BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Teori Pengambilan Keputusan

1. Pengertian perilaku konsumen

Perilaku konsumen adalah tindakan yang langsung terlihat dalam mendapatkan, mengkonsumsi, dan menghabiskan produk atau jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan menyusuli tindakan ini. Menurut *The American marketing association* dalam buku Nugraha mendefinisikan perilaku konsumen adalah interaksi dinamis antara afeksi dan kognisi perilaku, dan lingkungan dimana manusia melakukan kegiatan pertukaran dalam hidup mereka.[17]

Menurut Hawkins, Best dan Coney yang dikutip dalam bukunya Tatik Suryani bahwa perilaku konsumen merupakan studi tentang bagaimana individu, kelompok dan organisasi dan proses yang dilakukan untuk memilih, mengamankan, menggunakan dan menghentikan produk, jasa dan pengalaman atau ide untuk memuaskan kebutuhannya dan dampaknya terhadap konsumen dan masyarakat.[18]

---

[17]Nugraha, J.Setiyadi. *Perilaku Konsumen Konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*, (Jakarta: Kencana, 2008), hal.3.

[18]Tatik Suryani, *Perilaku Konsumen Implementasi pada Pemasaran*, (Yogjakarta: Graha Ilmu, 2008), hal. 23

Perilaku konsumen menurut James F. Engel yang dikutip dalam bukunya Anwar Prabu Mangkunegara mendefinisikan bahwa perilaku konsumen adalah *consumer behavior is defined as the acts of individuals directly involved in obtaining and using economic good services including the decision process that precede and determine these act* (perilaku konsumen didefinisikan sebagai tindakan-tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan mengunakan barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tertentu).

Sedangkan menurut David L. Loudon dan Albert J. Della Bitta dalam bukunya Anwar Prabu Mangkunegara mendefinisikan perilaku konsumen sebagai berikut : *consumer behavior may be defined as decision process and physical activity individuals, engange in when evaluating, acquairing, using or disposing of goods and services* (perilaku konsumen dapat didefinisikan sebagai proses pengambilan keputusan dan aktivitas individu secara fisik yang dilibatkan dalam proses mengevaluasi, memperoleh, mengunakan barang-barang dan jasa).[19]

Sedangkan menurut Gerald Zaltman dan Melanie Wallendorf dalam bukunya Anwar Prabu Mangkunegara mendefinisikan perilaku konsumen adalah *consumer behavior are acts, process and social relationships exhibited by individuals, groups and organization in the*

[19] Anwar Prabu Mangkunegara, *Perilaku Konsumen*…, hal. 3-5

obtainment, use of, and consequent experience with products, services and the resources (perilaku konsumen adalah tindakan-tindakan, proses dan hubungan sosial yang dilakukan oleh individu, kelompok, dan organisasi dalam mendapatkan, mengunakan suatu produk atau lainya sebagai tindakan suatu akibat dari pengalamannya dengan suatu produk, pelayanan dan sumber-sumber lainnya).

Jadi dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen adalah tindakan-tindakan yang dilakukan oleh individu, kelompok atau organisasi yang berhubungan dengan proses pengambilan keputusan dalam mendapatkan, mengunakan barang-barang atau jasa ekonomis yang dapat dipengaruhi oleh lingkungan.[20]

Dalam perilaku konsumen ada beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam mengambil keputusan, berikut faktor-faktor pengambilan keputusan konsumen berdasarkan psikologis sebagai berikut:

a. Motivasi

Motivasi seseorang ini timbul disebabkan oleh dua kebutuhan yaitu: Kebutuhan bersifat biogenetik, kebutuhan ini timbul dari suatu keadaan fisiologis tertentu seperti rasa lapar, rasa haus, rasa tidak nyaman. Dan kebutuhan bersifat psikogenik, yang mana kebutuhan ini timbul dari keadaan fisiologis tertentu, seperti kebutuhan untuk diakui, kebutuhan harga diri, atau kebutuhan diterima.

[20]*Ibid,…,* hal. 3-5

b. Persepsi

Persepsi didefinisikan sebagai proses dimana seseorang memilih, dan mengkoordinasikan, yang mana seseorang akan memiliki presepsi yang berbeda dari objek yang sama karena adanya tiga proses persepsi, yaitu perhatian yang selektif, gangguan yang selektif, mengingat kembali yang selektif.

c. Proses belajar

Proses belajar menjelaskan perubahan dalam perilaku seseorang yang timbul dari pengalaman.

d. Kepercayaan dan sikap

Kepercayaan adalah suatu gagasan deskriptif yang dimiliki seseorang terhadap sesuatu.[21]

2. Pengertian pengambilan keputusan

Dalam menganalisa keputusan, manajer lebih memusatkan perhatiannya pada penyusunan dan penyelesaian masalah, tetapi lebih dulu ia harus mengetahui masalahnya. Manajer yang baik harus mempunyai kemampuan untuk mengidentifikasikan masalah dan kesempatan lebih awal. Satu masalah pokok yang terus-menerus dihadapi adalah penentuan tentang bisnis apa yang harus dilakukan. Informasi untuk mengambil keputusan dapat dikumpulkan dengan

[21]Nugraha, J. Setiyadi. *Perilaku Konsumen Konsepdan implikasi untuk*...hal.11-15.

memonitor para pembeli. Manajer harus melakukan sesuatu yang betul, kemudian melakukan sesuatu dengan betul.[22]

Keputusan merupakan permulaan dari semua kegiatan manusia yang sadar dan terarah, baik secara individual, kelompok maupun secara intitusional. Jadi, barang siapa yang menghendaki adanya kegiatan (aktivitas) tertentu, ia harus mampu dan berani mengambil keputusan yang berhubungan dengan hal itu setepat-tepatnya. Keputusan ditujukan untuk masa yang akan datang, efek (hasilnya) akan berlangsung atau berguna pada hari-hari yang akan datang, sementara hari yang akan datang ini tidak menentu serta penuh dengan beraneka ragam macam resiko.[23] Para ahli memiliki pandangan masing-masing tentang pengertian pengambil keputusan ini, yaitu:

a. Menurut Geoge R. Terry dalam bukunya Salusu menjelaskan, definisi keputusan sebagai berikut: *a decision is a conclusion reached after consederation, it occurs when one option is selected, to the exclusion of other* (suatu keputusan adalah sebuah kesimpulan yang dipakai sesudah dilakukan pertimbangan, yang terjadi setelah satu kemungkinan dipilih sambil menyampaikan yang lain).[24]

b. Menurut H. Malayu S.P Hasibuan pengambilan keputusan adalah suatu proses penentuan keputusan yang baik dari sejumlah alternatif untuk melakukan aktivitas-aktivitas pada masa yang akan datang.[25]

---

[22]Basu Swastha, Irawan, *Manajemen pemasaran Modern*, (Yogjakarta: Liberty Yogjakarta, 2005), hal. 28

[23] Malayu S.P Hasibuan, *Manajemen Dasar*,….. hal. 53-54

[24]Salusu, *Pengambilan Keputusan Strategi untuk Organisasi Publik akan Organisasi Non profit*, (Jakarta: Profindo, 1996), hal. 51

[25]Malayu S.P Hasibuan, *Manajemen: Dasar*,….. hal. 55

c. Pengertian keputusan yang dikemukakan oleh Praji Atmosudirjo yang dikutip dalam bukunya Surharnan bahwa keputusan adalah suatu pengakhiran daripada proses pemikiran tentang suatu masalah dengan menjatuhkan pilihan pada suatu alternatif.[26]

Dari definisi-definisi diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pengambilan keputusan adalah proses bagaimana menetapkan suatu keputusan yang terbaik, logis, rasional, dan ideal berdasarkan fakta, data, dan informasi dari sejumlah alternatif untuk mencapai sasaran-sasaran yang telah ditetapkan dengan resiko terkecil, efektif, dan efisien untuk dilaksanakan pada masa yang akan datang.[27]

1) Macam-macam pengambilan keputusan

a) Keputusan *auto general*

Keputusan semacam ini diambil dengan cepat dan kurang memperhatikan, mempertimbangkan data, informasi, fakta dan lapangan keputusannya. Keputusan *auto generated* ini kurang baik, sebab resikonya besar. Tetapi jika seorang *decision maker* dapat melakukannya dan berhasil dengan baik maka pemimpin tersebut akan cepat maju. Keputusann *auto generated* ini biasanya diambil dalam keadaan gawat, misalnya sekompi tentara telah dikepung musuh, pimpinannya harus secepatnya mengambil keputusan sebelum terlambat dan hancur.

---

[26]Suharnan, *Psikologi Kognitif*, (Surabaya: Srikandi Ghalia,2005), hal. 194
[27]*Ibid,…* hal. 195

b) Keputusan *induced*

Keputusan *induced* diambil berdasarkan *scientific manajement* atau manajemen ilmiah, sehingga keputusan itu logis, ideal, rasional untuk dilaksanakan dan resikonya relatif kecil. Cuma proses pengambilan keputusan ini lebih lambat.[28]

Setiap manajer dapat memilih pendekatan yang dianggap paling sesuai dengan situasi dan kondisi yang dihadapi. Model pengambilan keputusan rasional yang terdiri dari empat langkah, yaitu identifikasi masalah, pengembangan alternatif solusi, pemilihan solusi serta implementasi dan evaluasi solusi.

