatno sebagai pemilik usaha kerajinan UD Bambu Indah Craft sebagai berikut:

*“Kalau masalah pesanan, kami berusaha menyelesaikan sesuai tanggal yang telah ditentukan oleh konsumen. Karena biasanya, untuk konsumen yang memesan untuk acara temanten seperti souvenir, harus selesai sebelum acara dilakukan, dan konsumen biasanya memesan jauh hari sebelumnya. Tapi, saat jumlah pesanan banyak, dan waktu untuk menyelesaikan tinggal sedikit kita biasanya lembur”<sup>17</sup>*

Hal serupa juga diungkapkan oleh ibu Bibit selaku karyawan UD Bambu Indah Craft:

*“Ya kalau pesanan kami berusaha menyelesaikan dengan tepat waktu. Tapi karena ini pekerjaan tangan, ya sebagian besar masih tidak tepat waktu. Selain itu, karena sikap gotong royong di desa masih sangat kuat, meskipun waktunya sudah mepet tetapi ada tetangga atau saudara yang punya hajat ya ditinggal dulu buat rewang. Apalagi saat musim panen, ya jadinya molor 1 atau 2 hari. Sebenarnya kami juga ingin melayani konsumen dengan selalu tepat waktu, tetapi ya begitulah keadaanya, keterbatasan situasi dan kondisi kita. Kadang,*

---

<sup>17</sup> Hasil wawancara dengan bapak Sukatno pemilik UD Bambu Indah Craft pada 31 Desember 2019, pukul 09.45 WIB - selesai



*kita juga sampai lembur jika pesanan banyak dan aktunya sudah mepet*<sup>18</sup>

Hal yang sama juga disampaikan oleh ibu Purwanti selaku konsumen UD Bambu Indah Craft:

*“Ya, produk yang saya pesan selesai tepat waktu sesuai tanggal yang saya tentukan. Tapi kadang molor karena ada suatu hal yang tidak bisa ditinggal. Pernah saat itu saya memesan produk tapi saat saya mau ngambil pesannan ternyata pesanan saya belum jadi”*<sup>19</sup>

Sesuai dengan penjelasan tersebut, usaha Bambu Indah dalam menyelesaikan pesanan masih belum sepenuhnya tepat waktu, sesuai dengan yang telah ditentukan oleh konsumen. Hal tersebut disebabkan karena keterbatasan situasi dan kondisi mereka. Karena dalam pembuatan produk masih mengandalkan pekerjaan tangan manusia, maka dalam penyelesaiannya juga tidak bisa instan dan membutuhkan waktu. Selain itu, karena di lingkungan pedesaan sikap gotong royongnya masih sangat kuat, meskipun waktu penyelesaian produk sudah mepet, namun ada tetangga yang mempunyai hajat mereka lebih memilih untuk menyelesaikan pesanan nanti meskipun harus dengan bekerja lembur. Akibatnya penyelesaian pesanan kadang masih molor hingga 1 atau 2 hari.

---

<sup>18</sup> Hasil wawancara dengan ibu Bibit karyawan UD Bambu Indah Craft pada 31 Desember 2019, pukul 10.15 WIB - selesai

<sup>19</sup> Hasil wawancara dengan ibu Purwati konsumen UD Bambu Indah Craft pada 27 Desember 2019, pukul 15.20 WIB - selesai

**b. Penerapan etika bisnis Islam aspek amanah pada pelaku usaha kerajinan Bambu Kita**

Sesuai yang telah dijelaskan di atas bahwa sikap amanah ini sangat penting untuk dilakukan oleh pelaku usaha agar konsumen mempercayai usaha atau bisnis yang mereka lakukan. Hal tersebut salah satunya dapat dilihat dari sikap mereka dalam menepati janji untuk menyelesaikan produk sesuai dengan kesepakatan yang telah dilakukan. Apakah usaha kerajinan Bambu Kita selama ini telah menyelesaikan pesanan tepat waktu? Pertanyaan tersebut dijawab oleh bapak Wandu sebagai pemilik usaha kerajinan Bambu Kita:

*“Iya setiap pesanan kami selesaikan dengan tepat waktu sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan pembeli agar pembeli tersebut dapat mempercayai kami. Tapi jika waktu memesannya itu sudah agak mepet dan segera digunakan, sedangkan pesanan lain juga masih ada yang belum selesai dan waktu menyelesaikannya tinggal sedikit, biasanya saya menolak pesanan tersebut. karena dalam membuat produk kerajinan ini juga butuh waktu, apalagi saat musin hujan seperti ini”<sup>20</sup>*

Pernyataan tersebut diperkuat oleh pernyataan ibu Mukarti sebagai karyawan kerajinan bambu Kita:

*“Barang yang dipesan pembeli selalu kami selesaikan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Karena kalau tidak bisa dapat omelan yang buruk dari pembeli dan dianggap tidak bisa dipercaya. Akhirnya pembeli jadi kecewa dan kapok memesan barang di sini”<sup>21</sup>*

---

<sup>20</sup> Hasil wawancara dengan bapak Wandu pemilik usaha kerajinan anyaman Bambu Kita pada 31 Desember 2019 pukul 10.47 WIB - selesai

