

**SKRIPSI**  
**PERILAKU DISTRIBUTOR PADI**  
**DI TINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM**  
**(Studi Terhadap Transaksi Jual Beli Padi Di Desa Sribasuki**  
**Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)**

Oleh :  
**TRI WULANDARI**  
NPM. 1289524



Jurusan: Ekonomi Syari'ah (Esy)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)**  
**METRO**  
**1438 H /2017 M**

**PERILAKU DISTRIBUTOR PADI  
DI TINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM  
(Studi Terhadap Transaksi Jual Beli Padi Di Desa Sribasuki  
Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :

**TRI WULANDARI  
NPM. 1289524**

Pembimbing I : Hj. Siti Zulaikha,S.Ag, MH  
Pembimbing II : Husnul Fatarib, Ph.D

Jurusan : Ekonomi Syari'ah (Esy)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSITITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO  
1438 H /2017 M**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **PERILAKU DISTRIBUTOR PADI DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Terhadap Transaksi Jual Beli Padi di Desa Sribasuki Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)**

Nama : **Tri Wulandari**  
NPM : 1289524  
Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Telah disetujui untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Pembimbing I



**Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH**  
NIP. 19720611 199803 2 001

Metro, Juli 2017  
Pembimbing II



**H. Husnul Fatarib, Ph.D**  
NIP.19740104 199903 1 004



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Inringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

Nomor: B-...../In.28/FEBI/PP.009/...../...../2017

Skripsi dengan Judul: PERILAKU DISTRIBUTOR PADI DI TINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Terhadap Transaksi Jual Beli Padi di Desa Sribasuki Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur), disusun Oleh: Tri Wulandari, NPM: 1289254, Jurusan: Ekonomi Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Rabu/26 Juli 2017

**TIM MUNAQOSYAH:**

Ketua/Moderator : Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH

Penguji I : Suci Hayati, M.S.I

Penguji II : H. Husnul Fatarib, Ph.D

Sekretaris : Eni Puji Lestari, M.E.Sy

(.....)  
(.....)  
(.....)  
(.....)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum**  
NIP. 19720923 200003 2 002

## NOTA DINAS

Nomor :  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Hal : Pengajuan Skripsi untuk Dimunaqosyah  
Saudari Tri Wulandari

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Di \_  
Tempat

*Assalammu'alaikum Wr. Wb.*


Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudari:

Nama : **Tri Wulandari**  
NPM : 1289524  
Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul : **PERILAKU DISTRIBUTOR PADI DITINJAU DARI  
ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Terhadap Transaksi Jual Beli  
Padi di Desa Sribasuki Kecamatan Batanghari Kabupaten  
Lampung Timur)**

Sudah dapat kami setujui dan dapat dimunaqosyahkan Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalammu'alaikum Wr. Wb.*

Pembimbing I

  
**Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH**  
NIP. 19720611 199803 2 001

Metro, Juli 2017  
Pembimbing II

  
**H. Husnul Fatarib, Ph.D**  
NIP.19740104 199903 1 004

## **ABSTRAK**

### **PERILAKU DISTRIBUTOR PADI DI TINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Strudi Terhadap Transaksi Jual Beli Padi Di Desa Sribasuki Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)**

**Oleh:  
Tri Wulandari**

Jual beli dinyatakan sebagai salah satu usaha terbaik dengan syarat tidak ada unsur tipu dayanya. Dalam pelaksanaan jual beli harus diperhatikan aturan yang ditetapkan islam, sehingga dalam mencari profit atau keuntungan tidak melakukan segala macam cara. Dalam kenyataanya, prediksi dan keinginan untuk mendapatkan keuntungan dapat saja di dapatkan dari hasil penyelewengan , baik pada penetapan harga, kebebasan dan penimbunan. Hal ini kiranya mendorong utuk diadakanya penelitian lebih mendalam tentang perilaku distributor padi di tinjau dari etika bisnis islam (studi terhadap transaksi jual beli padi di desa Sribasuki Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perilaku para distributor dalam melakukan transaksi jual beli padi di desa sribasuki kecamatan batanghari kabupaten lampung timur. Penelitian ini menggunakan metode wawancara dan dokumentasi sebagai alat pengumpul data.wawancara di lakukan kepada distributor dalam desa sribasuki, distributor luar desa sribasuki dan petani asli desa sribasuki sedangkan dokumentasi diperoleh dari buku-buku yang berkaitan dengan pembahasan, Semua data yang diperoleh di analisis secara induktif.

Berdasarkan pembahsan yang diuraikan, maka dapat di simpulkan bahwa perilaku distributor padi dari dalam desa menunjukan perilaku yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam yaitu pada perinsip kejujuran, kebebasan, keadilan. Dengan kenyataan di lapangn pada transaksi jual beli yang di lakukan oleh distributor padi terdapat kecurangan pada tiimbangan, penimbunan dan tidak adanya kebebasan dalam melakukan transaksi jual beli, distributor dalam tidak memberikan kebebasan kepada distributor luar, di saat distributor luar ingin melakukan transaksi jual beli padi di desa Sribasuki adanya pembebanan uang masuk/uang komisi.


## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tri Wulandari  
NPM : 1289524  
Jurusan : Ekonomi Syaria'ah (ESy)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Juli 2017  
Yang Menyatakan



**Tri wulandari**  
NPM. 1289524

## MOTTO

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ

أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾

*Artinya: “dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui”.(QS.Albaqarah ayat: 188)*



## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Skripsi ini ku persembahkan kepada:

1. Kedua orang tuaku Bapak Katino dan Ibu MArkamah yang telah mendidikku dan membesarkanku dengan penuh rasa kasih sayang dan selalu mendoakan dalam studi dan selalu berdoa untuk keberhasilanku.
2. Kakak (Erlina Anggraini dan Yeni Setiani) yang selalu mendukungku dan memberi motivasi untuk terselesainya skripsi ini.
3. Orang yang slalu memberi motivasi agar cepat selesai sekaligus teman yang slalu ada ( lisani Khasanah, lilis Selviana, Lutfiah Nurohmah, Siti Nurrohmah, Selfi Wulandari dan Anton Supriyanto)
4. Almamater IAIN Metro.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji bagi Allah SWT. Rasa syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas rahmat, hidayah, taufik dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi penelitian ini. Sholawat dan salam atas junjungan kita Nabi Muhammad Saw yang telah memberikan seberkas cahaya terang dan menghantarkan kita pada kerangka pembelajaran hidup yang memiliki makna sosial yang tinggi.

Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dalam persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro guna memperoleh gelar sarjana Ekonomi.

Dalam upaya menyelesaikan skripsi penelitian ini, peneliti telah banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro.
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Rina Elmaza, S.H.I.,M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syari'ah.
4. Ibu Hj. Siti Zulaikha, S.Ag,MH dan Bapak Husnul Fatarib,Ph.D, selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberi motivasi.
5. Kepada kepala Desa Sribasuki yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk melaksanakan penelitian.
6. Seluruh sivitas akademika IAIN Metro.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi penelitian ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan lapang dada.

Metro, Juli 2017  
Peneliti,

**Tri Wulandari**  
NPM. 1289524

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>I</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>II</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>III</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>IV</b>
<b>ABSTRAK</b> ... ..	<b>V</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>VI</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>VII</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>VIII</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>IX</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>X</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>XI</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>XII</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Pertanyaan penelitian .....	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
D. Penelitian Relevan.....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Jual beli .....	11
1. Pengertian Jual Beli.....	11
2. Dasar Hukum Jual Beli .....	12
3. Syarat-syarat Jual Beli.....	13
4. Jual Beli dalam Islam .....	14
5. Penetapan Harga.....	17

	B. Perilaku Dtributor .....	20
	1. Pengertian perilaku .....	20
	2. Pengertian distributor .....	20
	3. Perilaku distributor .....	22
	C. Etika Bisnis Islam .....	28
	1. Pengertian Etika Bisnis .....	28
	2. Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam .....	28
	3. Karakteristik Etika Bisnis Islam .....	33
BAB III	METODE PENELITIAN	
	A. Jenis dan Sifat penelitian .....	35
	B. Sumber Data .....	36
	E. Teknik Pengumpulan Data .....	39
	F. Teknik Analisa Data .....	41
BAB IV	HASIL PENELITIAN PEMBAHASAN	
	A. Gambaran Umum Desa Sribasuki .....	42
	B. Perilaku Distributor Padi dalam Transaksi Jual Beli	47
	C. Analisis Perilaku Distributor Padi Di Tinjau dari Etika Bisnis Islam .....	50
BAB V	PENUTUP	
	A. Kesimpulan .....	57
	B. Saran .....	58

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Struktur Aparat desa

Halaman  
39

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Pembimbing Skripsi .....	65
Lampiran 2 Surat Tugas .....	66
Lampiran 3 Izin Research .....	67
Lampiran 4 Surat Balasan Research .....	68
Lampiran 4 APD .....	69
Lampiran 5 Formulir Konsultasi Bimbingan .....	72

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Manusia dijadikan Allah sebagai khalifah di bumi adalah untuk menjadi pemimpin dan memakmurkan bumi. Manusia haruslah mengelola dan memelihara sumberdaya dengan baik bagi manusia digenerasi kini dan generasi yang selanjutnya.<sup>1</sup> Islam sangat mendukung pertukaran barang dan menganggapnya produktif dan mendukung para pedagang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian dari karunia Allah, dan membolehkan orang memiliki modal untuk berdagang, tapi ia tetap berusaha agar pertukaran barang itu berjalan atas prinsip-prinsip Islam. Sesuai dengan QS. Al-Jumu'ah ayat 10.

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ  
كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

*Artinya: “Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”.*<sup>2</sup>

Adanya perintah mencari karunia tersebut dimaksudkan setiap umat harus mencari karunia yang telah diberikan oleh Allah dengan jalan yang benar. Namun dengan menjalankan bisnis harus di seimbangkan dengan urusan

---

<sup>1</sup>Adiwarman A.Karim, *Ekonomi Mikro Islam, Edisi Ketiga*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), h. 41.

<sup>2</sup> QS. Jumu'ah (62): 10.

akhirat supaya kegiatan bisnis maupun perdagangan yang sudah dijalani mendapat ridho dari Allah. Perilaku bisnis haruslah tetap memperhatikan syari'at Islam yang sesuai dengan etika dan moral dalam Islam.

Perdagangan atau jual beli yang dilakukan oleh manusia terkadang tidak langsung dari produsen ke konsumen, tetapi menggunakan pihak lain yaitu yang disebut distributor. Distributor Utama (Main Distributor), adalah perorangan atau badan usaha yang bertindak atas namanya sendiri yang ditunjuk oleh pabrik atau pemasok untuk melakukan pembelian, penyimpanan, penjualan serta pemasaran barang dalam partai besar secara tidak langsung kepada konsumen akhir terhadap barang yang dimiliki atau dikuasai oleh pihak lain yang menunjuknya. Distributor merupakan orang yang mendistribusikan barang.