2) Basis pengambilan keputusan

Basis pengambilan keputusan yang dilakukan oleh manajer biasanya didasarkan atas keyakinan, intuisi (suara hati), fakta-fakta, pengalaman (*experience*), dan kekuasaan (*authority*).

a) Keyakinan

Manajer dalam pengambilan keputusannya didasarkan atas keyakinan bahwa keputusan inilah yang terbaik setelah diperhitungkan dan dianalisis faktor-faktor internal dan eksternal serta dampak positif dan negatif dari keputusan tersebut. Jadi, keyakinanlah yang dijadikan sebagai basis pengambilan keputusan oleh manajer.[29]

---

[28] Malayu S.P Hasibuan, *Manajemen: Dasar*,….. hal. 55
[29] *Ibid*, hal. 57

b) Intuisi

Manajer dalam pengambilan keputusan didasarkan atas suara hatinya, bersifat ilham dan perasaan-perasaannya. Sasaran-sasaran, pengaruh, preferensi-preferensi, dan psikologis individu pengambilan keputusan memegang peran penting. Pengambilan keputusan secara intuisi ini secara tidak sadar dipengaruhi oleh pengetahuan masa lalu, latihan-latihan, dan latar belakang. Biasanya ia seorang aktivis, dinamis, dan senantiasa bertanya tentang situasi-situasi dan ia menemukan pemecahan atas problem-problem sulit.

Pengambilan keputusan berdasarkan intuisi biasanya mengandalkan naluri, perasaan pribadi, kemampuan mental, tetapi setiap situasi dihadapinya dengan sikap realitis dan memutuskannya menurut perasaan saja.

c) Fakta-fakta

Pengambilan keputusan didasarkan atas hasil analisis data, informasi, dan fakta-fakta, sering digunakan oleh kemampuan imajinasi, pengalaman, perspektif yang tepat, dan daya pikir mengimplementasikan situasi dan kondisi masa depan. Dalam hal ini manajer jangan menjadi robot analisis data, informasi, dan fakta-fakta yang komplet. Keputusan yang ditetapkan berdasarkan fakta-fakta ini relatif baik, logis, rasional, dan

dapat dipertanggungjawabkan serta bisa diterapkan pada setiap situasi dan kondisi.[30]

d) Pengalaman

Manajer dalam pengambilan keputusannya didasarkan kepada pengalamannya dan pengalaman pihak-pihak lain. Pengalaman sangat berharga, memberikan petunjuk-petunjuk dan memberikan jawaban atas pertanyaan yang harus dilakukan dalam situasi dan kondisi ini.

e) Kekuasaan

Decision maker dalam pengambilan keputusan harus berpedoman pada kekuasaan yang dimilikinya, supaya keputusan itu sah dan legal untuk diberlakukan. Hal ini disebabkan *authority*. Yang termasuk dalam pengambilan keputusan adalah *individual decision* dan *group decision*.

Yang dimaksud dengan *Individual decision* adalah dalam keputusan ini hanya ditetapkan oleh seorang manajer, sedangkan para bawahan hanya dapat berpartisipasi memberikan saran-saran, pendapat-pendapat, dan informasi saja, tetapi tidak berhak untuk ikut memutuskannya. Sedangkan *group decision* adalah keputusan ini ditetapkan oleh para anggota grup, baik atas hasil mufakat dan musyawarah, maupun

[30]*Ibid*…, hal. 57-58

atas voting.[31] Dalam proses pengambilan keputusan anggota grup ikut berperan aktif membicarakan tujuan dari keputusan, resiko, dan dampak keputusan serta ikut menentapkan keputusan tersebut.

Menurut George R Terry yang dikutip dalam bukunya Syamsi menjelaskan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan yaitu:

1) Hal-hal yang terwujud maupun tidak berwujud yang emosional maupun rasional perlu diperhitungkan dalam pengambilan keputusan.
2) Setiap keputusan nantinya harus dapat dijadikan bahan untuk menjadi tujuan organisasi.
3) Setiap keputusan janganlah beriorientasi pada kepentingan pribadi, perhatikan kepentingan oranglain.
4) Jarang sekali ada satu pilihan yang memuaskan.
5) Pengambilan keputusan merupakan tindakan mental, dari tindakan mental ini kemudian harus diubah menjadi tindakan fiksi.
6) Diperlukan pengambilan keputusan yang praktis untuk mendapatkan hasil yang baik.
7) Setiap keputusan hendaknya dikembangkan agar dapat diketahui apakah keputusan yang diambil itu betul.

[31] *Ibid*…, hal. 58

8) Setiap keputusan itu merupakan tindakan permulaan dari serangkaian kegiatan berikutnya.[32]

Banyak faktor yang mempengaruhi pembuatan keputusan diantaranya modal, motivasi, persepsi, proses belajar (pengalaman), minat, pendidikan, kemampuan mengambil resiko, pemberdayaan diri dan umur.[33]

B. Jasa

1. Pengertian jasa

Jasa sering dipandang sebagai suatu fenomena yang rumit, kata jasa (*service)* itu sendiri memiliki banyak arti, mulai dari pelayanan pribadi, sampai jasa sebagai suatu produk. Jasa adalah semua tindakan atau kinerja yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak yang lain yang pada intinya tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan apapun.[34] Pada dasarnya jasa merupakan semua aktivitas ekonomi yang dihasilkan bukan berbentuk produk fisik atau konstruksi, yang umumnya dihasilkan dan dikonsumsi secara bersamaan serta memberikan nilai tambah pada konsumen.

Jasa memiliki beberapa karakteristik yang berbeda yang mempengaruhi desain program pemasaran, yaitu:

---

[32]Syamsi, *Pengambilan Keputusan dan Sistem Informasi,* (Jakarta: Bumi Aksara, 2000), hal. 18

[33]Karmila. *"Faktor-Faktor yang Menentukan Pengambilan Keputusan Peternak dalam Memulai Usaha Peternakan Ayam Ras Petelur di Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng"*, (Makassar: Universitas Hasanuddin, 2013), hal. 7.

[34] Philip Kotler dan Gary Amstrong, *prinsip-prinsp pemasaran*,...hal. 284

a. Tidak berwujud. Sifat jasa yang tidak berwujud mengakibatkan suatu jasa tidak dapat mencium, melihat, mendengar, meraba dan merasakan hasilnya sebelum membeli.

b. Tidak dapat dipisahkan. Jasa umumnya diproduksi dan dikonsumsi pada saat bersamaan. Jika seseorang melakukan pembelian jasa, maka penyedia jasa tersebut merupakan bagian jasa. Karena konsumen selalu menunggu sampai jasa tersebut diproduksi, maka interaksi penyedia jasa dan konsumen merupakan ciri utama dari pemasaran jasa.

c. Bervariasi, jasa tergantung pada siapa penyedia jasa tersebut dan kapan serta dimana jasa diproduksi, mengakibatkan jasa memiliki hasil yang berbeda-beda. Misalkan sebuah hotel yang sangat ramah merayu dan tanggap terhadap keluhan-keluhan tamunya, sedangkan hotel lain tidak.

d. Tidak tahan lama, jasa tidak dapat disimpan. Karakteristik ini tidak akan menjadi masalah jika permintaan tetap. Tetapi jika perusahaan fluktuasi, maka perusahaan jasa akan mengalami masalah.[35]

2. Jasa sewa kost

Pada dasarnya rumah tinggal merupakan sebuah bangunan yang terstruktur dengan pola tertentu, memiliki sistem kontruksi dengan

[35]*Ibid*, hal 293

pemakaian bahan-bahan yang beranekaragam, memberikan sejumlah ruangan, dan ruang yang berfungsi sebagai fasilitas sosial yang berpengaruh pada aspek spiritual, psikis, ekonomi dan sejenisnya.