<sup>21</sup> Hasil wawancara dengan ibu Mukarti karyawan usaha kerajinan anyaman Bambu Kita pada 31 Desember 2019 pukul 11.12 WIB - selesai

Hal tersebut juga diperkuat dengan jawaban mbak Ayu selaku konsumen kerajinan Bambu Kita:

*“Barang yang saya pesan kemarin selesai tepat waktu sesuai dengan waktu yang saya tetapkan, karena barang itu akan saya gunakan untuk acara penting”<sup>22</sup>*

Dengan demikian, dalam menjalankan kegiatan usahanya pelaku usaha kerajinan Bambu Kita juga menerapkan sikap amanah yaitu bertanggungjawab untuk menyelesaikan pesanan tepat waktu sesuai dengan yang telah disepakati oleh konsumen diawal. Hal tersebut dilakukan untuk menjaga kepercayaan konsumen.

### **3. Penerapan etika bisnis Islam pada pelaku usaha kerajinan Bambu di Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek pada aspek tabligh**

#### **a. Penerapan etika bisnis Islam aspek tabligh pada pelaku usaha kerajinan Bambu Indah**

Tabligh artinya komunikatif. Dalam dunia bisnis, seorang pelaku bisnis harus mampu menyampaikan visi dan misinya kepada *stakeholder* dan mampu menyampaikan keunggulan-keunggulan produk yang dimiliki tanpa berbohong. Selain itu juga harus mampu menyampaikan pendapatnya, berdiskusi dan berbicara dengan orang lain dengan bahasa yang mudah dipahami, serta mampu

---

<sup>22</sup> Hasil wawancara dengan mbak Ayu konsumen usaha kerajinan anyaman Bambu Kita pada 12 Januari 2020, pukul 15.00 WIB - selesai

mendengarkan atas apa yang diucapkan oleh mitra bisnis ataupun konsumen. Jadi, dalam melayani konsumen harus menyampaikan pesan dengan benar dan tutur kata yang baik serta mudah dipahami. Dalam hal melayani konsumen bagaimana sikap yang meraka lakukan? Hal ini dijawab oleh bapak Sukatno:

*“Konsumen yang datang kami layani dengan baik dan rendah hati, karena kalau kita tidak ramah dalam melayani konsumen, pastinya konsumen tidak akan membeli lagi produk kita. Kita tidak boleh marah karena permintaan konsumen yang aneh-aneh dan jika konsumen banyak tanya kita juga ahrus tetap menjawabnya dengan baik dan sopan”<sup>23</sup>*

Hal yang sama untuk menguatkan pernyataan di atas dinyatakan oleh ibu Bibit sebagai karyawan usaha kerajinan UD Bambu Indah Craft adalah:

*“Dalam melayai konsumen, kita selalu melayani dengan baik dan ramah. Dulu kita juga pernah didakan pelatihan untuk menghadapi konsumen, agar tau trik yang digunakan untuk menghadapi konsumen dan alhamdulillah itu sudah saya terapkan. Jadi, saat ada konsumen yang bertanya banyak hal dan permintaannya rumit kita tetap berusaha melayani dengan sopan dan tidak boleh marah ataupun cuek. Namanya juga untuk memperoleh kepercayaan dari konsumen, tentunya kita harus memberikan pelayanan yang terbaik agar konsumen tidak kecewa”<sup>24</sup>*

---

<sup>23</sup> Hasil wawancara dengan bapak Sukatno pemilik UD Bambu Indah Craft pada 31 Desember 2019, pukul 09.45 WIB - selesai

<sup>24</sup> Hasil wawancara dengan ibu Bibit karyawan UD Bambu Indah Craft pada 31 Desember 2019, pukul 10.15 WIB - selesai

Hal senada juga diungkapkan oleh ibu Purwati selaku konsumen kerajinan anyaman UD Bambu Indah Craft:

*“Selama saya memesan produk di Bambu Indah, saya selalu dilayani dengan ramah, meskipun produk yang saya pesan kadang menurut keinginan saya sendiri.”*<sup>25</sup>

Jadi, meskipun produk yang ingin dipesan sesuai dengan kriteria konsumen, usaha kerajinan Bambu Indah ini tetap melayaninya dengan baik dan rendah hati ataupun ramah serta tetap menjaga kualitasnya seperti barang yang lain.