Umat Islam dalam mendistribusikan barang dari produsen ke konsumen hendaknya menggunakan etika bisnis Islam dan prinsip ekonomi Islam yang ada. Bisnis merupakan suatu aktivitas yang sangat penting dalam bidang perekonomian. Seiring dengan perkembangannya zaman, berbagai problem mengenai jenis-jenis bisnis halal haram bisnis yang dilakukan dan cara berbisnis yang baik masih menjadi perbedaan. Menjadi seorang distributor dalam perilakunya haruslah menanamkan kejujuran, amanah, transparan, tanggung jawab dan tidak merugikan salah satu pihak dalam segala hal. Seperti contoh distributor padi ketika melakukan pembelian dari petani haruslah berperilaku jujur dan transparan tanpa ada yang merasa dirugikan dengan kesepakatan yang dilakukan oleh kedua belah pihak.



Perilaku seorang pengusaha muslim harusnya didasarkan pada Al-Quran dan sunnah, karena dua hal tersebut merupakan pedoman hidup muslim yang didalamnya terhadap aturan-aturan bagi muslim dalam setiap tindakanya termasuk dalam bermuamalah.

Etika bisnis ialah “ilmu yang membahas tentang usaha komersial dari sudut pandang baik buruk dan benar atau salah menurut ukuran moral. Sedangkan etika bisnis Islam ialah ilmu yang membahas perihal usaha ekonomi khususnya perdagangan dari sudut pandang baik atau buruk salah atau benar menurut standar ahlak Islam.<sup>3</sup>

Kegiatan bisnis dalam Islam tidak bisa diatur hanya dengan teori, akal keinginan dan pengalaman manusia semata, tetapi juga harus melibatkan keselarasan hati dan taqwa atas dasar iman yang benar kepada Allah. Ajaran Islam berorientasi pada terciptnya karakter manusia yang memiliki sikap dan perilaku yang seimbang dan adil dalam konteks hubungan antara manusia dengan diri sendiri, dengan orang lain dan dengan lingkungan.

Pada saat ini terdapat distributor-distributor nakal yang hanya berusaha mendapatkan keuntungan yang lebih banyak, distributor-distributor tersebut dalam perilkunya berdistribusi terkesan melalaikan nilai-nilai dalam Islam yang seharusnya menjadi aturan dalam setiap tindakanya termasuk dalam bermuamalah. Makelar padi adalah mereka yang berprofesi menjadi distributor di lembaga industri pabrik padi untuk mencari petani yang ingin

---

<sup>3</sup>Muhammad Amin Suma, *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi Islam Keuangan Islam*, (Jakarta: Kholam Publishing, 2008), h. 293.

menjual padi. Distributor padi di sini fungsinya menjadi penghubung atau pemrakarsa terjadinya transaksi jual beli padi dengan petani.

Berdasarkan hasil *pra-survey* yang dilakukan peneliti pada distributor-distributor padi yang ada di desa Sribasuki Kecamatan Batanghari Lampung Timur. Distributor padi di desa Sribasuki setiap melakukan pembelian satu kandi padi maka dilakukan pemotongan yaitu sebanyak 1-2kg padi.<sup>4</sup> Setiap akan membeli padi dari petani, petani harus berada di tempat transaksi saat akan menimbang padi, terkadang distributor ada yang tidak jujur mengenai timbangan ia membawa timbangan sendiri untuk menimbang padi ada ketidakjujuran mengenai kesesuaian timbangan, hal ini terkadang membuat petani merasa dirugikan jika timbangan tersebut tidak sesuai dengan berat padi yang petani jual, ke distributor. Setelah melakukan pembelian padi-padi yang berasal dari petani ditimbun dalam jangka waktu tertentu ketika harga mahal maka padi-padi tersebut di jual kembali ke pihak yang menunjuknya atau pabrik besar.<sup>5</sup>

Para distributor melakukan persaingan yang begitu ketat, di mana harga padi yang diberikan terkadang tidak sama antara distributor satu dengan distributor yang lainnya. Ketika harga padi naik terkadang salah satu distributor tidak menaikkan harga sesuai dengan harga pasaran. Namun apabila distributor tersebut mengetahui banyak petani yang menjual padinya kepada

---

<sup>4</sup> Wawancara Bapak Sringah, (*Distributor padi desa Sribasuki*), Sribasuki 07 Juni 2016.

<sup>5</sup> Wawancara Bapak Sulaiman, (*Distributor Dalam dan Pemilik Pabrik padi desa Sribasuki*), Sribasuki 07 Juni 2016.

distributor lain dengan harga yang lebih tinggi, maka distributor tersebut akan menaikkan harga padi.<sup>6</sup>

Harga padi saat ini berkisaran Rp. 3.000,- sampai dengan Rp. 4.300,-/kg. Setiap 1 karong padi beratnya berkisar 45 – 50 kg. Terkadang distributor tidak memberitahukan harga pasaran kepada petani sehingga membuat petani merasa dirugikan, karena harga dari distributor luar daerah lebih tinggi, jika harga padi pasaran Rp. 3.900,-/kg ia hanya membeli dengan harga Rp. 3.800,-/kg kepada petani dan apabila ada distributor lainnya yang membeli lebih tinggi yaitu Rp. 3.900,-/kg maka ia naik harga sebesar Rp. 4.100,-/kg.

Ketika distributor lain bersedia membeli, dipersilahkan dengan catatan distributor yang berasal dari luar desa wajib memberi uang kepada distributor yang ada didesa sebagai uang jalan atau pungutan liar yang masuk kedalam kantong pribadi. Hal ini yang tidak seharusnya dilakukan oleh distributor dalam karena pungutan liar tidak di bolehkan walaupun itu hanya sekedar uang jalan untuk mereka masuk ke dalam desa tersebut. Menurut bapak suyitno ”Petani hanya bisa menjual kepada distibutor yang ada di desa sribasuki mau tidak mau karena distributor atau agen luar yang masuk ke desa membeli dengan harga yang rendah karena adanya persyaratan”, jadi mengakibatkan distributor luar juga mengeluh. Sedangkan distributor yang ada didesa sribasuki mau membeli dengan harga yang mereka berikan kepada petani.

---

<sup>6</sup> Wawancara Bapak Suyitno (*Petani desa Sribasuki*), Sribasuki 07 Juni 2016.

Adanya pesaing antara distributor tidak membuat lemah untuk mendorong para distributor tetap menjalankan bisnisnya, karena didalam proses jual-beli selalu akan ada pesaing disekitar. Dengan adanya pesaing itu sudah menjadi resiko distributor itu sendiri tinggal bagai mana distributor tersebut memberikan pelayanan yang baik kepada petani seperti menaikkan harga diatas harga rata-rata distributor lain agar lebih tertarik kedistributor tersebut meskipun perilaku tersebut tidak dibolehkan dalam etika bisns dalam Islam, tetapi setiap adanya pesaing pasti ada yang melakukan kecurangan, seperti melakukakan penimbunan padi, pesaingan antara distributor, permainan harga, pengurangan takaran dan timbangan, yang dapat merugikan salah satu pihak.

Perilaku distributor yang ada didesa Sribasuki yang menerapkan apabila ada distributor dari luar daerah tersebut ingin memasuki wilayah tersebut harus memberikan uang jalan sebesar yang diinginkan oleh distributor yang ada didesa Sribasuki dan harga dari distributor pendatang harus lebih rendah. Baru distributor luar boleh memasuki desa tersebut, untuk membeli hasil panen petani.

Banyak distributor yang berasal dari luar tidak ingin memasuki desa sribasuki walaupun banyak petani yang ingin menjual hasil panenanya kepada distributor atau pembeli padi dalam sekala besar yang bersal dari luar wilayah desa. Hal ini menyebabkan petani tidak mengetahui situasi harga saat ini karena petani hanya boleh menjual hasil panenanya kedistributor yang ada didesa sribasuki. Dengan adanya hal tersebut petani hanya mengetahui harga

dari distributor yang ada di desa sribasuki saja. Berdasarkan permasalahan diatas, maka peneliti ingin mengetahui lebih jelas tentang **“Perilaku Distributor Padi Ditinjau dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Transaksi Jual Beli Padi Di Desa Sribasuki Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)”**.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka yang menjadi permasalahan yang akan diteliti oleh peneliti yaitu bagaimanakah perilaku distributor padi didesa Sribasuki ditinjau dari etika bisnis Islam?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Pada dasarnya dalam suatu penelitian memiliki tujuan yaitu untuk menemukan kebenaran, mengembangkan, serta menguji kebenaran yang ada dilapangan dalam suatu penelitian.

Adapun tujuan peneliti ini adalah untuk mengetahui prilaku distributor padi ditinjau dari etika bisnis Islam. Sedangkan manfaat penelitian ini sebagai berikut:

### **1. Secara Teoritis**

Hasil penelitian ini diharap dapat berguna untuk pengembangan ilmu pengetahuan mengenai perilaku distributor padi khususnya mengenai etika bisnis Islam. Kemudian dapat dijadikan bahan referensi bagi para peneliti sejenis dimasa yang akan datang.

## 2. Secara Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan kepada masyarakat mengenai perilaku distributor padi ditinjau dari etika bisnis Islam. Hasil penelitian ini dapat diharapkan bermanfaat sebagai masukan bagi masyarakat Sribasuku untuk mengetahui seberapa penting perilaku distributor bagi masyarakat sekitar.

### D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan merupakan uraian mengenai hasil penelitian terdahulu tentang persoalan yang akan dikaji dalam skripsi ini. Terdapat beberapa hasil penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat dalam pembahasan atau topik penelitian ini.<sup>7</sup> Dalam penelitian karya ilmiah terkait dengan pembahasan penelitian di antaranya:

Skripsi yang berjudul “*Perilaku Distributor Dalam Jual Beli Getah Karet Perspektif Ekonomi Islam Di Desa Karya Mukti Kecamatan Mesuji*” oleh Sri Arismawati Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro Tahun 2016. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa tindakan atau strategi yang dilakukan oleh para distributor terdapat unsur kecurangan dalam proses penimbangan getah karet, yaitu melakukan permainan timbangan pada ujung kepala timbangan diberi batu atau kelereng, mengurangi timbangan agar pemotongan tidak terlihat banyak.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Zuhairi et.al, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), *STAIN Jurai Siwo Metro*, 2016, h. 39

<sup>8</sup> Sri Arismawati, *Perilaku Distributor Dalam Jual Beli Getah Karet Perspektif Ekonomi Islam di Desa Karya Mukti Kecamatan Mesuji*, (Metro: STAIN Jurai Siwo Metro, 2016), h. 38.