Begitupun rumah kost yang diharapkan oleh penyewa agar dapat menjadi tempat tinggal yang nyaman dan aman selama mereka jauh dari keluarga, juga dapat menunjang segala aktivitas selama menjalani pendidikan sekaligus tidak mengandung kemurkaan Allah SWT, serta tidak menimbulkan hal-hal yang menjauhkan dari keridhoan-Nya, ada beberapa kriteria tempat sewa kost yang baik, yaitu: lokasi, kondisi dan suasana, harga, orang-orang yang tinggal dikost.[36]

C. Sewa/ *Ijarah*

Kata *ijarah* diderivasi dari bentuk fi'il *ajara-ya'juru-ajran*. *Ajran* semakna dengan kata *al-'iwadh* yang mempunyai arti ganti dan upah, dan juga dapat berarti sewa atau upah.[37] *Al-ijarah* merupakan salah satu bentuk kegiatan muamalah untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia, seperti sewa-menyewa, kontrak akad menjual jasa kepada oranglain seperti menjadi buruh kuli dan lain sebagainya. [38]

Sedangkan secara istilah menurut para ulama berbeda-beda dalam mendefinisikan *ijarah*, antara lain sebagai berikut:

1. Menurut Ali Fikri dalam bukunya Sayid Sabiq mengartikan sewa/*ijarah* secara bahasa adalah sewa menyewa atau jual beli manfaat. Sedangkan

---

[36] Puspa Nigngrum, *Fakor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Memilih Rumah Kost dalam Perpsektif Ekonomi Islam (Study Kasus Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung)*, Skripsi, (Lampung, 2017), hal 65-66

[37] A.W. Al-Munawwir, *Kamus Al-Munawwir*, (Surabaya: Pustaka Progresif, 1997), hal. 9

[38] Sayid Sabiq, *Fiqh As-Sunnah*, juz 3, (Semarang: Toha Putra, 1981), hal. 198

menurut Sayid Sabiq *ijarah* diambil dari kata *"al-ajr"* yang artinya *'iwadh* (imbalan), dari pengertian ini pahala (*tsawah*) dinamakan *ajr* (upah/pahala).[39]

2. Demikian Jumhur ulama fiqih berpendapat bahwa *ijarah* adalah menjual manfaat dan yang boleh disewakan adalah manfaatnya bukan bendanya. Oleh karena itu, mereka melarang menyewakan pohon untuk diambil buahnya, domba untuk diambil susunya, sumur untuk diambil airnya dan lain-lain, sebab itu semua bukan manfaatnya melainkan bendanya.[40]
3. Menurut Idris Ahmad, sewa atau *ijarah* adalah mengambil manfaat tenaga orang lain dengan jalan memberi ganti menurut syarat-syarat tertentu.

Berdasarkan definisi-definisi di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa *ijarah* adalah menukar sesuatu dengan adanya imbalannya, yang diterjemahkan dalam bahasa Indonesia berarti sewa-menyewa dari upah-mengupah. Sewa-menyewa juga berarti menjual manfaat, dan upah-mengupah dapat diartikan menjual tenaga atau kekuatan.[41]

Ada beberapa istilah dan sebutan yang berkaitan dengan *ijarah*, yaitu *mu'jir, musta'jir* dan *ajr* atau *ujrah*. *Mu'jir* ialah pemilik benda yang menerima upah (sewa) atas suatu manfaat. *Musta'jir* ialah orang yang memberikan uang atau pihak yang menyewa. *Ma'jur* ialah pekerjaan yang

---

[39]*Ibid*,…, hal. 198
[40]Rachmat Syafe'I, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), hal. 122
[41]Idris Ahmad, *Fiqh al-Syafi'iyah*, (Jakarta: Karya Indah, 1986), hal. 139

diakadkan manfaatnya. Sedangkan *ajr* atau *ujrah* ialah uang (sewa) yang diterima sebagai imbalan atas manfaat yang diberikan.[42]

a. Dasar hukum sewa/*ijarah*

1) Al-Qur'an

Dasar hukum atau landasan hukum *ijarah* adalah al-Qur'an, Hadits dan ijma'. Al-Qur'an merupakan amanat sesungguhnya yang disampaikan Allah SWT melalui ucapan Nabi Muhammad SAW untuk membimbing umat manusia. Amanat ini bersifat universal, abadi dan fundamental.[43] Dasar hukum *ijarah* dalam al-Qur'an adalah dalam surat az-Zukhuruf ayat 32, Sebagaimana firman Allah SWT:

أَهُمْ يَقْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ ۚ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُم مَّعِيشَتَهُمْ فِى ٱلْحَيَوٰةِ ٱلدُّنْيَا ۚ وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَـٰتٍ لِّيَتَّخِذَ بَعْضُهُم بَعْضًا سُخْرِيًّا ۗ وَرَحْمَتُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِّمَّا يَجْمَعُونَ ﴿٣٢﴾

Artinya:

"Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu, kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan kami telah meninggikan sebagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat mempergunakan sebagian yang lain. Dan rahmat

[42] Suharawardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, …, hal. 155-156

[43] Muhammad Abdul Mannan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, (Yogjakarta: PT Dana Bakti Prima Yasa, 1997), hal. 29

Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan", (QS az-Zukhruf:32).[44]

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah SWT memberikan kelebihan kepada sebagian manusia atas sebagian yang lain, agar manusia itu dapat saling membantu antara yang satu dengan yang lainnya. Salah satu caranya adalah dengan melakukan akad *ijarah* (upah-mengupah), karena dengan akad *ijarah* itu sebagian manusia dapat mempergunakan sebagian yang lainnya.

2) Hadits

Para ulama mengemukakan alasan kebolehan *ijarah* berdasarkan Hadits yang diriwayatkan oleh Bukhari sebagai berikut:

ًدَّثَنَا إِبْرَاهِيمُ بْنُ مُوسَى أَخْبَرَنَا هِشَامٌ عَنْ مَعْمَرٍ عَنْ الزُّهْرِيِّ عَنْ عُرْوَةَ بْنِ الزُّبَيْرِ عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا وَاسْتَأْجَرَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَأَبُو بَكْرٍ رَجُلًا مِنْ بَنِي الدِّيلِ ثُمَّ مِنْ بَنِي عَبْدِ بْنِ عَدِيٍّ هَادِيًا خِرِّيتًا الْخِرِّيتُ الْمَاهِرُ بِالْهِدَايَةِ قَدْ غَمَسَ يَمِينَ حِلْفٍ فِي آلِ الْعَاصِ بْنِ وَائِلٍ وَهُوَ عَلَى دِينِ كُفَّارِ قُرَيْشٍ فَأَمِنَاهُ فَدَفَعَا إِلَيْهِ رَاحِلَتَيْهِمَا وَوَاعَدَاهُ غَارَ ثَوْرٍ بَعْدَ ثَلَاثِ لَيَالٍ فَأَتَاهُمَا بِرَاحِلَتَيْهِمَا صَبِيحَةَ لَيَالٍ ثَلَاثٍ فَارْتَحَلَا وَانْطَلَقَ مَعَهُمَا عَامِرُ بْنُ فُهَيْرَةَ وَالدَّلِيلُ الدِّيلِيُّ فَأَخَذَ بِهِمْ أَسْفَلَ مَكَّةَ وَهُوَ طَرِيقُ السَّاحِلِ.

Artinya:

"Telah menceritakan kepada kami Ibrahim bin Musa telah mengabarkan kepada kami Hisyam dari Ma'mar dari Az Zuhriy dari 'Urwah bin Az Zubair dari 'Aisyah r.a: Nabi SAW dan Abu Bakar r.a menyewa seorang dari suku Ad-Dil kemudian dari suku 'Abdi bin 'Adiy sebagai petunjuk jalan dan yang mahir menguasai seluk beluk perjalanan yang sebelumnya dia

[44]Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya,* (Edisi yang disempurnakan), hal. 392

> telah diambil sumpahnya pada keluarga Al ‘Ash bin Wa’il dan masih memeluk agama kafir Quraisy. Maka keduanya mempercayakan kepadanya perjalanan keduanya lalu keduanya meminta kepadanya untuk singgah di gua Tsur setelah perjalanan tiga malam. Lalu orang itu meneruskan perjalanan keduanya waktu subuh malam ketiga, maka keduanya melanjutkan perjalanan dan berangkat pula bersama keduanya ‘Amir bin Fuhairah dan petunjuk jalan suku Ad-Diliy tersebut. Maka petunjuk jalan tersebut mengambil jalan dari belakang kota Makkah yaitu menyusuri jalan laut” (HR. Bukhari).[45]

Dalam hadits di atas dijelaskan bahwa Nabi SAW menyewa orang musyrik saat darurat atau ketika tidak ditemukan orang Islam, dan Nabi SAW memperkerjakan orang-orang yahudi Khaibar selama tiga hari. Dalam hal ini Imam Bukhari, tidak membolehkan menyewa orang musyrik, baik yang memusuhi Islam (*harbi)* maupun yang tidak memusuhi Islam *(dzimmi)*, kecuali kondisi mendesak seperti tidak di dapat orang Islam yang ahli atau dapat melakukan perbuatan itu. Sedangkan Ibnu Baththa mengatakan yang dikutip dalam bukunya Al-Hafizh Ibnu Hajar al-‘Asqalani bahwa mayoritas ahli fiqih memperbolehkan menyewa orang-orang musyrik saat darurat maupun tidak, sebab ini dapat merendahkan martabat mereka.[46] Dasar hukum *ijarah* dari Hadits Rasulullah lainnya ialah sebagaimana yang disabdakan oleh Rasulullah SAW:

---

[45]Muhammad bin Ismail al-Bukhari, *Shahih al-Bukhari*, Ed. 5, (Beirul: Dar al- Kutub al-Ilmiyah, 2007), hal. 403

[46]Al-Hafizh Ibnu Hajar al-‘Asqalani, *Fathul Baari Penjelasan Kitab Shahih al-Bukhari*, Penerjemah, Amiruddin, Judul Asli, *Fathul Baari Syarah Shahih Bukhari*, Jilid 13, Cet. 2, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2007), hal. 48-49

أَعْطُوْا الأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ

"Berikan kepada seorang pekerja upahnya sebelum kering keringatnya" (HR. Ibnu Majah).[47]

Dari hadits diatas dapat dipahami bahwa Nabi SAW menyuruh untuk bersegera menunaikan hak si pekerja setelah selesainya pekerjaan, begitu juga bisa bisa dimaksud jika telah ada kesepakatan pemberian gaji setiap bulannya.

