

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sales merupakan aktivitas atau bisnis menjual atau penyedia barang dan jasa memberikan kepemilikan suatu komoditas kepada pembeli untuk suatu harga tertentu. sales merupakan salah satu penentu keberhasilan dalam sebuah pemasaran, dalam sebuah pemasaran seorang sales harus mengedepankan yang namanya nilai etika, salah satunya adalah kejujuran.² Kejujuran merupakan modal kepercayaan utama dalam dunia bisnis, dalam bisnis ada beberapa yang perlu diperhatikan antara lain: pengendalian diri, pengembangan tanggung jawab sosial, mempertahankan jati diri, menciptakan persaingan yang sehat, mengimplementasikan konsep pembangunan yang berkelanjutan, mampu mengatakan yang benar itu adalah benar, mampu mengatakan salah apabila memang itu salah. Dengan adanya nilai moral dan etika dalam dunia bisnis, serta kesadaran para pelaku bisnis untuk melaksanakannya, maka istilah bisnis hitam (menghalalkan segala cara) dapat dihindarkan.³

Etika bisnis (*business ethic*) berusaha untuk melarang perilaku bisnis, manajer perusahaan dan pekerja yang seharusnya tidak dilakukan. Etika bisnis mempengaruhi bagaimana perusahaan berhubungan dengan para pekerjanya, bagaimana pekerja berhubungan dengan perusahaan dan bagaimana perusahaan

² Pungki M. Kusuma SE., MM., *Berniaga Dengan Investor Terbaik*, (Yogyakarta: Absolute Media, 2021), Hal 35.

³ Yazka Hamzah, Hamzah Hafied, *Etika Bisnis Islam*, (Makassar; Kretakupa Print, 2014), Hal 1.

berhubungan dengan agen atau pelaku ekonomi lain. Dijelaskan dalam Q. S At-Taubah ayat 105;

وَقُلِ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ ۗ وَسَتُرَدُّونَ اِلٰى عِلْمِ الْغَيْبِ
وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya: *Dan katakanlah, "Bekerjalah kamu, maka Allah akan melihat pekerjaanmu, begitu juga Rasul-Nya dan orang-orang mukmin, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan."*⁴

Ayat diatas menjelaskan bahwa Allah mengetahui apa yang kamu kerjakan dan Allah akan memberikan balasan atas apa yang sudah kamu kerjakan diakhir kelak, maka dari itu dalam bekerja hendaklah bekerja dengan jujur, disiplin, tekun dan tidak melakukan apa yang telah Allah larang, dan dalam bekerja hendaklah kita mengikuti syariat Al-Qur'an dan Sunnah untuk menuju jalan yang diridhoi Allah.

Bisnis yang melibatkan praktek-praktek kecurangan adalah alasan etika bisnis mendapat perhatian yang intensif hingga menjadi kajian tersendiri. Masalah etika bisnis muncul bila terjadi suatu konflik tanggung jawab kepentingan atau dilema memilih antara yang benar dan yang salah, yang salah dengan yang lebih salah atau mempertimbangkan sesuatu yang lebih kompleks yang diakibatkan oleh aktivitas bisnis.

Praktek kecurangan oleh para sales produk atau barang sering dijumpai pada toko-toko, seperti yang di alami oleh toko kelontong bintang sembilan. Toko Bintang Sembilan adalah salah satu toko yang berada di Desa Ploso

⁴ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, (Bandung: Madina Raihan Makmur, 2007), Hal. 203.

Kecamatan Ploso Kabupaten Jombang, dimana toko tersebut adalah toko yang menjual berbagai perlengkapan, yang sebagian perlengkapan tersebut memasok dari sales, toko bintang sembilan memasok barang sebagian dari sales. banyak sales datang untuk menawarkan produknya, dari berbagai produk yang ditawarkan sales-sales tersebut sekiranya pemilik toko berminat dan ingin menjualnya maka pemilik toko akan membeli barang yang ditawarkan oleh sales tersebut, dari banyaknya sales dan bermacam-macam juga sifat dari sales.⁵

perilaku kecurangan yang dilakukan oleh sales ditoko kelontong bintang sembilan antara lain, melebih-lebihkan ketika promosi produk, memaksa pemilik toko untuk membeli barang dan tambahan barang pada waktu pengiriman tidak sesuai dengan apa yang dipesan oleh pemilik toko.⁶