Skripsi yang berjudul “*Peran Distribusi Raskin Ditinjau dari Etika Bisnis Islam (Study Kasus Didesa Buyut Udik Kecamatan Kecamatan Gunung Sugih Kabupaten Lampung Timur)*” oleh siska restiana Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro tahun 2016. Hasil penelitain ini menyatakan bahwa distribusi raskin belum berjalan sesuai dengan etika bisnis Islam tentang prinsip keadilan, kebenaran, kejujuran dan amanah, yang belum di terapkan oleh para pelaku distributor mendistribusikan raskin kepada yang membutuhkan, mereka mengabaikan peraturan pemerintah dan tidak memperhatikan prinsip dalam etika bisnis Islam.<sup>9</sup>

Skripsi yang berjudul “*Peranan Distributor Terhadap Hasil Penjualan Pada Pt. Bosch Rexroth Jakarta*” oleh maryono universitas pamulang. Hasil dari penelitian adalah peranan distributor terhadap hasil jual suatu perusahaan yang dimana dalam meningkatkan strategi yang baik dalam penjualan, distributor memiliki pengaruh lebih besar terhadap keberhasilan organisasi dalam menghadapi tantangan yang muncul. Distributor merupakan bagian dari system kepemimpinan dimana bisnis adalah pangkal pertama dan utama penyebab dari adanya kegiatan.<sup>10</sup>

Dari hasil penelitian yang dikemukakan di atas, dapat diketahui bahwa penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian terdahulu. Persamaannya yaitu sama-sama

---

<sup>9</sup> Riska Setiana, *Distribusi Raskin Ditinjau Etika Bisnis Islam*, (Metro: STAIN Jurai Siwo Metro, 2016), h. 51.

<sup>10</sup> Maryono, *Peranan Distributor Terhadap Hasil Penjualan Pada Pt. Bosch Rexroth Jakarta* , (universitas pamulang, 2013), h. 61.

membahas tentang etika bisnis Islam dalam jual-beli dalam lingkup perdagangan, namun juga terdapat perbedaan dengan penelitian-penelitian terdahulu terletak dalam spesifikasi pembahasan, yaitu peneliti membahas perihal perilaku distributor padi ditinjau dari etika bisnis Islam, terdapat pada peneliti yang terdahulu di teliti oleh sri arismawati tentang “*prilaku distributor Dalam Jual Beli Getah Karet Perspektif Ekonomi Islam Di Desa Karya Mukti Kecamatan Mesuji*” yang membahas bagaimana cara mengurangi timbangan agar tidak terlihat banyak dan kualitas getah karet, perbedaan penelitian yang kedua oleh riska setiana tentang “*Peran Distribusi Raskin Ditinjau dari Etika Bisnis Islam*” yang berisi para penyalur distribusi mereka mengabaikan peraturan pemerintah dan tidak memperhatikan prinsip dalam etika bisnis Islam. Perbedaan yang ketiga yang diteliti oleh maryono tentang “*Peranan Distributor Terhadap Hasil Penjualan Pada Pt. Bosch Rexroth Jakarta*” menentukan strategi yang baik dalam meningkatkan penjualan dengan adanya pemimpin yang mengatur.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Jual Beli**

##### **1. Pengertian Jual Beli**

Secara terminologi jual beli disebut dengan al-bai yang berarti jual, menganti, menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain.<sup>11</sup> Jual beli adalah tindakan atau transaksi yang telah di sayariatkan dalam arti telah ada hukumnya dalam islam.<sup>12</sup> Jual beli menurut ulama hanafiayah yang artinya:”pertukaran harga (benda) dengan harga berdasarkan cara khusus (yang di perolehnya).<sup>13</sup> Sedangkan menurut istilah yang dimaksud jual beli adalah menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.<sup>14</sup>

Jual beli adalah menukar suatu barang dengan barang lain dengan cara tertentu (akad).<sup>15</sup>

Berdasarkan pengertian jual beli diatas dapat di pahami bahwa jualbeli adalah suatu perjanjian antara kedua belah pihak yaitu pihak penjual dan pihak pembeli atas pemindahan hak milik atau suatu barang dengan barang lain atas suka sama suka dengan cara yang benar berlandaskan syari’at islam atau dapat di artikan pertukaran suatu barang

---

<sup>11</sup> Mardani, *Fikih Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2012), h.101.

<sup>12</sup> Amir Syarifudin, *Garis-Garis Besar Fiqih*, (Jakarta: Predana Media, 2003), h.193.

<sup>13</sup> Rahmat Syafi’i, *Fikih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h.73.

<sup>14</sup> Hendi Suhendi, *fikih Muamalah*, (jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), h. 67.

<sup>15</sup> Sulaiman Rasjid, *fikih Islam*, (bandung: sinar baru algensindo, 2012), h. 278.

dengan uang. Transaksi jual beli harus dengan suka rela tanpa adanya paksaan dari pihak manapun.

## 2. Dasar Hukum Jual Beli

Setelah di sebutkan dalam firman Allah SWT surat an-nisa: 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن

تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ؕ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ؕ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.<sup>16</sup>

Berdasarkan ayat di atas dapat dipahami bahwa setiap transaksi tidak boleh mengambil hak orang lain untuk kepentingan diri sendiri. Oleh karena itu Allah menganjurkan setiap umatnya untuk mencari rizki sendiri dengan cara yang baik dalam perdagangan atau berniagaan agar terhindar dari hal-hal yang tidak diinginkan, sama saja menzolimi saudaranya sendiri. Allah SWT melarang mengambil harta orang lain dengan jalan yang bathil (tidak benar) kecuali dengan perdagangan yang berlaku dengan suka sama suka. Jalan yang bathil menurut syara’ adalah mengambil dengan cara yang tidak disetujui oleh pemiliknya dan menggunakan harta bukan pada tempatnya.

## 3. Syarat-Syarat Jual Beli

---

<sup>16</sup> Q.S, An nisaa’, (004); 29.

Sebagai bagian salah satu bentuk transaksi, dalam jual beli harus ada beberapa hal agar akadnya dianggap sah dan mengikat.<sup>17</sup> Jual beli tidak sah apabila tidak memenuhi tujuh syarat dalam melakukan akad jual beli, sebagai berikut:

- a. Saling rela antara kedua belah pihak. Kerelaan antara kedua belah pihak untuk melakukan transaksi syarat mutlak keabsahannya.
- b. Pelaku akad adalah orang yang telah baligh, berakal dan mengerti, maka akad yang dilakukan oleh anak di bawah umur tidak sah.
- c. Harta yang menjadi objek jual transaksi telah dimiliki sebelumnya oleh kedua belah pihak maka tidak sah hukumnya bila barang belum dimiliki tanpa seizin pemiliknya.
- d. Objek transaksi adalah barang yang diperbolehkan oleh agama. Maka, tidak boleh menjual atau membeli barang haram, seperti khamar dan lain-lain.
- e. Objek transaksi harus barang yang bisa diserahkan.
- f. Objek jual beli diketahui oleh kedua belah pihak saat akad. Maka, tidak sah memperjual belikan barang yang tidak jelas.
- g. Harga harus jelas saat transaksi. Maka, tidak sah jual beli di mana penjual mengatakan “aku menjual mobil ini kepada mu dengan harga yang disepakati nantinya”.<sup>18</sup>

#### **4. Jual Beli Dalam Islam**

---

<sup>17</sup> Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontemporer* (Suwon Bantul Yogyakarta: Kaukaba Dipantara, 2014), h.22.

<sup>18</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, h.104.

### **a. Prinsip Jual Beli Dalam Islam**

Islam mengajarkan agar setiap orang mencari nafkah dengan cara yang halal semua sarana untuk mendapatkan kekayaan yang batil dilarang agar kehidupan manusia memperoleh kedamaian dan kesejahteraan. Jual beli berpotensi melalaikan ibadah, menabaikan syariat serta menjauhkan aktivitas kikir dan perbuatan zalim. Oleh karena itu, menurut Muahammad Nizarul Alim dalam bermuamalah harus memenuhi prinsip syariah diantaranya:

- a. Bermuamalah tidak boleh melalaikan perintah Allah SWT (QS. An Nuur 37).
- b. Tidak semata-mata untuk tujuan ekonomi tetap harus juga untuk dakwah dan edukasi.
- c. Harta hasil mauamalah di belanjakan di jalan Allah.
- d. Suka sama suka.
- e. Administrasi niaga.
- f. Tidak boleh melakukan penipuan.
- g. Tidak ada unsur riba.
- h. Pelaku akad adalah orang yang berakal (QS. An Nisa:2).
- i. Cara pelaksanaan jual beli berkenaan dengan perlunya pencatatan, sanksi dan takaran(QS. Al baqarah: 28).

j. Objek jual beli tidak boleh yang haram baik menurut zat ataupun sifat.<sup>19</sup>

#### **b. Jual Beli Yang Tidak Diperbolehkan Dalam Islam**

Jual beli yang dilarang ini maksudnya jual beli yang memenuhi perintah atau tuntutan syara yaitu jual beli yang tidak tidak memenuhi syarat dan rukun.<sup>20</sup>

Beberapa sistem jual beli dalam Islam yang tidak di perbolehkan sebagai berikut:

##### 1) Gharar

Jual beli gharar adalah jual beli yang mengandung bahaya (kemudharatan) terhadap satu satu pihak., karena dimana barang yang menjadi objek transaksi jual beli tersebut belum jelas, sehingga belum dapat diketahui apakah suatu barang yang menjadi objek tersebut dapat diserahkan atau tidak, karena ketidak pastian dalam jual beli dan pelaksanaannya.<sup>21</sup>

##### 2) Mengurangi takaran dan timbangan

Seorang yang merugikan dan curang dalam hal timbangan dan takaran orang lain saat menimbang dan menakar untuk

---

<sup>19</sup> Muhammad Nizarudin Alim, *Muhasabah Keuangan Syariah* (Solo: PT. Aqwan Media Profetika, 2011), h.35.