Dari ayat-ayat al-Qur'an dan beberapa Hadits Nabi SAW tersebut dijelaskan bahwa akad sewa atau upah-mengupah hukumnya diperbolehkan, karena memang akad tersebut dibutuhkan oleh masyarkat.

3) Ijma'

Mengenai kebolehan *ijarah* para ulama sepakat tidak ada seorang ulama pun yang membantah kesepakatan (ijma') ini, sekalipun ada diantara mereka yang berbeda pendapat, akan tetapi hal itu tidak ditanggapi.[48] Jelaslah bahwa Allah SWT telah mensyari'atkan *ijarah* ini yang tujuannya untuk kemaslahatan umat, dan tidak ada larangan untuk melakukan kegiatan *ijarah*.

b. Rukun dan syarat sewa/*ijarah*

1) Rukun *ijarah*

Menurut ulama Hanafiyah bahwa rukun *ijarah* hanya terdiri dari ijab dan qabul, antara lain dengan menggunakan kalimat*: al-*

[47]Ibn Majjah , *Sunan Ibn Majjah* , Juz II, (Kairo: Dar al-Hadits, 1999), hal. 370
[48]Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah*,… hal. 180

ijarah, al-isti'jar, al-ikti'ra', dan al-ikra.[49] Rukun merupakan sesuatu yang mesti ada dalam sebuah akad atau transaksi. Tanpa rukun akad tidak akan sah.

Adapun menurut Jumhur ulama, rukun *ijarah* ada empat , yaitu sebagai berikut:

a) *'aqid* (orang yang berakad). Dalam transaksi jasa sewa-menyewa terdapat dua orang yang melakukan transaksi yaitu: *musta'jir* adalah orang yang menyewa manfaat suatu barang atau yang menerima upah dan *mu'jir* adalah orang yang menyewakan barang atau memberikan upah. Pihak yang berakad harus berakal, *mumayiz* dan *'an-taradin* yang berarti kedua belah pihak melakukannya atas kemauan sendiri.

b) *Shighat* akad yaitu ijab qobul. [50] Karena itu akad *ijarah* sudah di anggap sah dengan adanya ijab-qobul tersebut, baik dengan lafadz *ijarah* atau lafadz yang menunjukkan makna tersebut.

c) *Ujrah*, uang sewa atau upah.

d) Manfaat yang ditransaksikan. Manfaat dari benda yang disewakan adalah sesuatu/perkara yang mubah (boleh) menurut *syara'* bukan hal yang dilarang (diharamkan).

---

[49]Rasjid Sulaiman, *Fiqih Islam*, (Jakarta: Adariyah, 1981), hal. 290-291
[50]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hal.101

2) Syarat *ijarah*

Berikut syarat sahnya perjanjian sewa-menyewa harus terpenuhi syarat-syarat berikut ini:

a) Masing-masing pihak rela melakukan perjanjian sewa-menyewa. Maksudnya, kalau didalam perjanjian sewa-menyewa terdapat unsur pemaksaan maka sewa-menyewa itu tidak sah.[51] *Ijarah* dapat dikategorikan jual beli sebab mengandung unsur pertukaran harta. Syarat ini berkaitan dengan '*aqid*.

   Dalam hal ini pemilik sewa kost-kostan harus menyesuaikan harga sewa dengan keadaan kost-kostan yang sebenarnya. Dengan begitu pihak penyewa tidak merasa dirugikan. Sehingga kedua belah pihak saling rela dalam transaksi sewa-menyewa tersebut.

b) Harus jelas dan terang mengenai objek yang diperjanjikan. Maksudnya barang yang dipersewakan disaksikan sendiri, termasuk juga masa sewa (lama waktu sewa-menyewa berlangsung) dan besarnya uang sewa yang diperjanjikan.

c) Objek sewa-menyewa dapat digunakan sesuai peruntukkannya. Maksudnya, kegunaan barang yang di sewakan harus jelas dan dapat dimanfaatkan oleh penyewa sesuai dengan peruntukannya (kegunaan) barang tersebut.

[51]Suharawardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, … hal. 157-158

Seandainya barang itu tidak dapat digunakan sebagaimana yang diperjanjikan, maka perjanjian sewa-menyewa itu dapat dibatalkan.[52]

d) Objek sewa-menyewa dapat diserahkan. Maksudnya, barang yang diperjanjikan dalam sewa-menyewa harus dapat diserahkan sesuai dengan yang diperjanjikan. Oleh karena itu, kendaraan yang akan ada (baru rencana untuk dibeli) dan kendaraan yang rusak tidak dapat dijadikan sebagai objek perjanjian sewa-menyewa, sebab jika yang demikian tidak dapat mendatangkan kegunaan bagi penyewa.

e) Kemanfaatan objek yang diperjanjikan adalah yang diperbolehkan dalam agama. Perjanjian sewa-menyewa barang yang kemanfaatnya tidak diperbolehkan oleh hukum agama tidak sah dan wajib untuk ditinggalkan. Misalnya, perjanjian sewa-menyewa rumah yang digunakan untuk kegiatan prostitusi atau menjual minuman keras.

c. Jenis-jenis sewa/*ijarah*

Dilihat dari objek *ijarah* berupa manfaat suatu benda maupun tenaga manusia itu terbagi menjadi dua bentuk, yaitu:

1) *Ijarah ain*, yaitu *ijarah* yang berhubungan dengan penyewaan benda yang bertujuan untuk mengambil manfaat dari benda

[52]*Ibid*,…hal. 157-158

tersebut tanpa memindahkan kepemilikan benda tersebut, baik benda bergerak maupun tidak bergerak.

2) *Ijarah amal*, yaitu *ijarah* terhadap perbuatan atau tenaga manusia yang diistilahkan dengan upah-mengupah. Seperti mengupah seseorang yang telah melakukan suatu pekerjaan.[53]

Dengan begitu dapat diketahui bahwa dalam Islam penyewaan rumah/kamar kost merupakan *Ijarah ain*, karena yang di sewakan adalah manfaat bendanya tanpa ada hak kepemilikannya.

D. Ekonomi Islam

Ilmu ekonomi Islam merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam. Ilmu ekonomi Islam ini bertujuan untuk melakukan studi terhadap kesejahteraan (*falah*) manusia yang dicapai dengan mengorganisasikan sumber-sumber daya di bumi berdasarkan kerjasama dan partisipasi. Sehingga dalam sistemnya lebih dikaitkan dengan bangunan masyarakat yang perilakunya didasarkan atas dasar sumber Islam al-Qur'an dan Hadits dimana sistem ekonomi Islam bisa dipraktekkan di masyarakat.[54]

Dalam bahasa Arab istilah ekonomi diungkapkan dengan kata *al-'iqtisad*, yang secara bahasa berarti kesederhanaan dan kehemataan.[55] Secara epistemologi, ekonomi berasal dari *oikonomia* (yunani), kata *oiknomia*

---

[53]Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah*, (Yogjakarta: Sukses Offset, 2011), hal. 88

[54]Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: Pustaka Asatrus, 2005), hal. 275

[55]H. Veithzal Rival dan H. Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hal. 235

berasal dari dua kata *oikos* yang berarti rumah tangga dan *nomos* yang berarti aturan. Jadi ekonomi adalah mengatur rumah tangga.[56] Sedangkan ekonomi secara umum didefinisikan sebagai hal yang mempelajari perilaku manusia dalam menggunakan sumber daya yang langka untuk memproduksi barang dan jasa yang dibutuhkan manusia.[57]

Islam adalah agama yang mengatur tatanan hidup dengan sempurna, kehidupan individu dan masyarakat, baik aspek rasio, materi, maupun spiritual, yang didampingi oleh ekonomi, sosial dan politik.[58]

Ekonomi Islam adalah suatu cabang ilmu pengetahuan yang berupaya untuk memandang, menganalisa, dan akhirnya menyelesaikan permasalahan-permasalahan ekonomi dengan cara-cara yang Islami. Yang dimaksudkan dengan cara-cara Islami di sini adalah cara-cara yang didasarkan atas ajaran agama Islam, yaitu al-Qur'an dan Sunnah Nabi. Jadi, ilmu ekonomi Islam mendasarkan segala aspek tujuan, metode penurunan ilmu, dan nilai-nilai yang terkandung pada agama Islam.[59] Para ahli memiliki pandangan masing-masing tentang pengertian ekonomi Islam, berikut beberapa pengertian ekonomi Islam yang dikemukakan oleh ahli ekonomi Islam:

1. Menurut Muhammad Abdul Mannan yang dikutip dalam bukunya Heri Sudarsono menjelaskan, definisi ekonomi Islam adalah *Islamic economics is social science which studies the economics problems of a*