Permasalahan diatas menjelaskan bahwa adanya kecurangan dalam jual beli barang yang dilakukan oleh sales. Dalam hadist Rasulullah SAW sebagai contoh mengenai jual beli yang mengandung unsur curang dijelaskan, yang berbunyi sebagai berikut:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَّ عَلَى صُبْرَةِ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا
فَنَالَتْ أَصَابِعُهُ بَلَلًا فَقَالَ مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ قَالَ أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ
أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَمَا يَرَاهُ النَّاسُ مَنْ عَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي (روه مسلم)

Artinya: *Dari [Abu Hurairah] bahwa Rasulullah 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 atas sehingga orang-orang*

⁵ Siti Rohana (Pemilik Toko Kelontong Bintang Sembilan), *Wawancara*, di Toko Kelontong Bintang Sembilan, Pada 19 Agustus 2023.

⁶ Ibid

dapat melihatnya? Barangsiapa menipu maka dia bukan dari golonganku.
(HR. Muslim)⁷

Rasulullah SAW, menjadikan pedagang yang jujur dan amanah setingkat dengan derajat para mujahid dan kedudukan orang yang syahid di jalan Allah SWT. Karena biasanya pedagang tergoda untuk berlaku rakus, tamak, dalam mendapatkan laba atau keuntungan. Dengan cara, prinsip “Uang harus melahirkan uang, juga keuntungan harus mendatangkan keuntungan yang lebih besar”. Karena itu pedagang yang tegak di atas batas-batas kejujuran dan amanah, ia adalah mujahid dalam memerangi hawa nafsunya. Ia berhak mendapatkan kedudukan sebagaimana kedudukan para mujahid.

Dalam jual beli seorang muslim seharusnya mengikuti apa yang telah diajarkan oleh Rasulullah SAW, beliau sebagai seorang pedagang sangat mengedepankan yang namanya kejujurannya, beliau memiliki empat sifat wajib (*shidiq, fathonah, amanah, tabligh*) yang perlu dicontoh oleh seluruh umat manusia dalam menjalankan semua aspek kehidupan dalam mencapai kebahagiaan di dunia maupun di akhirat, termasuk dalam bermuamalah antar sesama manusia, tidak terkecuali tenaga penjualan. Dengan demikian perilaku etika penjualan yang baik menurut ajaran syariat Islam mengacu pada empat sifat Rasul, yakni memiliki sikap *shidiq, fathanah, amanah, dan tabligh*.⁸ Berdasarkan pemaparan latar belakang diatas, maka dari itu peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam persoalan perilaku sales dalam judul "**Perilaku**

⁷ Imam An-Nawawi, *Terjemahan Syarah Hadist Bukhari Muslim*, (Jakarta: Muttaqim, 1994), Cet 1, Hal. 692.

⁸Moh Nasuka, Etika Penjualan Dalam Perspektif Islam, *Jurnal Muqtasid*, Vol 3, N0 1, 2012, Hlm 57.

Bisnis Sales Dalam Jual Beli Barang Di Toko Kelontong Bintang Sembilan Di Tinjau Dari Etika Bisnis Islam".

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana perilaku bisnis sales dalam jual beli barang di Toko Kelontong Bintang Sembilan Ploso Jombang?
2. Bagaimana perilaku bisnis sales dalam jual beli barang barang di Toko Kelontong Bintang Sembilan Ploso Jombang ditinjau dari etika bisnis islam?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana perilaku bisnis sales dalam jual beli barang di Toko Kelontong Bintang Sembilan Ploso Jombang.
2. Untuk mengetahui perilaku bisnis sales dalam jual beli barang barang di Toko Kelontong Bintang Sembilan Ploso Jombang ditinjau dari Etika Bisnis Islam.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan rujukan bagi penelitian selanjutnya yang membahas tentang perilaku bisnis sales dalam jual beli barang ditinjau dari Etika Bisnis Islam.