<sup>20</sup> *Ibid.*

<sup>21</sup> Abdul Rahman, Ghufron Ihsan Dan Saifudin Sidiq, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2010), h.80.

mereka menerima secara penuh dari orang lain maka termasuk merugikan salah satu pihak.<sup>22</sup>

### 3) Monopoli

Seiring dengan juga disebut dengan corner marketing, adalah akusisi perdagangan bebas dan menghambat manusia untuk mendapat harga yang adil dan sesuai. Jelas keduanya telah bertentangan dengan ajaran Islam, yang mengajarkan tentang kemerdekaan dan keadilan didalam perdagangan.<sup>23</sup>

### 4) Penimbunan

Penimbunan adalah membeli barang dengan jumlah besar agar barang tersebut berkurang di pasar sehingga harganya menjadi naik, dan pada waktu harga naik paru kemudian dijual kembali sehingga mendapat keuntungan yang berlipat ganda. Penimbunan barang maerut Islam dilarang sebab akan menimbulkan kesulitan bagi masyarakat banyak, serta menyusahkan bahkan dapat merusak setruktur perekonomian pada masyarakat dan negara.<sup>24</sup>

Kebanyakan pedagang melakukan penimbunan utung mendapatkan keuntung yang berlipat ganda dan sebanyak banyaknya tanpa memikirkan orang lain.

---

<sup>22</sup> Ali hasan, *menejemen bisnis syariah*, h.233.

<sup>23</sup> Mustad Ahamad, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Pustaka Al –Kausar, 2001), h.148-149.

<sup>24</sup> Suhrawardi K.Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004), h.151.

## 5. Penetapan Harga

Pengertian harga itu sendiri yaitu: nilai barang yang di tentukan atau diripakan dengan uang, atau alat tukar lain senilai, yang harus dibayar untuk produk atau jasa.<sup>25</sup> Dalam kamus besar bahasa indonesia, harga diartikan nilai barang yang ditentukan atau dirupakan dengan uang. Harga suatu barang dan jumlah barang tersebut yang di perjual belikan ditentukan oleh permintaan dan barang tersebut. Oleh karna itu untuk menganalisis penentuan dan jumlah barang yang di perjual belikan, secara serasa serentak barulah dianalisis permintaan dan penawaran terhadap suatu barang. Dengan demikian harga suatu barang dan jumlah barang yang di perjualbelikan dapat ditentukan dengan melihat keadaan suatu pasar.<sup>26</sup> Jadi harga adalah nilai suatu barang ketika akan melakukan taransaksi jual beli.

Penetapan harga barang ialah penetapan nilai atau harga yang akan dijual dengan harga wajar. Penjual tidak zalim dan tidak menjerumuskan penebeli dan juga sebaliknya.<sup>27</sup>

Agar kerugian tidak dicapai oleh pembeli dan penjual maka pembeli memiliki pedoman dalam menentukan harga yaitu:

- a. Biaya yang telah dikeluarkan (onkos bahan dan alat, uapah tenaga kerja, banyaknya waktu/keahlian yang dicurahkan).
- b. Laba yang diinginkan, yang merupakan sumber penghasilan.<sup>28</sup>

---

<sup>25</sup> Amin Suma, *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi Dan Keuangan Islam*, H.183

<sup>26</sup> Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikroekonomi* , Edisi Ketiga, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2004), H. 92.

<sup>27</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunah, Jilid IV*, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006), H.155

## Langkah- langkah Dalam Menentukan Harga

### a. memilih tujuan penetapan harga

pertama-tama perusahaan memutuskan diman ingin memposisikan tawaran pasarnya. Makin jelas tujuan suatu perusahaan, makin mudah menetapkan harga perusahaan dapat mengharapkan salah satu dari lima tujuan melalui penetapan harga.: kelangsungan hidup, laba maksimum sekarang, laba maksimum, penguasaan pasar maksimum atau kepemimpinan mutu produk.

### b. Menentukan permintaan.

Setiap harga akan menghasilkan tingkat yang berbeda dan karena itu mempunyai pengaruh yang berbeda terhadap tujuan pemasaran suatu perusahaan.

### c. Memperkirakan biaya.

Permintaan menentukan batas harga tertinggi yang dapat dikenakan perusahaan untuk produknya. Biaya menentukan batas rendahnya perusahaan tersebut ingin menetapkan harga yang menutupi biaya produksi, didtribusi, penjualan produk, termasuk laba yang lumayan untuk upaya dan risikonya.

### d. Menganalisa biaya, harga dan tawaran pesaing.

Dalam rentang kemungkinan-kemungkinan harga yang di tentukan permintaan pasar dan biaya perusahaan, perusahaan,

---

<sup>28</sup> T. Gilarto, *Pengantar Ilmu Ekonomi Bagian Makro*, (Yogyakarta, Kanisius, 1991), h.156



perusahaan harus memperhatikan biaya, harga dan kemungkinan harga pesaing. Perusahaan tersebut seharusnya pertama-tama harus mempertimbangkan reaksi harga pesaing terdekat.

e. Memilih metode penetapan harga.

Biaya menentukan batas rendahnya harga tersebut harga pesaing dan harga barang pengganti menjadi titik yang mengarahkan penilaian pelanggan tentang ciri-ciri produk yang unik untuk menentukan batas tinggi rendahnya harga tersebut.

f. Memilih harga akhir

Penetapan harga mempersempit ruang gerak yang harus digunakan perusahaan untuk memilih harga akhir. Dalam memilih harga akhir ini, perusahaan tersebut harus mempertimbangkan faktor-faktor tambahan, yang meliputi dampak dari kegiatan pemasaran lain, kebijakan penetapan harga perusahaan, penetapan harga yang berbagi laba dan risiko dan dampak harga terhadap pihak lain.<sup>29</sup>

Dengan demikian, harga dari suatu barang dalam sebuah transaksi harus dibentuk seadil mungkin untuk menjual atau membeli, seperti yang telah diatur dalam Islam.

---

<sup>29</sup> Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi Ke Dua Belas Jilid 2*, (Indonesia: Pt Mancana Jaya Cemerlang, 2008), h.84-99.

## **B. Perilaku Distributor**

### **1. Pengertian Perilaku**

Perilaku adalah Tanggapan atau reaksi individu terhadap rangsangan atau lingkungan **perilaku** dapat dibatasi sebagai keadaan jiwa untuk berpendapat, berfikir dan bersikap. Perilaku juga diartikan sebagai suatu reaksi psikis seseorang terhadap lingkungannya.<sup>30</sup>

Perilaku juga dapat diartikan untuk memperoleh tujuan tertentu.<sup>31</sup>

Berdasarkan pengertian tersebut di atas, dapat dipahami bahwa perilaku adalah suatu tindakan individu atau tindakan yang bersangkutan sebagai reaksi yang muncul karna adanya rangsangan yang bersal dari dalam dirinya maupun dari lingkungan. perbuatan atau tindakan yang dilakukan oleh makhluk hidup. Dengan demikian suatu rangsangan tertentu akan menimbulkan perilaku tertentu, hal ini berarti bahwa perilaku baru akan terwujud bila ada sesuatu yang diperlukan untuk menimbulkan tanggapan yang disebut rangsangan yang dilakukan oleh makhluk hidup, dengan demikian maka suatu rangsangan tertentu akan menghasilkan perilaku tertentu pula.

### **2. Pengertian Distributor**

Distributor bisa jdi berangkat dari trader (pedagang) sehingga memiliki pelanggan yang dikuasainya dengan baik. Pelanggan yang ada merupakan aset bagi distributor dan tidak dimiliki oleh produsen baru.<sup>32</sup>

---

<sup>30</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ke Tiga*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2009), h. 859

<sup>31</sup> Paul hersey, *Menejemen Perilaku Organisasi Pendayagunaan Sumberdaya Manusia*, (Jakarta: Elangga, Edisi Keempat, 2010), h. 17.

Distributor adalah saluran pertama setelah produsen. Distributor untuk nilai produk tertentu mempunyai nilai bisnis yang cukup besar, bisa di nilai dari volume yang besar.<sup>33</sup>

Distributor adalah perorangan atau badan usaha bertindak atas namanya sendiri yang di tunjuk oleh pabrik atau pemasok untuk melakukan pembelian, penjualan, penyimpanan, barang dalam partai besar secara tidak langsung kepada konsumen dan akhirnya dimiliki/dikuasai oleh orang lain yang menunjuknya.

Bila seseorang/badan bertindak sebagai distributor, berarti ia bertindak untuk dan atas nama dirinya sendiri.<sup>34</sup> Pihak yang melakukan pembelian dan penjualan atas nama dan untuk kepentingan pihak lain yang menunjuknya.<sup>35</sup> Dalam perjanjian bisnis yang dilakukan antara distributor dengan prinsipalnya, biasaya dilakukan dengan membuat suatu kontrak tertulis yang isinnya ditentukan oleh para pihak sesuai dengan kepentingan para pihak tersebut, asal tidak bertentangan dengan hukum dengan kesusilaan sesuai pasal 1388 KUHP perdata mengenai hal kebebasan berkontrak.<sup>36</sup>

---

<sup>32</sup> Frans M, *Peluang bisnis mendirikan perusahaan distributor*, (jakarta: PT. Grasindo,2017).h.33

<sup>33</sup> *Ibid*, h.33

<sup>34</sup> Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003), h. 53.

<sup>35</sup> Diksi, *Kamus saku bisnis dilengkapi dengan istilah istilah ekonomi, keuangan, dan perbankan* , (goe, 2005).h.7

<sup>36</sup> Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, h. 55.

### 3. Perilaku Distributor

Perilaku membeli mereka sangat di pengaruhi oleh faktor-faktor kebudayaan, sosial, pribadi, dan psikologis. Setiap faktor itu terdapat perilaku seorang pembeli:

#### a. Faktor-faktor kebudayaan.

Faktor-faktor kebudayaan berpengaruh luas dan mendalam terhadap perilaku konsumen.

#### a. Kebudayaan.

Kebudayaan adalah faktor penentu keinginan dan perilaku seseorang yang paling mendasar. Jika makhluk yang lebih rendah perilakunya sebagian besar di atur oleh naluri, maka perilaku manusia sebagian besar adalah dipelajari. Anak yang dibesarkan dalam masyarakat seperangkat nilai dasar, persepsi, preferensi dan perilaku melalui sebuah proses sosialisasi yang melibatkan keluarga dan berbagai lembaga penting lainnya.

#### b. Sub-budaya

Sub-budaya seperti kelompok-kelompok kebangsaan, kelompok keagamaan, kelompok-kelompok ras, wilayah-wilayah geografis.

#### c. Kelas sosial

Lapisan-lapisan sosial ini terkadang-kadang berupa sistem kasta di mana para anggota kasta yang memikul peranan tertentu dan mereka tidak dapat mengubah keanggotaan kastanya.

b. Faktor-faktor sosial

a. Kelompok Referensi

Perilaku seseorang amat dipengaruhi oleh berbagai kelompok.