---

[56]Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, …., hal. 10

[57]Pusat Pengkajian dan Pengembang Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), hal. 14

[58]Yusuf Qardawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*,(Jakarta: Gema Insani Press, 2000), hal. 33

[59]Pusat Pengkaji dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3Ei), *ekonomi Islam*,…, hal. 17

people imbued with the values of Islam (ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi masyarakat yang diilhami oleh nilai- nilai Islam).[60]

2. Menurut Muhammad Syauqi Al-Fanjari yang dikutip dalam bukunya Neni Sri Imaniyati menjelaskan ekonomi Islam adalah ilmu yang mengarahkan kegiatan ekonomi dan mengaturnya sesuai dengan dasar-dasar dan siasat ekonomi Islam.[61]

3. Metwally mendefinisikan ekonomi Islam sebagai ilmu yang mempelajari perilaku muslim dalam suatu masyarakat Islam yang mengikuti al-Qur'an, as-Sunnah, Qiyas, dan Ijma'. Metwally memberikan alasan bahwa dalam ajaran Islam, perilaku individu dan masyarakat dikendalikan kearah bagaimana memenuhi kebutuhan dan menggunakan sumber daya yang ada. Dalam Islam disebutkan bahwa sumber daya yang tersedia adalah kecukupan, dan oleh karena itu dengan kecakapannya manusia dituntut untuk memakmurkan dunia yang sekaligus sebagai beribadah kepada tuhannya.[62]

Dari berbagai definisi di atas dapat disimpulkan bahwa ekonomi Islam merupakan suatu ilmu dan praktek kegiatan ekonomi berdasarkan pada ajaran Islam yakni ajaran yang sesuai dan tidak bertentangan dengan al-Qur'an dan Sunnah Nabi (Hadits) dengan esensi tujuan ekonomi Islam adalah mewujudkan kebahagiaan dan ksesejahteraan manusia di dunia dan akhirat.[63]

a. Dasar hukum ekonomi Islam

   1) Al-Qur'an

---

[60]Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar*, (Yogjakarta: EKONOSIA,2007), hal.13-16

[61]Neni Sri Imanyati, *Perbankan Syariah dalam Perspketif Ilmu Ekonomi*, (Bandung: Mandar Maju, 2013), hal 18-19

[62] M. Metwally, *Teori dan Model Ekonomi Islam*, (Jakarta: Bangkit Daya Insani, 1995), hal. 1

[63]Amalia Nuril Hidayat, *Ekonomi Makro, Diklat*, (Tulungagung: Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2016), hal. 4

Menurut Sayyid Husein Nasr yang dikutip dalam bukunya Muhammad Ali Daud menjelaskan bahwa, al-Qur'an sebagai pedoman abadi. Al-Qur'an berisi sesuatu yang sulit untuk dijelaskan dalam bahasa biasa, karena ayat-ayat al-Qur'an berasal dari firman Allah SWT, mengandung kekuataan yang berbeda dari apa yang dapat kita pelajari secara rasional.[64] Al-Qur'an adalah sumber pertama dan utama ekonomi Islam, di dalamnya terdapat hal ilhwal yang berkaitan dengan ekonomi, dan juga terdapat hukum-hukum yang berkaitan tentang ekonomi, seperti halnya yang terkandung dalam surat Al-Muthaffifiin: 1-3, sebagaimana firman Allah SWT:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ ٱلَّذِينَ إِذَا ٱكْتَالُوا۟ عَلَى ٱلنَّاسِ
يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَو وَّزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ﴿٣﴾

Artinya:

> "Celakalah besar bagi orang-orang yang curang[1]. (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi [2]. Dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. Yang dimaksud dengan orang-orang yang curang di sini ialah orang-orang yang curang dalam menakar dan menimbang [3]. (QS Al-Muthaffiin: 1-3).[65]

Ayat diatas menjelaskan bahwasannya dalam berdagang manusia tidaklah boleh berbuat curang yaitu mengurangi takaran, menjual produk yang buruk dan lain sebaginya.

---

[64]Muhammad Ali Daud, *Hukum Islam Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Islam,* (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2002), hal. 74-77

[65]Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya,* (Edisi yang Disemurnakan), hal. 470

2) Hadits

Dalam konteks hukum Islam, sunnah secara harfiyah berarti cara, adat istiadat, kebiasaan hidup mengacu pada perilaku Nabi SAW yang dijadikan teladan.[66] As-Sunnah adalah sumber kedua dalam perundang-undangan agama Islam. Di dalamnya terdapat khazanah aturan perekonomian Islam, diantaranya:[67]

وَعَنْ اِبْنُ مَسْعُوْد رَضِيَ اللهُ عَنْهُ قَالَ : لَعَنَ رَسُوْلُ ﷺ اَكِلَ الرِّبَا وَمُؤْكِلَهُ. رَوَاهُ مُسْلِم. زَادَ التِّرْمِذِي وَغَيْرُهُ. وَشَاهِدَيْهِ وَكَاتِبَهُ (رواه مسلم)

Artinya:

"Ibnu Mas'ud r.a, berkata: Rasulullah SAW telah melaknat pemakan riba, dan yang memakannya"(HR. Muslim).[68]

Hadits di atas menjelaskan bahwasannya Rasulullah SAW melarang manusia dalam kegiatan ekonomi melakukan riba. Sedangkan dalam Hadits lain Nabi SAW menyinggung tentang ekonomi adalah dari sahabat Miqam r.a, katanya; Rasulullah SAW bersabda: *"Tidaklah seseorang makan sesuatu makanan pun yang lebih baik dari pada memakan dari hasil tangannya sendiri. Sesungguhnya Nabi Daud a,s pun makan dari hasil tangannya sendiri".*[69]

Maksud dari hadits di atas adalah Rasulullah menganjurkan kepada umatnya untuk bekerja agar dapat memenuhi kebutuhannnya sendiri terutama untuk makan yang ditandai dengan kata makan dari

---

[66]Muhammad Abdul Mannan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*,…, hal. 30
[67]Mardani, *Hukum Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hal. 11
[68]Salim Bhreisj, *Riadhus Shalihin*, (terjemaah), (Bandung: PT Alma'arif, 1987), hal. 179
[69]Al-Imam, Al-Bukhary, *Shahih Bukhory*, (terjamah), (Surabaya: Al-Asriyah, 1981), hal. 45-46

hasil tangannya sendiri.[70] Dengan bekerja dan menghasilkan sesuatu, lambat laun seseorang akan mandiri secara ekonomi. Demikian pula halnya dengan negara, semakin banyak warganya yang mandiri, serta bekerja dan berusaha secara produktif, akan semakin tinggi tingkat kemandiriannya. Sebaliknya, semakin tinggi tingkat pengangguran, seperti yang di alami oleh Indonesia saat ini, semakin rendahlah tingkat kemandirian ekonomi negara tersebut. Oleh karena itu, upaya dan langkah-langkah yang mendorong tumbuh dan berkembangnya usaha lapangan kerja seperti usaha kecil, mendapat prioritas tinggi dalam Islam.[71]

b. Prinsip-prinsip ekonomi Islam

Kegiatan ekonomi dalam ajaran Islam adalah bagian dari muamalah. Dilihat dari segi kriterianya, bidang muamalah masuk ke dalam kelompok ibadah *'ammah*, dimana aturan tata pelaksanaannya lebih banyak bersifat umum. Jika muamalah yang dilakukan dan dikembangkan itu mengandung subtansi yang dikehendaki oleh syara', sesuai dengan prinsip dan kaidah yang ditetapkan syara', serta bertujuan untuk kemaslahatan umat manusia dan menghindarkan kemudharatan dari mereka, maka jenis muamalah tersebut diterima.[72]

Dengan cakupan dasar yang terkandung dalam ekonomi Islam tersebut, maka prinsip-prinsip Islam membentuk keseluruhan kerangka

---

[70]Idrus H Al Kaf, *Shahih Bukhory*, (terjemah), (Surabaya: CV Karya Utama, 2005), hal 150

[71]Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Ekslusif Ekonmi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007), hal. 116

[72]Nasrun Haroen, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), hal. xviii

yang jika diibaratkan sebagai sebuah bangunan. Bangunan ekonomi Islam didasarkan atas lima nilai universal, yakni: tauhid (keimanan), *'adl* (keadilan), nubuwwah (kenabian), khilafah (pemerintah), dan kerelaan.