#### **b. Penerapan etika bisnis Islam aspek tabligh pada pelaku usaha kerajinan Bambu Kita**

Dalam hal memberi pelayan kepada konsumen harus dilakukan dengan sebaik mungkin. Seorang pelaku usaha dilarang untuk bersikap acuh tak acuh kepada konsumen, karena hal tersebut sama saja tidak menghormati mereka. Selain itu pelaku usaha juga harus mampu menyampaikan pendapatnya atau jawaban dari pertanyaan konsumen dengan bahasa yang baik dan mudah dipahami. Hal tersebut sesuai dengan yang dikatakan oleh bapak Wandu pemilik usaha kerajinan Bambu Kita:

*“Saat ada pembeli yang datang baik mau memesan atau tanya-tanya dulu, kami menyambut dengan ramah agar mereka senang dan*

---

<sup>25</sup> Hasil wawancara dengan ibu Purwati konsumen UD Bambu Indah Craft pada 27 Desember 2019, pukul 15.20 WIB - selesai

*akhirnya jadi memesan produk. Kadang ada konsumen yang banyak tanya tapi belum tentu jadi membeli kita harus tetap bersikap ramah meskipun dalam hati tidak senang”<sup>26</sup>*

Hal senada juga diungkapkan oleh ibu Mukarti sebagai karyawan kerajinan Bambu Kita:

*“Saat ada orang yang datang, kami menyambut dengan baik, meskipun saya tidak tau orang itu mau beli atau masih tanya-tanya. Jika mereka senang dengan yang kita lakukan, dan menemukan produk yang sesuai dengan keinginannya, pasti orang tersebut akan kembali untuk memesan. Untuk konsumen yang tanya-tanya kebanyakan pemilik sendiri yang menjelaskan”<sup>27</sup>*

Hal yang sama juga diungkapkan oleh mbak Ayu sebagai konsumen kerajinan Bambu Kita:

*“Dulu pas saya datang segera ditanya-tanya dengan baik seperti dipersilahkan dan ditanya mau pesan apa mbak ?dan lain-lain. Karena pesanan saya sesuai dengan kriteria yang saya inginkan mereka tetap melayani dengan ramah dan menjelaskan yang saya tidak mengerti”<sup>28</sup>*

Jadi, dalam melakukan kegiatan usahanya, pelaku usaha kerajinan Bambu Kita ini juga menerapkan etika bisnis Islam aspek tabligh. Hal ini dapat dilihat dari sikap mereka yang masih melayani konsumen dengan ramah meskipun konsumen tersebut hanya sekedar tanya-tanya saja dan tidak jadi membeli, meskipun dalam hati mereka

---

<sup>26</sup> Hasil wawancara dengan bapak Wandu pemilik usaha kerajinan anyaman Bambu Kita pada 31 Desember 2019 pukul 10.47 WIB - selesai

<sup>27</sup> Hasil wawancara dengan ibu Mukarti karyawan usaha kerajinan anyaman Bambu Kita pada 31 Desember 2019 pukul 11.12 WIB - selesai

<sup>28</sup> Hasil wawancara dengan mbak Ayu konsumen usaha kerajinan anyaman Bambu Kita pada 12 Januari 2020, pukul 15.00 WIB - selesai

merasa tidak senang. Selain itu mereka juga berusaha menjelaskan apa yang konsumen tidak mengerti.

#### **4. Penerapan etika bisnis Islam pada pelaku usaha kerajinan Bambu di Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek pada aspek fathanah**

##### **a. Penerapan etika bisnis Islam aspek fathanah pada pelaku usaha kerajinan Bambu Indah**

Fathanah (cerdas dan bijaksana) merupakan sikap seseorang *businessman* yang memahami dan mengerti secara mendalam segala sesuatu yang berhubungan dengan kewajiban dan tugas yang harus dilakukan. Dengan mempunyai sifat ini akan menumbuhkan kreativitas dan kemampuan untuk melakukan berbagai macam inovasi yang bermanfaat untuk bisnisnya. Hal tersebut salah satunya bisa dilakukan dengan cara pengembangan produk. Seperti yang dilakukan oleh bapak Sukatno sebagai pemilik usaha kerajinan Bambu Indah:

*“Pengembangan produk kerajinan bambu di sini dimulai dari adanya permintaan konsumen yang menginginkan untuk dibuatkan produk sesuai dengan keinginan mereka. Misalnya seperti alat makan dan souvenir untuk hajatan karena di toko tidak ada yang menjual sesuai dengan permintaan itu. Untuk inovasi baru ide yang saya dapatkan juga dibantu sama karyawan-karyawan selain dari pelatihan yang pernah saya ikuti. Sekarang kami sudah bisa memproduksi berbagai kerajinan bambu mulai dari peralatan makan, perabotan rumah dan lain-lain dari yang awalnya hanya topi petani”<sup>29</sup>*

---

<sup>29</sup> Hasil wawancara dengan bapak Sukatno pemilik UD Bambu Indah Craft pada 28 Agustus 2020, pukul 14.35 WIB - selesai

Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan ibu Bibit sebagai karyawan usaha kerajinan Bambu Indah:

*“Ya, selama ini di UD Bambu Indah sudah melakukan pengembangan produk yang dimulai dari adanya permintaan konsumen yang ingin dibuatkan produk sesuai dengan keinginan dan kriteria mereka sendiri, karena di toko kerajinan yang ada biasanya hanya menyediakan kerajinan bambu tertentu saja yang belum sesuai dengan keinginan mereka. Berawal dari sini produk yang diproduksi semakin berkembang karena permintaan konsumen bermacam-macam. Untuk mendapatkan ide menciptakan produk baru, saya berfikir dengan teman-teman dan mengikuti pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh pemerintah sampai akhirnya kita bisa memproduksi berbagai macam kerajinan bambu seperti sekarang ini”<sup>30</sup>*