Sebuah kelompok referensi bagi seseorang adalah kelompok-kelompok yang memberikan pengaruh langsung (kelompok seanggotaan) atau tidak langsung terhadap sikap dan perilaku seseorang.

b. Keluarga

Para keluarga dapat memberikan pengaruh yang kuat terhadap perilaku pembeli.

c. Faktor pribadi

a. Usia dan tahap daur ulang

Orang membeli suatu barang dan jasa yang berubah-ubah selama hidupnya.

b. Pekerjaan

Pola konsumsi seseorang juga dipengaruhi oleh pekerjaannya.

Seorang pekerja kasar akan membeli pakaian kerja dsb, seorang presiden pengusaha akan membeli pakaian yang wool yang mahal.

c. Keadaan ekonomi

Kondisi ekonomi seseorang akan besar pengaruhnya terhadap pilihan produk. Kondisi ekonomi seseorang terdiri dari pendapatan yang dapat dibelanjakan, tabungan dan milik kekayaan, kemampuan meminjam dan sikapnya terhadap pengeluaran lawan menabung.

d. Gaya hidup

Orang yang berasal dari sub-budaya kelas sosial, bahkan dari pekerjaan yang sama mungkin memiliki gaya hidup yang berbeda.

d. Faktor Psikologis

a. Motivasi

Seseorang mempunyai beberapa kebutuhan suatu waktu. Beberapa diantara kebutuhan itu adalah *biogenik* yakni muncul dari ketegangan fisiologis seperti lapar, dahaga, tidak nyaman.

b. Persepsi

Seseorang yang memotivasi siap untuk melakukan suatu perbuatan. Bagaimana seseorang yang termotivasi berbuat sesuatu adalah di pengaruhi oleh persepsinya terhadap situasi yang dihadapinya.

c. Belajar

Sewaktu orang berbuat, mereka belajar. Belajar menggambarkan perubahan dalam perilaku seseorang individu yang bersumber

dari pengalaman. kebanyakan perilaku manusia di peroleh dari belajar.

d. Kepercayaan dan Sikap

Melalui perbuatan dan belajar, orang memperoleh kepercayaan dan sikap. Hal ini selanjutnya mempengaruhi tingkah laku membeli mereka.<sup>37</sup>

Dalam hal bisnis, terutama seorang harus menghindari praktek yang mengandung unsur *rijsun* (haram, riba, pasar gelap, dan spikulasi).<sup>38</sup> Berikut ini perilaku bisnis syariah yang harus dimiliki oleh pembisnis muslim dalam menjalankan bisnisnya dengan:

a. Taqwa

Seorang muslim diperintahkan untuk selalu mengingat Allah SWT dalam aktifitas mereka. Ia hendaknya sadar dengan prioritas-prioritas yang telah ditetapkan oleh Allah SWT. Kesadaran akan Allah ini hendaknya menjadi sebuah kekuatan pemicu dalam segala tindakan. Semua kegiatan transaksi bisnis hendaknya ditunjukan untuk tujuan hidup yang lebih mulia. Umat islam diperintahkan untuk mencari kebahagiaan akhirat dengan cara menggunakan nikmat yang Allah SWT karuniakan kepada manusia dengan jalan yang sebaik-baiknya. Seorang muslim diperintahkan untuk selalu memiliki kesadaran tentang Allah SWT walaupun ia sedang sibuk mengurus kekayaan dan anak-anaknya.

---

<sup>37</sup> Philip Kotler, *Menejemen Pemasaran Analisis Perencanaan Dan Pengendalian Edisi Kelima*, (Jakarta: Erlanga, 1992), h.178-203.

<sup>38</sup> Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syari'ah*, h. 138.

Dalam berbisnis, nilai-nilai relegius hadir saat melakukan teransaksi bisnis, selalu mengingat kebesaran Allah SWT dan karenanya terbebas dari sifat-sifat kecurangan, kebohongan, kelicikan, dan penipuan dalam melakukan bisnis.<sup>39</sup>

b. Aqshid

Aqshid adalah sederhana, rendah hati, lemah lembut, dan santun. Perilaku sopan dalam bisnis dengan siapapun tetap harus diterapkan, berbicara dengan ucapan ungkapan yang baik. Dalam bisnis seorang muslim diharuskan untuk berlaku manis dan dermawan terhadap orang-orang yang miskin, dan alasan tertentu ia tidak mampu memberikan sesuatu kepada mereka, setidaknya-tidaknya perlakukanlah dengan sopan dan kata-kata yang baik.

c. Khidmad

Khidmad adalah melayani dengan baik. Sikap melayani merupakan sikap utama dari pembisnis, tanpa sikap melayani jangan menjadi pembisnis, dan bagian penting dari sikap melayani ini adalah sopan santun, dan rendah hati. Orang beriman diperintahkan untuk bermurah hati, sopan dan bersahabat dengan mitra bisnis.

d. Amanah

Islam mengingatkan agara pembisnis mempunyai hati yang hidup sehingga bisa menjaga hak Allah SWT, hak orang lain hak diri sendiri, dapat memproteksi perilaku yang merusak amanah yang

---

<sup>39</sup>*Ibid.*



diberikan kepadanya, mampu menjaga dan mempertanggung jawabkan dihadapan Allah SWT. Sifat amanah harus dimiliki oleh membisnis muslim sebab tidak hanya untuk kepentingan muamalah semata tetapi berkaitan dengan status iman seseorang sebagaimana Rasulullah SAW.<sup>40</sup>

Berdasarkan uraian tersebut di atas, dapat dipahami bahwa dalam berbisnis hendaknya pelaku bisnis menghindari hal yang dilarang oleh Allah SWT, serta menjadikan taqwa, *aqshid*, *khidmad*, dan amanah sebagai pedoman dalam melakukan kegiatan bisnis dan batasan dalam bermuamalah. Dalam melakukan suatu bisnis, berperilaku baik yang sesuai dengan syariat Islam merupakan hal yang harus dimiliki oleh setiap pembisnis muslim dan dilakukan oleh setiap pembisnis sengan taqwa, *aqshid*, *khidmad* dan amanah kepada siapapun terutama dalam melayani konsumen maupun penjual. Bersifat amanah dengan memenuhi hak-hak Allah SWT dan orang lain serta tepat janji dalam setiap akad dan hal-hal yang menjadi kesepakatan bersama merupakan hal yang dapat menjaga hubungan, selain itu juga dapat menumbuhkan dan meningkatkan kepercayaan orang lain kepda pelaku bisnis.

---

<sup>40</sup>*Ibid.*, h. 187-189.

## C. Etika Bisnis Islam

### 1. Pengertian Etika Bisnis

Etika berasal dari bahasa latin '*etos*' yang berarti kebiasaan sinonimnya adalah 'moral' sedangkan bahasa arabnya '*akhlak*'. keduanya bisa di artikan sebagai suatu kebiasaan atau adat istiadat. Dengan demikian etika bisnis dalam syari'at *Islam* adalah akhlak dalam menjalankan bisnis sesuai dengan nilai-nilai *Islam*.<sup>41</sup>

Secara sederhana mempelajari etika dalam bisnis berarti mempelajari tentang mana yang baik/buruk, benar salah dalam dunia bisnis berdasarkan kepada moralitas. Etika bisnis dapat berarti pemikiran atau refleksi tentang moralitas dalam ekonomi dan bisnis.

Moralitas di sini, sebagaimana disinggung diatas berarti: aspek baik/buruk, terpuji/tercela, benar/salah, wajar/tidak wajar, pantas/tidak pantas dari perilaku manusia.<sup>42</sup>

### 2. Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam

Bagi muslim dalam melaksanakan melaksanakan aktivitas bisnis harus taat pada perinsip yang digariskan Al-quran agar menjaga aktivitas bisnis berada pada jalur yang benar sesuai dengan syariat Islam.

Etika bisnis dapat di lihat sebagai suatu usaha untuk merumuskan dan menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam yaitu:

---

<sup>41</sup> *Ibid.*, h. 171.

<sup>42</sup> Faisal Badroen, dkk, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Kencana Pranata Media Group, 2006), h. 70.

### 1. Kesatuan (tauhid)

Sebagai sumber utama etika Islam karna mengandung kepercayaan tentang kesatuan atau keesaan tuhan. Tauhid merupakan dasar dan sekaligus motivasi untuk menjamin kelangsungan hidup, kecukupan , kekuasaan dan kehormatan. Manusia yang telah didesain Allah untuk menjadi mahluk yang dimulyakan<sup>43</sup>

### 2. Keadilan

Islam telah menetapkan nilai keadilan dan semua aspek ekonomi Islam. konsep keadilan ekonomi dalam islam mengharuskan setiap orang mendapatkan haknya dan tidak mengambil bagian orang lain.<sup>44</sup>

Perinsip ini menuntut agar setiap manusia memperlakukan orang lain dengan haknya. Hak oraang lain perlu dihargai dan jangan sampai dilanggar, persis seperti dirinya mengharapkan agar hak-haknya di hargai dan tidak dilanggar. Keadilan adalah suatu masalah yang sangat sulit diterapkan mudah di katakan tetapi sulit dilaksanakan.

### 3. Kejujuran

Setiap akad atau transaksi di dalam bisnis pasti dibangun dua pihak atau lebih. Akad itu sendiri terlahir atas persetujuan-persetujuan yang disepakati oleh para pihak, baik di dalam bentuk tertulis maupun tidak tertulis. Akad yang telah disepakati itu, di

---

<sup>43</sup> *Ibid.*, h.107.

<sup>44</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Teori Ke Praktek* , (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 15

dalam pelaksanaannya di lapangan tidak jarang mengundang permasalahan yang boleh jadi diduga pada waktu-waktu sebelumnya.<sup>45</sup>

Permasalahan akan menjadi rumit ketika salah satu pihak yang terlibat bisnis tidak lagi memiliki itikad baik untuk menyelesaikannya dengan penuh kejujuran dan kepatuhan.

Jujur adalah lurus hati; tidak berbohong (misalnya berkata apa adanya); tidak curang; tulus, ikhlas, atau sifat yang suka akan kebenaran. Kejujuran merupakan pondasi utama atas tegaknya nilai-nilai kebenaran karena jujur itu identik dengan kebenaran. Oleh karena itu, jujur merupakan sikap yang tulus dalam melaksanakan sesuatu yang diamanatkan, baik berupa harta maupun tanggung jawab.

#### 4. *Kehendak Bebas*

Islam memandang bahwa ketika manusia terlahir memiliki kehendak bebas, yakni dengan potensi menentukan pilihan antara pilihan-pilihan yang beragam, karena kebebasan manusia tidak dibatasi dan bersifat *voluntaris*. Maka dia juga memiliki kebebasan untuk mengambil pilihan yang salah.<sup>46</sup>

Kehendak menurut etika bisnis islam itu mempunyai arti bahwa setiap manusia, atau semua yang di ciptakan Allah mempunyai kebebasan dalam memilih hak-hak dan kewajiban untuk

---

<sup>45</sup> *Ibid.*, h. 310.