- b. Menambah informasi dan referensi bagi pihak-pihak yang membutuhkan khususnya terkait dengan perilaku bisnis sales dalam jual beli barang ditinjau dari Etika Bisnis Islam.
- c. Bagi masyarakat umum diharapkan dapat menjadi tambahan pengetahuan serta informasi tentang perilaku bisnis sales dalam jual beli barang ditinjau dari Etika Bisnis Islam.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi penulis, Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk meningkatkan pengetahuan peneliti tentang pemahaman yang berhubungan dengan jual beli yang sesuai dengan Etika Bisnis Islam.
- b. Bagi pihak lain, Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi serta sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan untuk Sales ataupun toko kelontong dalam melakukan jual beli.

E. Penegasan Istilah

1. Perilaku

Menurut Purwanto yang dikutip oleh Zakiyah dan Bintang Wirawan, perilaku adalah segala tindakan atau perbuatan manusia yang kelihatan atau tidak kelihatan yang didasari maupun tidak didasari termasuk didalamnya cara berbicara, cara melakukan sesuatu dan bereaksi terhadap segala sesuatu yang datangnya dari luar maupun dari dalam dirinya.⁹

⁹ Zakiyah Dan Bintang Wirawan, Pemahaman Nilai-Nilai Syari'ah Terhadap Perilaku Berdagang (Studi Pada Pedagang Di Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung), Jurnal Sociologie, Vol. 1, No. 4, 331.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, perilaku adalah tanggapa atau reaksi individu yang terwujud dalam gerakan (sikap), tidak saja badan atau ucapan.¹⁰ Skinner seorang ahli psikologi, merumuskan bahwa perilaku merupakan respon atau reaksi seseorang terhadap rangsangan dari luar. Skinner membedakan perilaku tersebut menjadi dua jenis proses yang diantaranya ialah *Respondent Respon* atau *Reflexive*, Stimulus semacam ini disebut electing stimulaton karena menimbulkan respon-respon yang relatif tetap. Sedangkan proses yang kedua ialah *Operant Respon* atau *Instrumental Respon*, yakni respon yang timbul dan berkembang kemudian diikuti oleh stimulus atau perangsang tertentu. Perangsang ini disebut *reinforcing stimulus* atau *reinforce* karena dapat memperkuat respon.¹¹

2. Bisnis

Bisnis adalah semua kegiatan yang dilakukan seseorang atau lebih yang terorganisasi dalam mencari laba melalui penyediaan produk yang dibutuhkan oleh masyarakat.¹² Bisnis (*business*) tidak terlepas dari aktifitas produksi, pembelian, penjualan, maupun pertukaran barang dan jasa yang melibatkan orang atau perusahaan. Aktivitas dalam bisnis pada umumnya punya tujuan menghasilkan laba untuk kelangsungan hidup serta mengumpulkan cukup dana bagi pelaksanaan kegiatan si pelaku bisnis atau bisnisman (*businessman*) itu sendiri.¹³

¹⁰ Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Balai Pustaka, 2001), Hal 671.

¹¹ Anies, Waspada Ancaman Penyakit Tidak Menular Solusi Pencegahan Dari Aspek Perilaku & Lingkungan, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2006), Hal 11-12.

¹² Dr. Francis Tantri, Pengantar Bisnis, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), Hal. 4

¹³ M. Fuad, Christin H, Nurlela, Sugiarto, Paulus, Y.E.F, Pengantar Bisnis, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000), Hal. 1

3. Sales

Menurut Kotler sales adalah proses sosial yang mana individu dan kelompok akan mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.¹⁴

Menurut Nickels sales adalah proses di mana sang penjual memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan kedua belah pihak.

Pengertian sales secara umum adalah pihak yang diberi wewenang oleh perusahaan untuk memasarkan sebuah produk ke masyarakat atau untuk mendapatkan peminat atas produk tersebut, dan untuk mencari pelanggan tetap sehingga tercapainya target pemasaran yang mereka tuju.