Ungkapan yang sama juga diungkapkan oleh ibu Purwati sebagai konsumen usaha kerajinan Bambu Indah:

*“Ya, mereka sudah melakukan pengembangan produk karena saya juga pernah bekerja di sana dulu. Dengan mereka menerima berbagai macam permintaan konsumen, mulai saat itu produk yang diproduksi semakin beragam. Cara mereka untuk membuat inovasi baru yaitu dengan mencari ide bersama dan dengan tukar pikiran serta ada yang mengikuti pelatihan”<sup>31</sup>*

Berdasarkan uraian di atas, pelaku usaha kerajinan Bambu Indah melakukan pengembangan produk dan menciptakan produk baru dengan tujuan untuk mengembangkan usahanya, agar produk mereka tetap diminati konsumen dan memiliki produk yang berbeda dari usaha kerajinan bambu lainnya. Hal ini dimaksudkan untuk menarik minat konsumen dan menghadapi persaingan antar usaha kerajinan

---

<sup>30</sup> Hasil wawancara dengan ibu Bibit karyawan UD Bambu Indah Craft pada 28 Agustus, pukul 14.50 WIB - selesai

<sup>31</sup> Hasil wawancara dengan ibu Purwati konsumen UD Bambu Indah Craft pada 29 Agustus 2020, pukul 15.20 WIB – selesai



bambu. Selain dengan melakukan pengembangan produk dan inovasi, pelaku usaha kerajinan Bambu Indah juga menerapkan harga yang sesuai dengan harga pasar untuk mengatasi persaingan usaha. Adapun penentuan harga produk untuk menghadapi pesaing yang ada yang dilakukan oleh UD Bambu Indah Craft menurut bapak Sukatno yaitu:

*“Harga produk yang kami tetapkan sesuai standar atau sesuai dengan harga di pasaran, karena jika harganya terlalu tinggi konsumen akan lari mencari harga yang lebih murah. Sebaliknya jika harganya terlalu murah kita sendiri malah bangkrut, jadinya kita tidak bisa produksi lagi karena uang untuk membeli bahan baku dan upah karyawan tidak ada. Untuk barang yang diselesaikan dengan kebut atau pesanan mendadak harganya tetap sama. Tapi ada juga yang memberi tambahan uang padahal kami tidak minta. Jumlah produk yang kita terima untuk pesanan mendadak yaitu tidak lebih dari 100 buah”<sup>32</sup>*

Hal yang sama juga diungkapkan oleh ibu Bibit selaku karyawan UD Bambu Indah Craft:

*“Untuk masalah penetapan harga produk, di sini tidak ada perubahan dan tetap seperti semula untuk tetap menjaga kualitasnya. Jadi, dari konsumen nanti bisa memilih mana yang baik atau tidak. Barang yang dipesan mendadak harganya juga tetap sama seperti barang pada umumnya tidak ada tambahan apapun”<sup>33</sup>*

Hal serupa diungkapkan oleh ibu Purwati selaku konsumen UD Bambu Indah Craft:

*“Harga produk yang ditawarkan oleh Bambu Indah menurut saya sesuai dengan harga pasar dan terjangkau. Kalau untuk harga*

---

<sup>32</sup> Hasil wawancara dengan bapak Sukatno pemilik UD Bambu Indah Craft pada 31 Desember 2019, pukul 09.45 WIB - selesai

<sup>33</sup> Hasil wawancara dengan ibu Bibit karyawan UD Bambu Indah Craft pada 31 Desember 2019, pukul 10.15 WIB - selesai

*barang yang dipesan mendadak harganya juga sama seperti barang sebelumnya, karena saya juga pernah memesan barang dengan mendadak tapi hanya 1 atau 2 buah*<sup>34</sup>

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa dalam menghadapi persaingan usaha yang ada, Bambu Indah tetap melakukan bisnis dengan adil dan kompetitif yang dapat dilihat dari penetapan harga produk yang wajar atau sesuai dengan harga di pasar tidak terlalu rendah ataupun terlalu tinggi dari harga pasaran dan tetap mengutamakan kualitas produknya. Karena jika penetapan harga tidak sesuai dengan harga pasaran, hal tersebut tidak akan membuat usaha tetap bertahan atau bahkan bisa berkembang, namun akan membuat usaha menjadi mengalami kerugian.

#### **b. Penerapan etika bisnis Islam aspek fathanah pada pelaku usaha kerajinan Bambu Kita**

Seperti yang telah dijelaskan di atas bahwa setiap pelaku usaha juga harus menerapkan aspek fathanah dalam kegiatan usahanya agar mampu menganalisis kondisi pasar ataupun persaingan saat itu dan langkah apa yang harus diambil.