<sup>46</sup> Muhammad Amin Suma, *Mengali Akar Mengurai Serat Ekonomi Dan Keuangan Islam*, h. 307.

mengelolanya dan bebas tentunya dengan batasan-batasan yang harus di patuhi dalam islam.

Ada 10 etika mengarah berperilaku , yaitu:

- a. Kejujuran (honesty), yaitu penuh dengan kepercayaan bersikap jujur, sungguh-sungguh , blak-blakan, berkata jujur tidak bohong,tidak mencuri, tidak menggelapkan.
- b. Integritas (integrity), memegang prinsip melakukan kegiatan yang terhormat.
- c. Memelihara janji(promise keeping), yaitu slalu mentaati janji patut dipercaya, penuh komitmen.
- d. Kesetiaan (fidelity), yaitu hormat dan loyal kepada keluarga,teman dan negara, jika mendapat informasi tidak terdapat kerahasiaan.
- e. Keadilan (fairness), yaitu berlaku adil dan berbudi luhur, bersedia mengakui kesalahan dan komitmen keadilan.
- f. Suka membantu orang lain(caring for others), yaitu saling membantu, berbelas kasih, baik hati, tolong menolong, kebersamaan dan menghindari segala sesuatu yang membahayakan orang lain.
- g. Hormat kepada orang lain(respect dor others), yaitu menghormati mastabat manusia, menghormati kebebasan dan hak untuk menentukan nasib sendiri dan orang lain, sopan santun jangan merendahkan diri seseorang.
- h. Kewarganegaraan yang bertanggung jawab, yaitu selalu yang menaati huku/aturan, penuh kesadaran sosial.

- i. Mengejar keunggulan (pursuit of excellence), yaitu mengejar keunggulan dalam segala hal, getol dan penuh komitmen, rajin, melakukan semua tugas dengan yang terbaik berdasarkan kemampuan.
- j. Dapat dipertanggung jawabkan (accountability), yaitu memiliki kemampuan tanggung jawab, menerima tanggung jawab atas semua konsekwensinya, dan slalu memberi contoh.<sup>47</sup>

Karakter bisnis yang sangat menentukan sukses tidaknya sebuah bisnis dan karakter ini suka atau tidak suka dan mau tidak mau, harus dimiliki oleh setiap pembisnis apalagi pembisnis Muslim/Muslimat yang menghendaki kesuksesan dalam berbisnis adalah adanya Iktikad baik.

Iktikad artinya kepercayaan, keyakinan yang teguh (kuat). Juga bisa diartikan dengan kemauan dan maksud. Dengan demikian yang dimaksud dengan iktikad baik adalah kemauan, maksud atau tepatnya keyakinan yang baik untuk melakukan bisnis dan memenuhi hal-hal yang bertalian dengan berbisnis. Kemauan, maksud atau keyakinan adalah perbuatan kata hati. Dalam ajaran islam, ada satu ajaran yang di kenal dengan niat, yang menjadi pangkal tolak pekerjaan hati.

Meskipun peranan niat dalam bidang muamalah tidak selamanya terkait atau dikait-kaitkan dengan sah tidaknya suatu akad (transaksi), namun niat dipastikan turut menentukan atau sekurang-kurangnya turut mempengaruhi transaksi pada khususnya dan hubungan dunia usaha pada

---

<sup>47</sup> Mujiarto Aliaras Wahid, *Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), h. 63.

umumnya. Sebab, bagaimanapun tingkah laku manusia itu mustahil bisa terlepas dari perbuatan hati yang daripadanya tereksperisikan niat atau Iktikad Baik.

### **3. Karakteristik Etika Bisnis Islam**

#### **e. Beritikad Baik**

Itikad artinya kepercayaan, keyakinan yang teguh, kemauan, dan bisa juga diartikan dengan maksud. Dengan demikian, maksud dari itikad baik adalah kemauan, maksud, dan tepatnya keyakinan yang baik untuk melakukan bisnis dan memenuhi hal-hal yang bertalian dengan berbisnis.<sup>48</sup> Kemauan, maksud atau keyakinan adalah perbuatan kata hati. Di dalam ajaran Islam, ada satu ajaran yang dikenal dengan niat, hal ini yang menjadi pangkal otak pekerjaan hati.

Meskipun peran niat di dalam bidang muamalah tidak selamanya terkait dengan sah tidaknya suatu akad transaksi, namun niat dipastikan turut menentukan atau mempengaruhi transaksi pada khususnya dan hubungan dunia usaha pada umumnya. Sebab, bagaimana pun tingkah laku manusia itu mustahil bisa terlepas dari perbuatan hati yang daripadanya tereksperisikan niat atau itikad baik.

---

<sup>48</sup>Amin Suma, *Menggali Akar.*, h. 309.

g. Kesetiaan/Kepatuhan

Kesetiaan artinya berpegang teguh (pada janji, pendirian, dan sebagainya); patuh; taat; tetap dan teguh hati.<sup>49</sup> Patuh artinya penurut; taat (pada perintah, aturan dan sebagainya); berdisiplin; sedangkan kepatuhan artinya sifat patuh, keadaan patuh, atau ketaatan. Melihat definisi dari satu pihak dan kepatuhan dari pihak lain, tampak ada kesamaan, maksudnya kesetiaan melahirkan kepatuhan, dan kepatuhan melahirkan kesetiaan.

Kesetiaan dan kepatuhan ini menjadi sangat penting di dalam bisnis. Lebih-lebih dunia bisnis Islam. Kesetiaan itu mencakup hubungan antara satu perusahaan dengan para pelanggannya dan perusahaan lain. Kesetiaan itu juga dapat mencakup para relasi bukan islam walaupun orang tersebut sering kali dihadapkan pada lingkungan yang tertutup.

---

<sup>49</sup> *Ibid.*,



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Sifat dan Jenis Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Berdasarkan jenis penelitian maka penelitian ini adalah *field research* (penelitian lapangan). Penelitian lapangan adalah penelitian yang bertujuan mempelajari secara intensif latar belakang dan keadaan sekarang dan interaksi lingkungan yang terjadi pada suatu satuan sosial seperti individu, kelompok atau komunitas.<sup>50</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas jenis penelitian penulis adalah penelitian lapangan dengan tempat penelitian di desa sribasuki kec. Batanghari kabupaten lampung timur.

##### **2. Sifat Penelitian**

Sifat penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Sumardi suryabrata menyatakan: “penelitian deskriptif merupakan yang dilakukan untuk membuat pencandraan (deskriptif) secara sistematis, faktual dan akurat mengenai situasi-situasi atau kejadian”.<sup>51</sup> Data yang di hasilkan dari penelitian ini bersifat kualitatif. Menurut Lexy j.Moleong penelitian yang bersifat kualitatif yaitu “penelitian yang bermaksud untuk memahami

---

<sup>50</sup> Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, cet.ketiga, (Jakarta: UI PRESS, 1986), h.10.

<sup>51</sup> Sumardi Suryabata, *Metodologi Penelitian*, cet.ke IV, (Jakarta: Rajawali Press, 1991), h. 18.

fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, dan lain-lain”.<sup>52</sup>

Berdasarkan pemaparan diatas dapat dipahami bahwa deskriptif kualitatif merupakan penelitian yang diarahkan untuk meneliti perbedaan yang muncul antara teori dengan lapangan. Perbedaan ini kan terlihat hari teori bisnis Islami dalam melakukan kegiatan ekonomi dengan realitas yang ada dalam kegiatan bisnis yang dilakukan oleh para distributor padi di desa sribasuki lampung timur. Kemudian peneliti akan mendeskriptifkan tentang bagaimana perilaku distributor padi ditinjau dari etika bisnis Islam.

## **B. Sumber Data**

Burhan Bungin dalam bukunya yang berjudul metodologi penelitian sosial dan ekomomi menjelaskan sumber data adalah salah satu yang paling vital dalam penelitian. Kesalahan dalam menggunakan atau memahami sumber data, maka data yang diperoleh akan juga meleset dari yang diharapkan.

Oleh karna itu peneliti harus mampu memahami sumber data mana yang harus digunakan dalam penelitiannya itu. Ada dua jenis sumber data yang biasanya digunakan dalam penelitian sosial yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.<sup>53</sup>

---

<sup>52</sup> Lexy J.Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, edisi revisi, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2012), h. 6.

<sup>53</sup> Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakata: Kencana Prenada Media Group, 2013), h. 129.

## 1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber pertama dimana sebuah data dihasilkan.<sup>54</sup>

Sumber data primer adalah sumber data yang diperoleh langsung dari sumbernya, baik melalui wawancara maupun laporan dalam bentuk tidak resmi kemudian diolah oleh peneliti. Sumber Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama atau sumber asli (langsung dari informan), misalnya dari individu atau perorangan yang merupakan sumber utama dari data primer.

Sumber data primer ini digunakan untuk mengetahui apa yang melatarbelakangi perilaku distributor padi. Sumber data primer yang digunakan oleh peneliti adalah 3 Distributor padi dalam desa, 2 distributor luar desa dan 5 petani yang ada di Desa Sribasuki.

Sumber data primer yang peneliti peroleh dari sumber pertama adalah 2 distributor padi dari dalam desa dan 2 distributor padi dari luar wilayah dan 5 petani padi sebagai penjual hasil panen dalam melakukan kegiatan jual beli.

## 2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data yang mencakup dokumen-dokumen resmi, buku-buku hasil penelitian.<sup>55</sup> Yang dikategorikan sebagai data sekunder dalam penelitian ini meliputi buku-

---

<sup>54</sup> *Ibid.*

<sup>55</sup> Amirudin dan Zainal Asikin, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2004), h. 30.

buku dan dokumen-dokumen resmi yang membahas tentang perilaku distributor.

Data sekunder terbagi menjadi 2 yaitu data utama dan data pendukung. Buku utama yang digunakan peneliti adalah Paul Hersey, *Menejemen Perilaku Organisasi Pendaya Gunaan Sumber Daya Manusia*, Frans M, *Peluang Bisnis Mendirikan Perusahaan Distributor*, Richard Buurtom Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Diksi, *Kamus Satu Bisnis Lengkapi Dengan Istilah Istilah Ekonomi, Keuangan Dan Perbankan*, Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syari'ah*, Mudjiarto Aliaras Wahid, *Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan* dan buku pendukung yang penulis gunakan adalah Mardani, *Fikih Ekonomi Syari'ah*, Amir Syarifudin, *garis-garis besar fiqih*, Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam* Rahmat Syafi'i, *Fikih Muamalah*, Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia( Pusat Bahasa)*, Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemah*, Muhammad Nizarudin Alim, *muhasabah keuangan sayari'ah*, Mustad Ahmad, *etika bisnis dalam islam*, Shrawardi K.Lubis, *hukum ekonomi islam*

Jadi dengan menggunakan data primer dan data sekunder diharapkan dapat membantu untuk mendapatkan data-data guna menyelesaikan penelitian ini. Dari data sekunder ini juga diharapkan mempertegas teori dari kesenjangan praktek yang sedang peneliti lakukan.