1) Prinsip tauhid

Tauhid merupakan pondasi ajaran Islam. Dengan tauhid manusia menyaksikan bahwa tiada sesuatu pun yang layak disembah selain Allah dan tidak ada pemilik langit, bumi dan isinya, selain daripada Allah. Dalam Islam, segala sesuatu yang ada tidak diciptakan dengan sia-sia, tetapi memiliki tujuan. Tujuan diciptakannya manusia dalam hubungannya dengan alam dan sumber daya serta manusia (mu'amalah) dibingkai dengan kerangka hubungan dengan Allah SWT. Karena kepada-Nya manusia mempertanggungjawabkan segala perbuatan, termasuk aktivitas ekonomi dan bisnis.[73]

Ekonomi sebagai sebuah ilmu yang dijadikan mediasi dalam memenuhi kebutuhan (hajat) manusia, baik kebutuhan primer, kebutuhan sekunder maupun kebutuhan pelengkap, melibatkan interaksi antara aspek metafisik dan aspek fisik. Kegiatan ekonomi dalam perspektif tauhid dilandasi oleh prinsip-prinsip ilahiyah yang bermuara pada kesejahteraan lahir dan batin manusia.[74]

2) Prinsip '*adl*

[73]Akhmad Mujahiddin, *Ekonomi Islam*, …. hal, 13-15, hal. 6
[74]Muhammad, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, (Yogjakarta; Graha Ilmu, 2007), hal. 6

Di antara pesan-pesan al-Qur'an (sebagai sumber hukum Islam) adalah penegak keadilan. Seseorang disebut berlaku adil apabila ia tidak berat sebelah dalam menilai sesuatu, tidak berpihak kepada salah satu, kecuali keberpihakannya kepada siapa saja yang benar sehingga ia tidak akan berbuat berwenang-wenang.

Implikasi ekonomi dari nilai ini adalah bahwa pelaku ekonomi tidak boleh untuk mengejar keuntungan pribadi bila hal itu merugikan oranglain atau merusak alam.[75]

3) Prinsip nubuwwah

Karena sifat rahman, rahim dan kebijaksanaan Allah SWT, manusia tidak dibiarkan begitu saja di dunia tanpa mendapatkan bimbingan. Karena itu diutuslah para Nabi dan Rasul untuk menyampaikan petunjuk dari Allah SWT kepada manusia tentang bagaimana hidup yang baik dan benar di dunia. Sifat-sifat utama sang model yang harus diteladani oleh manusia pada umumnya dan pelaku ekonomi dan bisnis pada khususnya, adalah sebagai berikut:[76]

a) Shiddiq (jujur)

Shiddiq berarti jujur dan benar. Prinsip ini harus melandasi perilaku ekonomi manusia, baik produksi, distribusi maupun konsumen.[77] Nilai dasarnya adanya integritas dalam pribadi,

---

[75]Akhmad Mujahiddin, *Ekonomi Islam*,…hal, 15

[76]Muhammad, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, …... hal. 8

[77]H. Veithzal Rivai, dkk, *Islamic Business And Economic Esthies*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), hal. 90

selalu berkata benar, tidak berbohong, pemikiran jernih. Nilai bisnisnya ialah selalu berperilaku jujur, ikhlas, terjamin, keseimbangan emosi, berusaha dalam komoditi yang halal, tidak memperjual belikan barang haram atau yang asal usul barang itu tidak jelas.[78]

b) Amanah (tanggungjawab)

Nilai dasar amanah adalah terpercaya, bisa memegang amanah, tidak mau menyeleweng, selalu mempertahankan prinsip berdiri di atas kebenaran. Nilai bisnisnya adalah adanya kepercayaan, bertanggungjawab, transparan, tepat waktu, dan memberikan yang terbaik. Dalam dunia bisnis, amanah memegang peranan penting dalam pengembangan berbagai bidang usaha. Kemaslahatan dalam bentuk keseimbangan (untung rugi, plus minus, harapan dan resiko, kewajiban dan hak, dan lain sebagainya) dalam hidup bermasyarakat akan terealisir jika muamalah antar sesama dilakukan dengan penuh amanah dan saling percaya.[79]

c) Fathonah (kemampuan)

Sifat fathonah (kecerdikan, kebijaksanaa, intelektual) dapat dipandang sebagai strategi hidup setiap muslim. Karena untuk mencapai Sang Maha Benar, seorang muslim harus mengoptimalkan segala potensi yang telah diberikan oleh-Nya.

---

[78]Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2006), hal. 54
[79]Akhmad Mujahidin, *Ekonomi IslamSsejarahKkonsep*…., hal. 17

Potensi yang paling berharga dan termahal yang hanya diberikan kepada manusia.

Implikasi ekonomi dan bisnis dari sifat ini adalah bahwa segala aktivitas harus dilakukan dengan ilmu, kecerdasan dan pengoptimalan semua potensi akal yang ada untuk mencapai tujuan. Jujur, benar, kredibel dan bertanggungjawab saja tidak cukup dalam berekonomian dan bisnis. Para pelaku harus pintar dan cerdik supaya usahanya efektif dan efisien, dan agar tidak menjadi korban penipuan.

d) Tabligh (menyampaikan)

Sifat tabligh (komunikasi, keterbukaan, pemasaran) merupakan teknik hidup muslim karena setiap muslim mengemban tanggungjawab dakwah, yakni menyeru, mengajak, memberitahu. Sifat ini, bila sudah mendarah daging pada setiap muslim, apalagi yang bergerak dalam ekonomi dan bisnis, akan menjadikan setiap pelaku ekonomi dan bisnis sebagai pemasar-pemasar yang tangguh dan lihai. Karena sifat tabligh merupakan prinsip-prinsip ilmu komunikasi, pemasaran, penjualan, periklanan, pembentukkan opini massa, *open management*, iklim keterbukaan, dan lain-lain. [80]

[80] *Ibid*,..., hal. 26

4) Prinsip khalifah

Dalam surat Al-Baqarrah: 30 Allah SWT berfirman bahwa manusia diciptakan untuk menjadi khalifah di bumi, artinya untuk menjadi pemimpin dan pemakmur bumi. Karena itu pada dasarnya setiap manusia adalah pemimpin.[81] Penegasan manusia sebagai khalifah (penguasa) bumi dalam al-Qur'an menjelaskan bahwa manusia diberi mandat untuk menjaga, mengelola dan melestarikan alam seisinya secara baik.[82]

Fungsi utamanya adalah agar menjaga keteraturan interaksi antar kelompok termasuk dalam bidang ekonomi agar kekacuan dan keributan dapat dihilangkan atau dikurangi.

5) Prinsip kerelaan

Implementasi dari prinsip kerelaan di atas, dalam sistem ekonomi Islam di syariatkan *khiyar* (kebebasan bagi pembeli untuk memilih untuk melanjutkan transaksi atau mengembalikan barang yang kualitasnya tidak sesuai dengan harga atau jika terdapat cacat). Namun, perlu ditegaskan disini bahwa prinsip kerelaan ini tidak berlaku umum untuk semua bentuk transaksi. Transaksi untuk objek yang jelas dilarang Islam tidak berarti dibolehkan dengan alasan sama-sama rela, misalnya transaksi yeng mengandung riba.[83]

---

[81]*Ibid*,..., hal. 30-33

[82]Dede Nurohman, *Memahami Dasar-dasar Ekonomi Islam*, (Yogjakarta: Sukses Offset, 2011), hal. 28

[83]Lukman Hakim, *Prisnsip-prinsip Ekonomi Islam*, (Jakarta: Erlangga, 2012), hal. 23

c. Nilai-nilai dasar ekonomi Islam

Nilai-nilai dasar ekonomi Islam adalah seperangkat nilai yang telah diyakini dengan segenap keimanan, dimana ia akan menjadi landasan paradigma ekonomi Islam. Nilai-nilai dasar ini baik nilai filosofis, instrumen maupun institusional didasarkan atas al-Qur'an dan Hadits yang merupakan dua sumber normatif tertinggi dalam agama Islam. Inilah hal utama yang membedakan ekonomi Islam dengan ekonomi konvensional, yaitu ditempatkannya sumber ajaran agama sebagai sumber utama ilmu ekonomi. Tentu saja, Al-Qur'an dan Hadits bukanlah merupakan suatu sumber yang secara instan menjadi ilmu pengetahuan.

Ada beberapa nilai yang menjadi sumber dari dasar sistem Islam, antara lain:

1) Kepemilikan

Nilai dasar pemilikan dalam sistem ekonomi Islam, yaitu: 1) Pemilikan terletak pada kepemilikan pemanfaatannya dan bukan menguasai secara mutlak terhadap sumber-sumber ekonomi, 2) Pemilikan terbatas pada sepanjang umurnya selama hidup di dunia, dan bila orang itu mati, harus didistribusikan kepada ahli warisnya menurut ketentuan Islam, dan 3) Pemilikan perorangan tidak dibolehkan terhadap sumber-sumber yang menyangkut kepentingan umum atau menjadi hajad hidup orang banyak.[84]

[84]Ahmad M. Saefuddin, *Studi Nilai-Nilai Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta: Media Da'wah dan LIPPM), hal. 43-49

2) Keseimbangan

Merupakan nilai dasar yang pengaruhnya terlihat pada berbagai aspek tingkah laku ekonomi muslim, misalnya kesederhanaan, berhemat dan menjauhi pemborosan. Konsep nilai kesederhanaan berlaku dalam tingkah laku ekonomi, terutama dalam menjauhi *konsumerisme*, dan menjauhi pemborosan berlaku tidak hanya untuk pembelanjaan yang diharamkan saja, tetapi juga pembelanjaan dan sedekah yang berlebihan.[85]

3) Keadilan

Secara garis besar keadilan dapat didefinisikan sebagai suatu keadaan dimana terdapat kesamaan perlaku di mata hukum, kesamaan hak kompensasi, hak hidup layak, dan hak menikmati pembangunan.

d. Tujuan ekonomi Islam

Islam beriorentasi pada tujuan, prinsip-prinsip yang mengarahkan pengorganisasian kegiatan-kegiatan pada tingkat individu dan bertujuan untuk mencapai tujuan-tujuan menyeluruh dalam tata sosial Islam. Secara umum tujuan-tujuan itu dapat di golongkan sebagai berikut:

1) Menyediakan dan menciptakan peluang-peluang yang sama dan luas bagi semua orang untuk berperan serta dalam kegiatan-kegiatan ekonomi.