---

<sup>34</sup> Hasil wawancara dengan ibu Purwati konsumen UD Bambu Indah Craft pada 27 Desember 2019, pukul 15.20 WIB - selesai

Apakah selama ini usaha kerajinan bambu Kita sudah menerapkan aspek fathanah seperti yang dilakukan oleh usaha kerajinan Bambu Indah? Hal ini dijawab oleh bapak Wandi:

*“Selama ini saya sudah melakukan pengembangan produk, tapi belum terlalu besar yang saya kembangkan. Karena kebanyakan konsumen yang datang hanya meminta produk dengan ukurannya saja yang berbeda, sedangkan jenisnya hampir sama seperti yang saya sediakan. Selain itu juga modal yang saya miliki terbatas dan karyawan yang ada di sini hanya 1, yang lainnya bekerja dari rumah masing-masing, jadi untuk menemukan ide baru atau tukar pendapat hanya terbatas. Dan pelatihan yang pernah saya ikuti juga masih sedikit. Jadi sampai saat ini produk yang kami produksi macamnya belum banyak, hanya sebatas souvenir dan berbagai keranjang”<sup>35</sup>*

Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan ibu Mukarti sebagai karyawan usaha kerajinan Bambu Kita:

*“Menurut saya sudah mengembangkan produknya karena dibanding awal-awal dulu produk yang dijual sudah lebih banyak macamnya, tapi belum seperti produk Bambu Indah. Untuk ide inovasi ya pemilik sendiri yang memikirkan karna saya di sini hanya bekerja”<sup>36</sup>*

Ungkapan yang sama juga diungkapkan oleh mbak Ayu sebagai konsumen usaha kerajinan Bambu Kita:

*“Menurut saya belum terlalu mengembangkan produknya, karena produk dijual setau saya sampai saat ini kebanyakan masih berjenis souvenir dan keranjang-keranjang”<sup>37</sup>*

---

<sup>35</sup> Hasil wawancara dengan bapak Wandi pemilik usaha kerajinan Bambu Kita pada 28 Agustus 2020, pukul 10.00WIB - selesai

<sup>36</sup> Hasil wawancara dengan ibu Mukarti karyawan usaha kerajinan Bambu Kita pada 28 Agustus, pukul 10.15 WIB - selesai

<sup>37</sup> Hasil wawancara dengan mbak Ayu konsumen usaha kerajinan bambu Kita pada 29 Agustus, pukul 14.30 WIB - selesai

Jadi berdasarkan uraian di atas, pelaku usaha kerajinan Bambu Kita belum sepenuhnya melakukan pengembangan produk dan menciptakan produk baru, karena adanya keterbatasan jumlah karyawan yang bersedia bekerja di tempat dan pengalaman yang dimiliki dari pelatihan yang diikuti masih sedikit. Selain itu, permintaan konsumen juga jarang yang memesan dengan bentuk produk berbeda, kebanyakna hanya ukuran produk yang berbeda dari produk yang telah disediakan. Sedangkan untuk penetapan harga yang dilakukan oleh usaha kerajinan Bambu Kita menurut bapak Wandu adalah sebagai berikut:

*“Iya harganya sesuai dengan harga pasar, agar produk yang kami hasilkan dapat bersaing dengan produk lain dan dapat dijangkau oleh semua pembeli. Harga barang yang diselesaikan dengan kebut sama seperti barang biasanya. Untuk jumlah barang yang bisa diselesaikan kebut hanya kuarng dari 50 buah”<sup>38</sup>*

Hal sama juga diungkapkan oleh ibu Mukarti sebagai karyawan kerajinan Bambu Kita:

*“Semua barang harganya sama dengan barang milik usaha lain, agar barang yang dibuat di sini tetap bisa diminati oleh pembeli. Setau saya harga barang yang dipesan mendadak itu sama seperti barang-barang sebelumnya”<sup>39</sup>*

---

<sup>38</sup> Hasil wawancara dengan bapak Wandu pemilik usaha kerajinan anyaman Bambu Kita pada 31 Desember 2019 pukul 10.47 WIB - selesai

<sup>39</sup> Hasil wawancara dengan ibu Mukarti karyawan usaha kerajinan anyaman Bambu Kita pada 31 Desember 2019 pukul 11.12 WIB - selesai

Pernyataan tersebut diperkuat oleh ungkapan mbak Ayu selaku konsumen kerajinan bambu Kita:

*“Yang saya tahu harga souvenir yang ditawarkan oleh Bambu Kita sama dengan harga yang ditawarkan oleh bambu Indah”<sup>40</sup>*

Dengan demikian, dalam menghadapi persaingan usaha yang ada, usaha kerajinan bambu Kita juga tetap menerapkan etika bisnis yang sesuai dalam Islam. Hal itu dapat dilihat dari penentuan harga yang wajar sama dengan milik usaha lain, dan tidak menerapkan uang tambahan pada produk yang diselesaikan dengan sistem kebut sebagai upah tambahan.