### **C. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yaitu: wawancara dan dokumentasi.

## 1. Wawancara

Metode wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban diberikan oleh yang diwawancarai.<sup>56</sup>

Dengan demikian metode wawancara merupakan suatu proses interaksi dan komunikasi dengan tujuan mendapatkan informasi penting yang diinginkan. Dalam kegiatan wawancara terjadi hubungan antara dua orang atau lebih, di mana keduanya berperilaku sesuai dengan status dan peranan mereka masing-masing.

Interview dibedakan menjadi tiga macam, yaitu:

- a. Interview bebas (tanpa pedoman pertanyaan).
- b. Interview terpimpin (menggunakan daftar pertanyaan).
- c. Interview bebas terpimpin (kombinasi antara interview bebas dan terpimpin).<sup>57</sup>

Adapun metode yang di gunakan dalam penelitan ini dalah interview bebas terpimpin yaitu interviewer mengajukan pertanyaan-pertanyaan sesuai dengan kerangka pertanyaan yang telah dipersiapkan, sedangkan interview diberikan kebebasan dalam memberikan jawaban.

---

<sup>56</sup> Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011), h. 105

<sup>57</sup> Nasution, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), h.119

Metode interview ini digunakan untuk mendapatkan data tentang proses pelaksanaan penelitian ini dan untuk mendapatkan informasi tentang yaitu tentang Perilaku Distributor Padi Ditinjau dari Etika Bisnis Islam. Adapun yang akan diwawancarai dalam penelitian ini adalah distributor dalam desa (Bapak Ainunnaim, Bapak sulaiman dan Bapak Sringah), Distributor dari luar (Bapak sugit dan Bapak Minto), petani desa sribasuki (Ibu srifatonah, Bapak bonari, Ibu tuyem, Bapak suyitno, bapak supardi)

Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel menggunakan menggunakan teknik purposif sampling, yaitu pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pengambilan sampel dengan teknik purpose sampling dalam penelitian ini adalah melihat dari pertimbangan 3 distributor dalam, 2 distributor luar, 5 petani yang dianggap tahu tentang yang di harapkan sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek atau situasi yang diteliti atau dengan kata lain pengambilan sampel berdasarkan kebutuhan peneliti.

#### **D. Dokumentasi**

Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasa serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah

penelitian.<sup>58</sup> Peneliti mengumpulkan data mengenai profil desa sribasuki dan berapa banyak distributor padi yang ada.

Teknik pengumpulan data ini digunakan untuk membantu proses penelitian, sehingga penelitian dapat dilakukan dan dapat memecahkan masalah dari permasalahan yang diteliti. Dokumen yang menjadi sumber data adalah yang berkaitan dengan perilaku distributor padi di desa Sribasuki. Berapa banyak distributor luar, dan petani yang memungkinkan untuk menjadi sumber data penelitian.

#### **D. Teknik Analisa Data**

Analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, menemukan pola, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan orang lain.<sup>59</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas maka analisis data dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kualitatif lapangan dan bersifat deskriptif yaitu penelitian yang dilakukan memiliki pemahaman awal mengenai situasi masalah yang dihadapi.<sup>60</sup>

Penelitian ini menggunakan metode berfikir induktif dalam menganalisa data, yaitu suatu metode berfikir yang berangkat dari fakta-fakta

---

<sup>58</sup> Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), h. 152.

<sup>59</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Edisi Revisi*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009), h.248.

<sup>60</sup> Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2008), h. 89

yang khusus dan konkrit, peristiwa konkrit, kemudian dari fakta atau peristiwa yang khusus dan konkrit tersebut ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum.<sup>61</sup> Maksudnya dari kenyataan atau individu yang bersifat khusus kemudian dapat disimpulkan menjadi kesimpulan yang bersifat umum. Yaitu dengan mengidentifikasi apa yang menyebabkan adanya perilaku distributor melakukan transaksi jual beli padi di desa sribasuki, bagaimana pelaksanaan transaksi yang dilakukan dan bagaimana mereka bisa bertahan menghadapi persaingan serta temuan-temuan yang mendukung penelitian, kemudian diambil kesimpulan tentang perilaku distributor padi di desa sribasuki ditinjau dari etika bisnis islam (studi terhadap transaksi jual beli padi di desa sribasuki kecamatan batanghari kabupaten lampung timur).

---

<sup>61</sup> Sutrisno Hadi, *Metode Research, Jilid I*, (Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM, 1984), h.42.



## **BAB IV**

### **TEMUAN HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Daerah Penelitian**

##### **1. Sejarah Berdirinya Desa Sribasuki**

Desa Sribasuki berdiri pada tahun 1940. Pada masa itu negara Republik Indonesia masih dikuasai oleh pemerintah kolonial Belanda. Penduduk desa Sribasuki mereka berasal dari pulau Jawa yaitu Jawa Tengah dan Jawa Timur. Pada masa pemerintahan Belanda melakukan perpindahan penduduk yang disebut dengan *kolonialisasi*.

Pada waktu itu penduduk yang datang dari pulau Jawa ditempatkan di sebuah barak yang dinamakan dengan bedeng. Sesuai dengan nomor urut Desa Sribasuki terletak di Bedeng 51. Hingga sampai sekarang Desa Sribasuki disebut dengan Bedeng 51.

Pada mulanya Desa Sribasuki berdiri dari tiga dusun dan dihuni oleh 300 kepala keluarga dengan masing-masing dusun dihuni oleh 100 kepala keluarga. Pada waktu itu setiap keluarga memiliki hak tanah dengan rincian pekarangan 1800m dan lahan pertanian 7200m.<sup>62</sup>

Sesuai dengan perkembangan Desa Sribasuki yang semula hanya terdiri dari tiga dusun kini berkembang menjadi empat dusun yaitu:

---

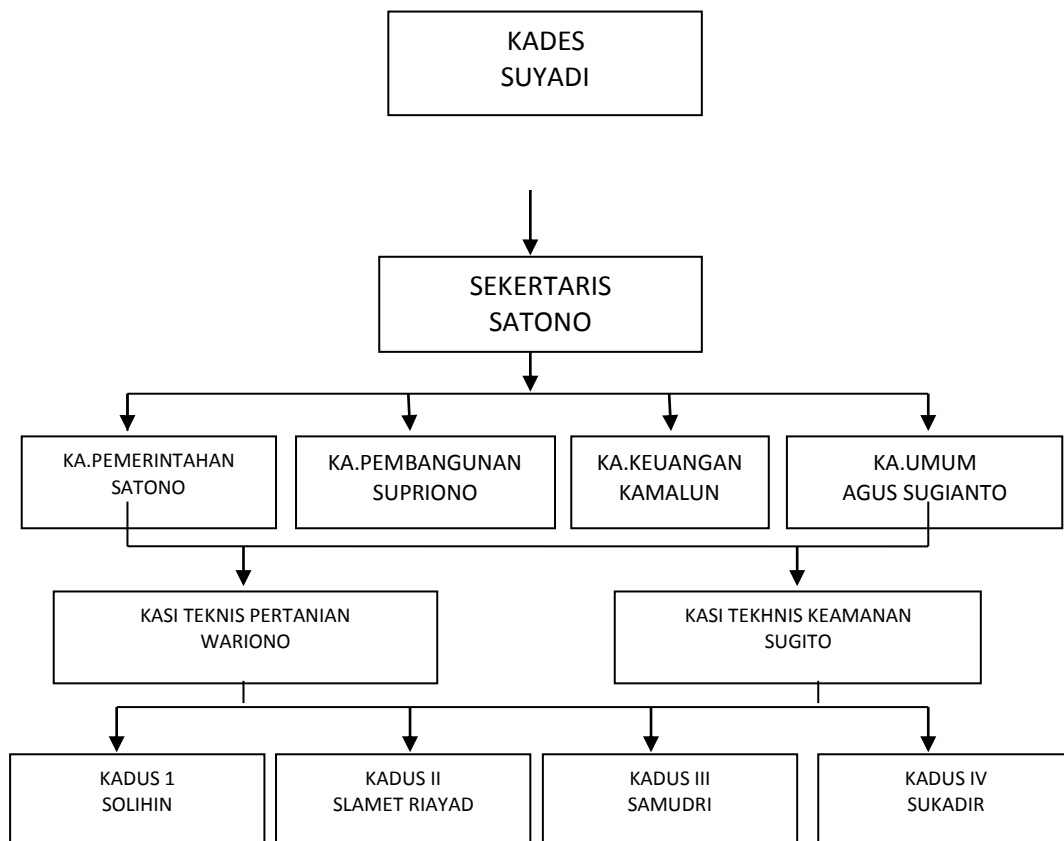
<sup>62</sup> Monografi Desa Sribasuki, Kecamatan Batanghari, 2014, h. 1.

Tabel .1.1 Kepala Dusun

Dusun	Nama Dusun
Dusun I	Sridadi
Dusun II	Munung
Dusun III	Pager Wejo
Dusun IV	Sumber Rezeki

Sumber Data : Monografi Desa Sribasuki

Adapun struktur aparat pemerintah Desa Sribasuki Tahun 2013 sumber data aparat pemerintahan Desa Sribasuki.



Sumber data : Balai Desa Sribasuki

Tabel.1.2 Berikut adalah daftar nama-nama RT Desa Sribasuki:

<b>Nama</b>	<b>Jabatan</b>
TUMIRAN	RT 1
INDIYANTO	RT 2
WAHIDUN	RT 3
SUHERMAN	RT 4
IKHWANTO	RT 5
PURNOMO	RT 6
WASITO	RT 7
SLAMET	RT 8
SUDIMAN	RT 9
SARMO	RT 10
PARYANTO	RT 11
SOIMUN	RT 12

Sumber Data: Balai Desa Sribasuki

## **2. Letak Geografi Desa Sribasuki**

### **a. Luas Wilayah dan Batas**

Luas wilayah Desa Sribasuki adalah 300ha. Dengan kondisi geografis adalah sebagai berikut:

1) Sebelah Utara : Desa Marga Mulya Kecamatan Bumi

Agung

- 2) Sebelah Selatan: Desa Selorejo Dan Desa Bumi Emas  
Kecamatan Batang Hari.
- 3) Sebelah Barat : Desa Sumber Agung Kecamatan Batang Hari
- 4) Sebelah Timur : Desa Selorejo Batanghari

Kemudian data jumlah penduduk adalah total jumlah penduduknya sebanyak 2048 jiwa, dengan rincian terdiri atas 599 kepala keluarga, 1005 perempuan dan 1043 laki-laki.<sup>63</sup>

### **3. Keadaan Demografi Desa Sribasuki**

Keadaan sosial ekonomi masyarakat Desa Sribasuki adalah masyarakat Desa Sribasuki sebagian besar penduduknya sebagian besar sebagai petani. Ada pula yang bermata pencarian sebagai pedagang Desa Sribasuki maupun pedagang luar wilayah Desa Sribasuki itu sendiri. Jenis rumah masyarakat dibidang jenis rumah terbilang gedung permanen.