[85]Zainuddin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2009), hal. 5

2) Memberantasan kemiskinan absolut dan memenuhi kebutuhan-kebutuhan dasar bagi semua individu masyarakat. Kemiskinan bukan merupakan penyakit ekonomi, tetapi juga mempengaruhi spiritualisme individu. Berpartisipasi aktif dalam setiap kegiatan-kegiatan ekonomi.

3) Mempertahankan stabilitas ekonomi dan pertumbuhan, dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi. Stabilitas ekonomi dalam kerangka Islam menunjukkan pada penerapan stabilitas harga dan tiadanya pengangguran. Tujuan-tujuan ini akan memberikan sumbangan besar bagi pertumbuhan ekonomi dan akhirnya akan meningkatkan kesejahteraan ekonomi.[86]

E. Analisi SWOT

1. Pengertian analisis SWOT

Analisis SWOT pada dasarnya sebuah pengambilan keputusan. Sebagai bagian dari pengambilan keputusan, analisis SWOT dapat dilakukan secara individual maupun secara kelompok. Terutama dalam pemberian rekomendasi, pendekatan secara kelompok lebih baik dalam memberikan susunan, kejelasan, objektivitas, dan fokusnya.[87]

Analisis SWOT adalah indenfikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada

---

[86]Eko Suprayitno, *Ekonomi Islam: Pendekatan Ekonomi Makro Islam dan Konvensional*, (Yogjakarta: Graha Ilmu, 2005), hal. 19-20

[87] M. Taufiq Amir, *Manajemen Strategik Konsep dan Aplik*asi, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), hal. 107

logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengtht*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat memaksimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencana strategis harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) dengan faktor internal kekuatan (*Strengtht*)) dan kelemahan (*Weaknesses*).[88]

Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam tubuh suatu organisasi, termasuk satuan bisnis tertentu, sedangkan faktor peluang dan ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi oleh organisasi atau perusahaan atau satuan bisnis yang bersangkutan.[89]

Faktor-faktor kekuatan, yang dimaksud dengan faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan bisnis di dalamnya adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran. Dikatakan demikian karena satuan bisnsi memiliki sumber, keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya

---

[88]Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis untuk Menghadapi Abad 21*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1997), hal. 18-19

[89]Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik*, …, hal. 172

lebih kuat dari pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah dan direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.

Faktor-faktor kelemahan, jika orang berbicara tentang kelemahan yang terdapat dalam tubuh suatu satuan bisnis, yang dimaksud ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Dalam praktek, berbagai keterbatasan dan kekurangan kemampuan tersebut bisa terlihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang tidak atau kurang diminati oleh para pengguna.

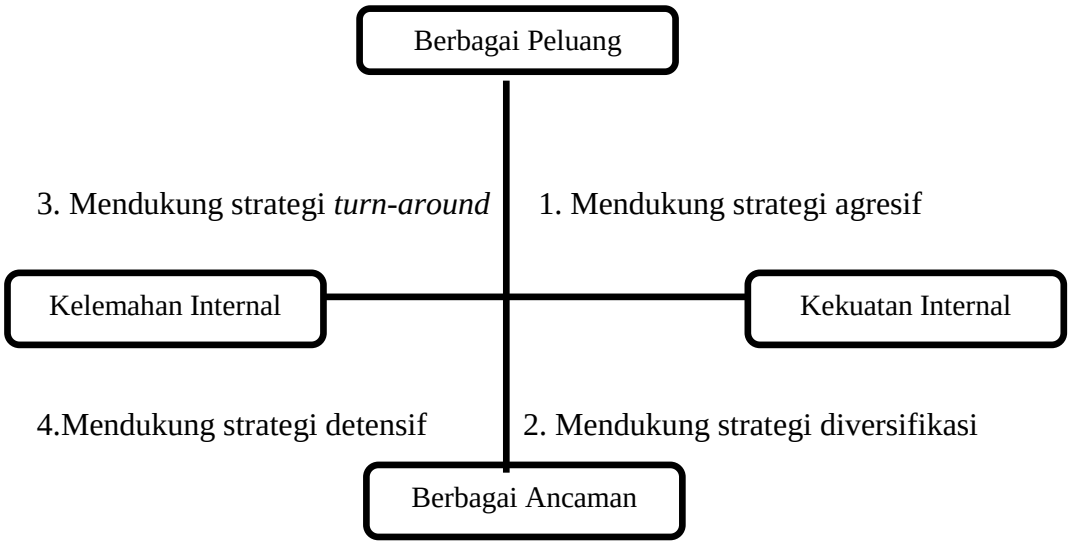
Faktor-faktor peluang, ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis. Maksudnya adalah kecenderungan penting yang terjadi dikalangan pengguna produk, identifikasi suatu segmen pasar yang belum mendapat perhatian, perubahan dalam kondisi persaingan, perubahan dalam peraturan perundang-undangan yang membuka berbagai kesempatan baru dalam kegiatan berusaha, hubungan dengan para pembeli yang akrab dan hubungan dengan pemasok yang harmonis. [90]

Faktor-faktor ancaman, merupakan kebalikan pengertian dari peluang. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa ancaman adalah faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis. Jika

[90] *Ibid,…,* hal. 172-173

tidak di atasi ancaan ini akan menjadi ganjalan bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun dimasa depan.

Gambar 1.1 Diagram analisis SWOT



Kuadran 1: ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Kuadran 2 : meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3 : perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kelemahan

internal. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang baik.

Kuadran 4 : ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.[91]

2. Matriks SWOT

Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.

Tabel 2.1
Matriks SWOT

IFAS EFAS	*Strengths* (S) Tentukan faktor kelemahan internal	*Weaknesses* (W) Tentukan faktor kekuatan internal
Opportunies (O) Tentukan faktor peluang eksternal	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang

[91]Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah …*, hal. 18-19

Treaths (T) Tentukan faktor ancaman eksternal	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

a. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

b. Strategi ST

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

c. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat *defensive* dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.[92]

F. Peneliti Terdahulu

Untuk mengetahui bahwa penelitian ini memiliki perbedaan substansi dengan penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan keputusan masyarakat

[92] *Ibid*,…., hal. 31-32

memilih usaha sewa kost menurut ekonomi Islam maka penelitian terdahulu perlu dilakukan, yang di antaranya ialah sebagai berikut:

Penelitian yang dilakukan oleh Suriyawati dengan tujuan untuk mengetahui prospek usaha sewa kost di Kecamatan Tampan Pekanbaru. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitian ini menggunakan jenis deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan angket. Setelah melakukan penelitian dengan menggumpulkan dan menganalisa data, penulis dapat menyimpulkan bahwa prospek usaha rumah kost (sewa kamar) di Kecamatan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha sewa kost di Kecamatan Tampan Pekanbaru memiliki prospek yang cerah dan baik peluang pasarnya.[93] Perbedaan dengan penelitian saat ini yaitu pada variabel pengambilan keputusan, sedangkan persamaanya ada pada objek penelitiannya yaitu usaha sewa kost dan pendekatan penlitiannya yaitu kualitatif.

Penelitian yang dilakukan Astutik dengan tujuan untuk menganalisis faktor-faktor apa saja yang dihadapi oleh masyarakat Desa Moyoketen dalam menentukan usaha jamur tiram. Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif kualitatif yaitu mendeskripsikan hasil wawancara dengan para masyarakat yang telah mengambil keputusan memilih usaha jamur dan data–data lainnya yang kemudian menganalisisnya dengan teori. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah melalui

[93]Suriyawati, *" Prospek Usaha Rumah Kost (Sewa Kamar) di Kecamatan Tampan Pekanbaru Ditinjau Menurut Perspektif Ekonomi Islam"*, Skripsi, (Riau: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, 2012)

metode interview, observasi dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan faktor masyarakat Desa Moyoketen memilih usaha jamur tiram karena pasarnya luas sehingga tidak mengalami kesulitan dalam memasarkan produk, perawatannya mudah, tidak tergantung pada musim karena pemeliharaan dilakukan di dalam ruangan kumbung yang tertutup, bahan baku yang melimpah dan murah, tidak membutuhkan tenaga kerja yang banyak.[94] Perbedaannya dengan penelitian yang sekarang pada objek penelitiannya yaitu antara usaha jamur tiram dengan usaha sewa kost, sedangkan persamaannya pada variabel pengambilan keputusan dan pendekatan penelitiannya yaitu sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif.