### **C. Analisis Data**

#### **1. Penerapan etika bisnis Islam pada pelaku usaha kerajinan bambu di Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek pada aspek shidiq.**

##### **a. Penerapan etika bisnis Islam aspek shidiq pada pelaku usaha kerajinan Bambu Indah**

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha hingga dapat berjalan sampai saat ini mulai dari tahun 1991, pelaku usaha kerajinan anyaman Bambu Indah menerapkan etika bisnis Islam dalam kegiatan usahanya. Karena bisnis yang beretika dalam perspektif Islam tidak

---

<sup>40</sup> Hasil wawancara dengan mbak Ayu konsumen usaha kerajinan anyaman Bambu Kita pada 12 Januari 2020, pukul 15.00 WIB - selesai

hanya berorientasi kepada keuntungan duniawi saja, tetapi juga keberkahan ukhrawi. Jadi, selain mendapatkan keuntungan di dunia yang berupa laba, kegiatan bisnis yang dilakukan juga harus membawa keberkahan di akhirat kelak.

Etika bisnis Islam merupakan norma-norma etika yang bersumber dari Al-Qur'an dan sunah rasul yang harus dijadikan sebagai acuan oleh siapapun termasuk pelaku usaha dalam menjalankan kegiatannya dengan tujuan untuk membatasi perilaku mereka agar tidak menyimpang dari koridor syariah. Adapun bentuk etika bisnis Islam yang dapat dilakukan oleh para pelaku usaha dalam menjalankan kegiatannya yaitu bisa dengan mencontoh sikap Nabi Muhammad SAW dalam bisnis. Nabi Muhammad SAW mempunyai 4 sifat yang dapat diteladani, yaitu shidiq, amanah, tabligh, dan fathanah.

Shidiq artinya kejujuran dan kebenaran. Sifat jujur dan berkata benar merupakan salah satu kunci keberhasilan bisnis. Jika seorang pelaku usaha menerapkan sifat ini dalam kegiatan usahanya maka niscaya tujuan dari usaha tersebut akan tercapai dengan mudah, efektif dan efisiensi. Adapun sifat shidiq yang dilakukan oleh usaha kerajinan Bambu Indah dalam kegiatan usahanya yaitu jujur dalam menjelaskan kualitas produk, baik produk yang sudah tersedia maupun produk yang belum tersedia dan tidak menyembunyikan kecacatan barang. Dalam menjelaskan kualitas produk, pelaku usaha kerajinan bambu

Indah menjelaskan sambil dan menunjukkan langsung produk yang tersedia agar konsumen bisa melihat secara langsung kondisi produk dan dapat menilai kualitasnya apakah baik atau buruk serta dapat melihat kecacatan dari barang tersebut ada atau tidak. Jika produk yang ingin dipesan konsumen tidak ada contoh jadinya, maka bisa melihat produk yang lain yang di usaha tersebut, karena kualitas dari produk tersebut sama. Dengan demikian, pelaku usaha kerajinan Bambu Indah tidak mengada-ada atau melebih-lebihkan tentang kualitas produk mereka kepada konsumen.

Sedangkan untuk menentukan keberhasilan suatu usaha peranan konsumen di sini juga penting, karena suatu usaha tidak akan bisa berkembang tanpa permintaan produk dari konsumen. Untuk menarik konsumen tersebut bisa dilakukan dengan cara promosi. Kegiatan promosi atau iklan yang dilakukan oleh pelaku usaha kerajinan bambu Indah yaitu melalui media sosial seperti *whatsapp* dan mengikupi pameran-pameran. Gambar yang diupload merupakan gambar produk asli dari pesanan konsumen dan tidak mengambil dari sumber lain yang mengakibatkan tidak sesuai iklan yang dilakukan dengan keadaan produk sebenarnya, sehingga dalam hal ini tidak ada yang dilebih-lebihkan dari produk tersebut.

**b. Penerapan etika bisnis Islam aspek shidiq pada pelaku usaha kerajinan Bambu Kita**

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan di usaha kerajinan Bambu Kita, etika bisnis Islam pada aspek shidiq yang diterapkan oleh usaha kerajinan tersebut tidak jauh berbeda dengan etika bisnis yang dilakukan oleh usaha kerajinan Bambu Indah, yaitu mengutamakan kejujuran dalam menjelaskan mutu produk.

Kejujuran dalam usaha kerajinan Bambu Kita diaplikasikan saat menjelaskan keadaan dan kualitas produk. Penjelasan mengenai keadaan dan kualitas produk tersebut dilakukan dengan menunjukkan langsung produk yang akan dipesan oleh konsumen asalkan produk tersebut tersedia. Namun, jika produk yang akan dipesan berdasarkan kriteria pembeli, maka pembeli bisa melihat-lihat terlebih dahulu produk yang ada sebagai referensi untuk melihat kualitas produk. Hal tersebut dilakukan oleh pelaku usaha kerajinan Bambu Kita agar pembeli dapat mempercayai kualitas produk yang dihasilkan. Selain itu dalam memasarkan produknya, usaha kerajinan bambu Kita melakukan promosi melalui facebook dan *whatsapp*.