4. Jual Beli

Jual beli menurut istilah memberikan sesuatu dengan imbalan sesuatu yang lain. Sedangkan menurut istilah jual beli adalah membalas suatu harta benda seimbang dengan harta benda yang lain, yang keduanya boleh dikendalikan dengan ijab qabul menurut cara yang dihalalkan oleh syara.¹⁵

5. Toko Kelontong

¹⁴ Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller, "Maarketing Manajement", (Jakarta, Pearson International Edition, 2005) Hal.298

¹⁵ Siswadi, Jual Beli Dalam Perspektif Islam. *Jurnal Ummul Qura*, Vol III, No. 2, Agustus 2013. Hal 60.

Toko kelontong adalah suatu toko yang menjual barang untuk kebutuhan sehari-hari, dan pada umumnya mudah diakses atau bersifat lokal.

6. Etika Bisnis Islam

Etika adalah perilaku yang senantiasa memelihara kejernihan aturan agama (syariat) yang jauh dari keserakahan dan egoisme. Ketika etika-etika ini di aplikasikan secara baik dalam setiap kegiatan usaha (bisnis) maka usaha-usaha yang dijalankan tersebut menjadi jalan yang membentuk sebuah masyarakat yang makmur dan sejahtera.¹⁶

Etika bisnis Islam merupakan norma etika berdasarkan al-Qur'an dan hadits yang seharusnya diterapkan oleh para pembisnis dalam setiap aktivitas bisnisnya.

F. Sistematika Pembahasan

Rangkaian penulisan ini disusun dengan menggunakan uraian yang sistematis untuk mempermudah proses pengkajian dan pemahaman terhadap persoalan yang ada. Penyusun sistematika penulisan skripsi ini terdiri dari lima bab, tiap bab berisi uraian pembahasan mengenai topik permasalahan yang berbeda, tetapi merupakan satu kesatuan yang saling berhubungan. Adapun penjabaran dari sistematika penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

¹⁶ Jubaedi, Ahmad Sobari, Syarifah Gustiawati, Implementasi Etika Bisnis Islam, *Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan*, Vol. 1, No 1, Tahun 2018, Hal 12.

Pada bab ini berisi tentang gambaran awal penelitian yang meliputi latar belakang yang menjelaskan suatu alasan yang menjadi dasar-dasar dilakukannya penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penegasan istilah dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II : KAJIAN PUSTAKA

Dalam bab ini berisikan landasan teori yang berhubungan dengan kajian yang akan di bahas dalam penelitian ini, diantaranya pembahasan mengenai jual beli dan etika bisnis islam. Bab ini juga memaparkan penelitian terdahulu dan kerangka berpikir teoritis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini memaparkan terkait metode penelitian, yang berisi tentang jenis dan pendekatan penelitian, waktu dan lokasi penelitian, kehadiran peneliti, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV : PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

Pada bab paparan data dan temuan penelitian ini menguraikan temuan penelitian yang disajikan sesuai dengan topik penelitian. Paparan data ini didapatkan melalui hasil dari tanya jawab dengan informan, dan juga informasi-informasi lainnya yang dikumpulkan peneliti melalui prosedur pengumpulan data. Paparan data dalam penelitian ini berupa Gambaran Umum Toko Kelontong Bintang

Sembilan. Selain itu pada bab ini disusun sebagai bagian dari upaya menemukan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang ada dalam fokus penelitian.

BAB V : PEMBAHASAN

Pada bagian pembahasan akan menguraikan jawaban atas rumusan masalah terkait perilaku bisnis sales dalam jual beli. Seluruh data yang diperoleh baik berupa data primer maupun sekunder yang dilanjutkan dengan analisis data yang merupakan jawaban atas fokus penelitian terkait tinjauan etika bisnis islam terhadap perilaku bisnis sales dalam jual beli barang di Toko Kelontong Bintang Sembilan.

BAB VI : PENUTUP

Pada bagian ini berisi tentang kesimpulan peristiwa sebagai jawaban dari rumusan masalah dan saran. Dalam hal ini peneliti menyajikan kesimpulan dari seluruh hasil penelitian, saran atau rekomendasi dalam rangka meningkatkan pengetahuan tentang perilaku bisnis sales dalam jual beli barang di toko kelontong bintang Sembilan ditinjau dari etika bisnis islam.