Penelitian yang dilakukan Ekawati bertujuan untuk mengetahui proses pengambilan keputusan untuk membuka usaha sampingan yang dilakukan orang yang telah memiliki pekerjaan tetap. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, jenis penelitian ini berupa penelitian deskriptif dengan studi kasus. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini melalui wawancara dan observasi. Studi kasus dipilih untuk mengkaji jawaban permasalahan, data dikumpulkan dengan cara wawancara. Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan dapat disimpulkan bahwa alasan ketiga subjek mengambil keputusan membuka usaha sampingan dikarenakan adanya peluang yang menjanjikan, ingin menambah penghasilan dan ingin

[94]Yuli Puji Astutik, *"Faktor-faktor yang Mempengarui Masyarakat dalam Pengambilan Keputusan Memilih Usaha Jamur Tiram Ditinjau dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Di Desa Moyoketen, Kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung)"*, Skripsi, (Tulungagung: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri, 2012)

menolong orang lain. dari hasil akhir tentang perubahan yang dirasakan ketiga subjek setelah membuka usaha sampingan adalah kepuasan batin yang lebih karena memiliki usaha sendiri dan penghasilan yang bertambah. Namun dilain pihak mereka juga merasakan waktu, tenaga dan pikiran yang mereka miliki lebih banyak terkuras setelah memiliki usaha sendiri.[95] Perbedaanya pada objek penelitiannya, sedangkan persamaanya dengan penelitian sekarang yaitu terletak pada variabel pengambilan keputusan dan pendekatan penelitian yaitu pendekatan kualitatif.

Penelitian yang dilakukan oleh Ramadhan bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor pengambilan keputusan peternak pada usaha ayam ras pedagimg pola mandiri di kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kuantitatif yang bertujuan untuk menjelaskan tentang variabel pengambilan keputusan beternak mandiri pada usaha ayam peternakan ras pedaging, dengan jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi, kuensioner dan pengolahan SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor utama pengambilan keputusan beternak mandiri pada usaha ayam ras pedaging di kecamatan Lalabata berdasarkan prioritas antara lain harga pakan ternak ayam, kebersihan kandang, harga jual ayam, tenaga kerja, lokasi, dan promisi.[96] Perbedaannya dengan penelitian saat ini terletak pada objek penelitian dan

---

[95] Ratna Ekawati, *Pengambilan keputusan berwirausaha Sebagai Usaha Sampingan pada Orang yang Memiliki Pekerjaan Tetap*, Skripsi, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2007)

[96]Veby Ramadhan, *Faktor pengambilan keputusan Peternak Mandiri pada Usaha Ayam Ras Pedaging di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng*, Skripsi, (Makasar: Universitas Hasanuddin, 2017)

pendekatan penelitian yang digunakan yaitu kuantitatif sedangkan peneliti saat ini menggunakan pendekatan kualitatif, sedangkan persamaanya pada variabel pengambilan keputusan.

Penelitian yang dilakukan Fatimah bertujuan untuk mengganalisis faktor yang mempengaruhi keputusan untuk menjadi Entrepreuner di Moslem Womem Entrepreuner di kawasan setalatan Tanggerang. Faktor analisis pengaruh faktor keputusan dimaksudkan untuk determne apakah antata kepentingan, motivasi, keluarga dukungan, sumber daya keuangan dan teknologi informasi. Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif, jenis metode penelitian ini adalah survei. Teknik pengumpulan data yang digunakan dengan menyebar angket dan dokumentasi. Hasil penelitian ini mengkonfirmasi bahwa faktor pertama didominasi oleh fasilitas internet, media sosial, teknologi informasi memperluas jaringan dan penggunaan teknologi informasi mengurangi biaya usaha pengusaha perempuan pada wanita muslim diwilayah selatan Tanggerang.[97] Perbedaannya terletak pada objek penelitiannya dan pendekatan penelitiannya yaitu kuantitatif sedangkan persamaan dengan penelitian sekarang yaitu pada variabel pengambilan keputusan.

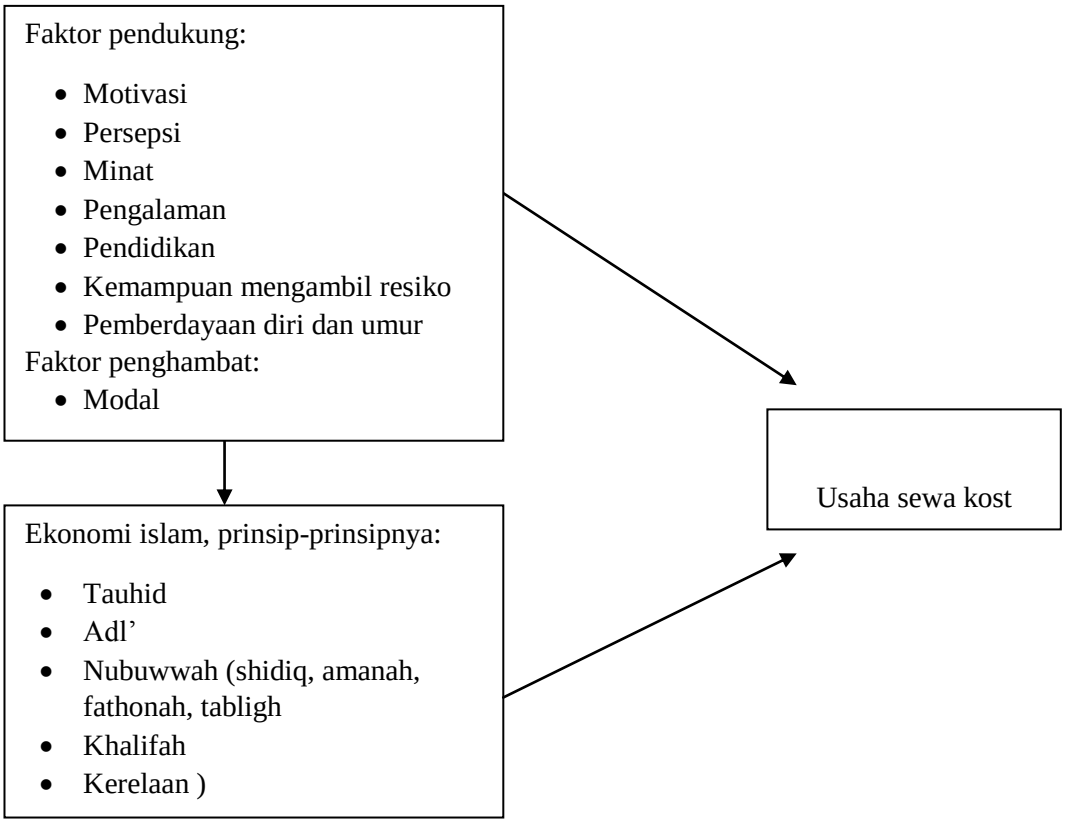
Penelitian yang dilakukan oleh Karmila bertujuan untuk mengganalisis faktor-faktor yang menentukan masyarakat di Keacamtan Bissapu Kabupeten Bantang memilih usaha tetnak ayam ras petelur. Dalam penelitian ini

[97] Cut Erika Ananda Fatimah, *Faktor-fakator yang Mempengaruhi Keputusan Wanita Muslim di Wilayah Tanggerang Selatan Berwirausaha*, jurnal, vol. 5, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2005)

menggunakan pendekatan kuantitatif dan jenis penelitian yang digunakan adalah jenis eksploratif yaitu jenis penelitian yang digunakan dengan tujuan menggumpulkan lebih banyak informasi mengenai permasalahan atau gejala sosial yang terjadi dalam masyarakat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat dua faktor yang menentukan pengambilan keputusan peternak dalam memulai usaha peternak ayam ras petelur di Kecamatan Bissappu yaitu faktor utama yang terdiri dari 5 variabel (adanya sarana dan prasarana, minat, keinginan memperoleh pendapatan, pengetahuan beternak dan modal usaha) dan faktor pendukung terdiri dari 2 variabel (adanya dukungan pemerintah dan keberanian mengambil resiko).[98] perbedaanya pada objek penelitiannya yaitu usaha ternak dan pendekatan penelitian yaitu penelitian diatas menggunakan pendekatan kuantitatis sedangkan penelitian saat ini menggunakan pendekatan kualitatif, dan persamaanya pada variabel pengambilan keputusan dan jenis penelitiannya kualitatif.

G. Kerangka Berfikir

Berdasarkan landasan teori dan penelitian terdahulu mengenai variabel keputusan masyarakat memilih usaha sewa kost dalam ekonomi Islam maka dapat dikembangkan dengan kerangka berpikir sebagai berikut:

[98]Karmila. *"Faktor-Faktor yang Menentukan Pengambilan Keputusan Peternak dalam Memulai Usaha Peternakan Ayam Ras Petelur di Kecamatan Bissappu Kabupaten Bantaeng"*, (Makassar: Universitas Hasanuddin, 2013).

Gambar 1.2 Kerangka Berpikir