**2. Penerapan etika bisnis Islam pada pelaku usaha kerajinan bambu di Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek pada aspek amanah.**

**a. Penerapan etika bisnis Islam aspek amanah pada pelaku usaha kerajinan Bambu Indah**

Selain sifat shidiq, sifat Nabi Muhammad SAW yang dapat diteladani dan dapat dijadikan sebagai contoh oleh pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya adalah sifat amanah. Amanah, nilai dasarnya adalah terpercaya, dan nilai-nilai dalam bisnisnya ialah adanya kepercayaan, bertanggungjawab, transparan, dan tepat waktu.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan, penerapan etika bisnis Islam pada aspek amanah yang dilakukan oleh pelaku usaha kerajinan Bambu Indah adalah bertanggung jawab dalam menepati janji atau waktu. Dalam hal menyelesaikan pesanan konsumen mereka bertanggung jawab dengan berusaha menyelesaikan pesanan tepat waktu sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati oleh konsumen dan penjual di awal. Namun pada kenyataannya, usaha kerajinan bambu Indah ini belum sepenuhnya menerapkan sifat tersebut. Hal itu dikarenakan dalam penyelesaian produk masih mengandalkan pekerjaan tangan manusia, dan meskipun mereka kadang bekerja dengan cara lembur, hasil yang didapatkan masih kurang maksimal. Selain itu, karena sikap gotong royong di desa yang masih sangat kuat membuat mereka lebih memilih meninggalkan terlebih dahulu

pekerjaan tersebut jika ada tetangga yang mempunyai hajat. Sehingga hal tersebut membuat penyelesaian pesanan menjadi molor hingga 1 atau 2 hari. Namun, sebenarnya mereka juga ingin dapat menyelesaikan pesanan tepat waktu, tetapi keadaan itu belum mendukungnya. Meskipun demikian, pelaku usaha kerajinan bambu Indah terus berusaha agar pesanan tersebut dapat selesai tepat waktu yaitu dengan cara bekerja lembur.

**b. Penerapan etika bisnis Islam aspek amanah pada pelaku usaha kerajinan Bambu Kita**

Untuk penerapan etika bisnis Islam pada aspek amanah yang dilakukan oleh pelaku usaha kerajinan Bambu Kita sama dengan yang dilakukan oleh usaha kerajinan bambu Indah, yaitu bertanggung jawab menepati janji untuk menyelesaikan produk pesanan sesuai dengan kesepakatan yang telah dilakukan. Namun, pada usaha kerajinan Bambu Kita selama ini selalu menepati janjinya dalam menyelesaikan produk pesanan. Jika dirasa pesanan saat itu masih banyak dan waktu untuk menyelesaikan pesanan tersebut tinggal sedikit, pelaku usaha lebih memilih untuk menolak atau menawarkan hari lain penyelesaian produk tersebut. Hal itu dikarenakan mereka takut apabila tidak bisa memegang amanah atau kata-katanya untuk menyelesaikan pesanan sesuai dengan waktu yang telah disepakati, yang nantinya akan mengecewakan konsumen dan mengurangi kepercayaan mereka.

**3. Penerapan etika bisnis Islam pada pelaku usaha kerajinan bambu di Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek pada aspek tabligh.**

**a. Penerapan etika bisnis Islam aspek tabligh pada pelaku usaha kerajinan Bambu Indah**

Selanjutnya, sikap Nabi Muhammad SAW dalam berbisnis yang dapat dicontoh adalah sifat tabligh. Tabligh artinya komunikatif. Dalam dunia bisnis, seorang pelaku bisnis harus mampu menyampaikan visi dan misinya kepada *stakeholder* dan mampu menyampaikan keunggulan-keunggulan produk yang dimiliki tanpa berbohong. Selain itu juga harus mampu menyampaikan pendapatnya, berdiskusi dan berbicara dengan orang lain dengan bahasa yang mudah dipahami, serta mampu mendengarkan atas apa yang diucapkan oleh mitra bisnis ataupun konsumen. Jadi, dalam melayani konsumen harus menyampaikan pesan dengan benar dan tutur kata yang baik serta mudah dipahami.

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan di usaha kerajinan Bambu Indah, etika bisnis Islam pada aspek tabligh dilakukan pelaku usaha tersebut dengan cara mereka melayani konsumen dengan baik dan ramah. Meskipun konsumen tersebut banyak tanya dan produk yang ingin dipesan sesuai dengan keinginannya yang rumit, mereka tetap menjawab pertanyaan tersebut dan menjelaskan apa yang belum dimengerti dengan ramah dan bahasa yang sopan sampai konsumen

tersebut mengerti dengan apa yang telah dijelaskan. Mereka menyadari bahwa untuk memperoleh kepercayaan dan kepuasan konsumen tentunya harus memberikan pelayanan yang terbaik, tidak boleh acuh tak acuh ataupun dengan marah/bahasa yang kasar.

**b. Penerapan etika bisnis Islam aspek tabligh pada pelaku usaha kerajinan Bambu Kita**

Kemudian, penerapan etika bisnis Islam pada aspek tabligh yang dilakukan oleh pelaku usaha kerajinan Bambu Kita juga sama dengan yang dilakukan oleh usaha kerajinan Bambu Indah, yaitu dalam hal melayani konsumen. Dalam hal memberi pelayan kepada konsumen harus dilakukan dengan sebaik mungkin. Seorang pelaku usaha dilarang untuk bersikap acuh tak acuh kepada konsumen, karena hal tersebut sama saja tidak menghormati mereka. Selain itu pelaku usaha juga harus mampu menyampaikan pendapatnya atau jawaban dari pertanyaan konsumen dengan bahasa yang baik dan mudah dipahami.

Saat ada konsumen baru yang datang dan bertanya-tanya tentang produk yang diinginkan, mereka mejelaskan dan melayaninya dengan baik. Meskipun konsumen tersebut hanya sekedar tanya-tanya saja dan tidak jadi membeli, mereka tetap melayani dan menjawab setiap pertanyaan konsumen denga berusaha ramah meskipun dalam hati mereka merasa tidak senang. Selain itu mereka juga berusaha

menjelaskan apa yang konsumen tidak mengerti tentang produk yang akan dipesan.

#### **4. Penerapan etika bisnis Islam pada pelaku usaha kerajinan bambu di Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek pada aspek fathanah.**

##### **a. Penerapan etika bisnis Islam aspek fathanah pada pelaku usaha kerajinan Bambu Indah**

Dan yang terakhir sifat nabi Muhammad SAW yang dapat dijadikan sebagai contoh penerapan etika bisnis Islam pada pelaku usaha adalah sifat fathanah. Fathanah (cerdas dan bijaksana) merupakan sikap seseorang *businessman* yang memahami dan mengerti secara mendalam segala sesuatu yang berhubungan dengan kewajiban dan tugas yang harus dilakukan. Dengan mempunyai sifat ini, pelaku usaha mampu menumbuhkan kreativitas dan kemampuan yang dimiliki untuk melakukan berbagai macam inovasi yang bermanfaat untuk bisnisnya.

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan, penerapan etika bisnis Islam pada aspek fathanah yang dilakukan oleh pelaku usaha kerajinan Bambu Indah adalah melakukan pengembangan produk untuk mencapai target pemasaran dan membuka peluang untuk produknya. Selain itu, usaha tersebut dilakukan untuk mengembangkan usahanya, agar produk yang mereka hasilkan tetap

diminati oleh konsumen. Pengembangan produk yang dilakukan oleh pelaku usaha kerajinan Bambu Indah berawal dari permintaan konsumen yang menginginkan untuk dibuatkan berbagai macam produk sesuai dengan keinginan mereka, karena di toko kerajinan bambu produk yang disediakan tidak lengkap. Sedangkan ide yang diperoleh untuk melakukan inovasi produk berasal dari ide pemilik usaha itu sendiri (ilmu dan pengalaman yang diperoleh melalui pelatihan yang diadakan oleh pemerintah) dengan dibantu karyawannya. Sehingga sampai saat ini, usaha tersebut sudah mampu untuk membuat berbagai macam kerajinan bambu yang terdiri dari perabotan rumah, alat makanan, berbagai souvenir, dan lain-lain.

Kemudian untuk menghadapi persaingan antar sesama usaha kerajinan bambu, Bambu Indah tetap melakukan bisnis dengan adil dan kompetitif yang dapat dilihat dari penetapan harga produk yang wajar atau sesuai dengan harga di pasar tidak terlalu rendah ataupun terlalu tinggi dari harga pasaran dan tetap mengutamakan kualitas produknya. Karena jika penetapan harga tidak sesuai dengan harga pasaran, hal tersebut tidak akan membuat usaha tetap bertahan atau bahkan bisa berkembang, namun akan membuat usaha menjadi mengalami kerugian. Dan juga untuk harga produk pesanan yang mendadak yaitu sama seperti harga produk semula dan tidak ada tambahan apapun. Tetapi kadang ada konsumen yang memberi uang lebih meskipun mereka tidak meminta, karena pada dasarnya mereka

tidak menetapkan adanya uang leih tersebut. Untuk jumlah produk yang dipesan mendadak, mereka hanya mau menerima jika jumlahnya kurang dari 100 buah.

**b. Penerapan etika bisnis Islam aspek fathanah pada pelaku usaha kerajinan Bambu Kita**

Sedangkan pada usaha kerajinan Bambu Kita, penerapan etika bisnis Islam pada aspek fathanah yang dilakukan hampir sama dengan usaha kerajinan Bambu Indah, yaitu melalui pengembangan produk dan penetapan harga. Harga produk yang ditetapkan oleh usaha kerajinan Bambu Kita untuk mengatasi persaingan yang ada yaitu sama-sama seperti harga pasar. Dan untuk harga produk yang diselesaikan dengan kebut atau pesanan mendadak yaitu tetap sama seperti produk biasanya dan tidak ada tambahan apapun. Jumlah produk yang mereka terima untuk pesanan yang mendadak adalah tidak lebih dari 50 buah.

Namun dalam pengembangan produk, pelaku usaha kerajinan Bambu Kita belum mampu mengembangkan dan menciptakan inovasi produknya menjadi lebih beragam. Hal ini karena adanya keterbatasan modal dan jumlah karyawan yang bersedia bekerja di tempat dan pengalaman yang dimiliki dari pelatihan yang diikuti masih sedikit. Selain itu, permintaan konsumen juga jarang yang memesan dengan

bentuk produk berbeda, kebanyakan hanya ukuran produk yang berbeda dari produk yang telah disediakan.