Sarana pendidikan yang dimiliki Desa Sribasuki sebanyak lima unit sarana pendidikan yakni satu TK, tiga SD, dan satu SMPN 2 Batanghari. Sarana desa yang ada yaitu PUSKESDES yang terletak di Dusun Munung. Desa Sribasuki bahwasanya sebagaian besar mata pencaharianya sebagai petani dan sebagai pedagang.<sup>64</sup>

---

<sup>63</sup> Monografi Desa Sribasuki, Kecamatan Batanghari, h. 3.

<sup>64</sup> *Ibid*

## **B. Perilaku Distributor Padi dalam Transaksi Jual Beli**

Perilaku distributor merupakan perilaku yang sebaiknya dilakukan dalam melakukan suatu usaha atau kegiatan bisnis, kegiatan bisnis ini mengarah pada transaksi jual beli. Dalam Jual beli, menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan. Sesuai dengan lokasi penelitian di Desa Sribasuki, penulis melakukan wawancara kepada pihak distributor mengenai transaksi jual beli padi di Desa Sribasuki. Berikut hasil wawancara kepada 3 distributor padi, 2 distributor luar, 5 petani yaitu:

Berdasarkan hasil wawancara dari Bapak Sringah, Bapak Ainunnaim, Bapak Sulaiman, bahwa yang mendorong distributor memilih sebagai distributor padi dikarenakan sudah lama menekuni bisnis jual beli padi dan ingin meneruskan usaha orang tua, ingin menerapkan kemampuan di bidang dagang, dan ingin mendapatkan keuntungan. Pembelian padi di Desa Sribasuki saat ini harga padi saat ini lancar karena memasuki musim panen sebagian wilayah jika kering harga menurut Bapak Sringah "harga kering Rp.4.200,./kg dan basah jika saya membeli masih RP. 3.900,. itupun dilihat dari kualitas padinya", Bapak Ainunnaim "kering saya membeli "Rp.4.200,- Rp. 4.300,./kg dan jika basah Rp.4000,./kg", sedangkan Bapak Sulaiman "saya biasanya membeli pada desa luar kering Rp. 4.200,. dan saya membeli jika basah Rp. 3.800,.". Sebagai distributor meningkatkan pendapatannya dengan cara tidak hanya menjadi pembeli desa tetap juga mencari diluar wilayah. dalam menyikapi permainan harga mengikuti cara dari distributor

lain. Perbedaan harga dilihat dari kualitas setiap padi, dan berat timbangannya karena kualitas mempengaruhi harga, semakin baik kualitas maka semakin tinggi harga jual yang ditawarkan oleh distributor. Dalam menjalankan usahanya mengupayakan untuk tidak mengecewakan para petani, hal ini dilakukan dengan memberikan pelayanan yang baik, jujur, sehingga para petani merasa puas dan tidak ragu. Padi yang distributor beli dari petani jika dalam keadaan kering langsung ditimbun jika harga padi naik pada musim gagal panen biliau baru menjualnya. Ketika ada distributor dari luar wilayah yang ingin melakukan pembelian di Desa Sribasuki harus sesuai dengan distributor dalam desa, jika ada distributor luar diperbolehkan masuk dengan syarat memberi uang jalan atau uang komisi.<sup>65</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dari bapak Sugit asal Desa Trisnomulyo dan Bapak Minto asal Cempaka Nuban, sebagai distributor luar menyikapi persaingan antar distributor lain dengan santai karena wajar setiap bisnis perdagangan pasti ada persaingan dari dalam maupun luar dan persaingan menjadikan motivasi sebagai pedagang karena setiap bisnis jika tidak ada pesaing maka tidak ada pemacu untuk maju. Usaha yang beliau lakukan agar petani mau menjual hasil panennya yaitu dengan kejujuran dari segi penimbangan, harga, bersikap baik, meyakinkan petani/penjual agar menjual padinya karena petani merupakan raja bagi pedagang. Perbedaan distributor di Desa Sribasuki dengan distributor desa lainnya yaitu diketahui adanya memberikan uang jalan untuk masuk kedesa, dan harga juga harus berbeda.

---

<sup>65</sup> Wawancara Bapak Sringah, Bapak Ainunnaim, Bapak Sulaiman Selaku Distributor Dalam, Pada Tanggal 25 Mei 2017.

Perbedaan distributor di Desa Sribasuki dengan distributor desa lainya yaitu pendentang tidak setiap hari ada di lokasi. Menurut bapak sugit distributor Desa Sribasuki yang kurang baik yaitu distributor tidak jujur dalam hal melakukan penimbangan, harga, serta adanya uang komisi yang di beri oleh distributor luar agar dapat masuk ke Desa Sribasuki untuk membeli padi .<sup>66</sup>

Dengan adanya perilaku bisnis ini membuat para distributor enggan masuk ke Desa Sribasuki padahal banyak petani yang ingin menjual padi pada musim panen untuk kebutuhan.

Berdasarkan hasil Wawancara Dengan Ibu Srifatonah, Bapak Bunari, Ibu Tuyem, Bapak Suyitno dan Bapak Supardi sebagai petani di desa sribasuki kondisi harga padi saat ini, jika padi dalam keadaan kering sekitar harga Rp.4.200,- 4.400,./kg dan dalam keadaan basah harga kurang lebih Rp.3.800,- 4.100,./kg. Perilaku distributor dari desa jika membeli padi ada yang jujur ada juga yang tidak jujur dengan masalah harga. Ketika ada distributor luar masuk barulah distributor dalam mau menaikkan harga belinya sesuai pasaran. Keluhan yang sering kali dialami para petani mengenai harga barang yang hanya mengetahui harga dari distributor dalam, ujar bapak suyit dan Bapak Supardi “saya pernah mengalami kerugian ketika ada potongan timbangan dari distributor luar maupun dalam sebanyak 2kg perkandi menurut saya potongan itu terlalu banyak”.<sup>67</sup>

---

<sup>66</sup> Wawancara Bapak Sugit dan Bapak Minto selaku Distributor Luar, Pada Tanggal 27 Mei 2017.

<sup>67</sup> Wawancara, Ibu Srifatonah, Bapak Bunari, Ibu Tuyem, Bapak Suyitno dan Bapak Supardi selaku Petani Desa Sribasuki, Pada Tanggal 25 Mei 2017.

### **C. Analisis Perilaku Distributor Padi Ditinjau dari Etika Bisnis Islam**

Bersarkan hasil penelitian tersebut diatas, maka dapat dijelaskan bahwa berdasarkan hasil wawancara terdapat pertanyaan mengenai pertanyaan perilaku distributor dalam jual beli padi di desa Sribasuki . Pendorong utama menjadi distributor padi cenderung menjawab peluang usaha, meneruskan usaha orang tua dan mengikuti kemampuan meskipun harga padi tidak tetap tetapi menjadi pembeli merupakan usaha yang menjajikan untuk kedepanya.

Mengenai pembelian padi di katankan cukup baik karena pada saat ini musim panen walaupun ada sebagian yang tidak panen dikarnakan hama padi. Maka seorang ditributor harus pintar permainan harga agar tidak merugi bagi distributor.

Meningkatkan pendapat para distributor harus bisa memprediksi harga beli yang harus diberikan kepada petani, melakukan pembelian tidak hanya didesa tetapi diluar desa, agar tetap berlangsung ya jual beli dan tetap mendapatkan pemasukan untuk kebutuhan sehari-hari.

Setiap distributor tidak mau mengalami kerugian setiap distributor mempunyai harga untuk tiap pembelian, memperhitungkan untung dan ruginya dengan yang akan di bicarakan bersama melihat harga pasaran. Jika tidak mengikuti permainan harga dan harga pasaran pada hari itu maka pelanggan akan pindah menjual hasil panenanya kepada distributor lain. Maka dapat dikatakan bahwa distributor yang mampu mengikuti harga pasaran pada hari itu terhadap pembelian padi berpengaruh besar kepada tingkat minat pentani dalam menjual hasil panennya kepada distributor tersebut.



Adanya pesaing antar distributor agar tidak membuat lemah para distributor tetap menjalankan bisnisnya, karena didalam transaksi jual beli adanya pesaing itu wajar. Dengan adanya pesaing itu sudah menjadi resiko bagi distributor itu sendiri tinggal bagaimana distributor memberikan pelayanan yang baik dan memberikan kemudahan kepada petani.

Para distributor yang melakukan transaksi pembelian padi pada sekala besar tidak semata-mata hanya di beli dan dijual kembali. Tetapi ditimbun terlebih dahulu dengan jangka waktu yang lumayan lama dan barulah di jual kembali jika harga padi naik agar mendapat keuntungan yang berlipat supaya pembeli tidak rugi. Selain itu mendapat komisi lain dengan adanya distributor luar yang masuk ke desa dengan syarat yang distributor berikan adanya uang komisi/uang jalan sebagai izin masuk.

Distributor adalah perorangan atau badan usaha bertindak atas namanya sendiri yang di tunjuk oleh pabrik atau pemasok untuk melakukan pembelian, penjualan, penyimpanan, barang dalam partai besar secara tidak langsung kepada konsumen dan akhirnya dimiliki/dikuasai oleh orang lain yang menunjuknya. Perilaku distributor merupakan perilaku yang sebaiknya dilakukan dalam melakukan suatu usaha atau kegiatan bisnis, yang mempengaruhi perilaku pembeli adalah Faktor pribadi, Usia dan tahap daur ulang (Orang membeli suatu barang dan jasa yang berubah-ubah selama hidupnya). Pekerjaan (Pola konsumsi seseorang juga dipengaruhi oleh pekerjaannya. Seorang pekerja kasar akan membeli pakaian kerja dsb, seorang presiden pengusaha akan membeli pakaian yang wool yang mahal).

perinsip yang digariskan Al-quran agar menjaga aktivitas bisnis berada pada jalur yang benar sesuai dengan syariat Islam. Etika bisnis dapat dilihat sebagai suatu usaha untuk merumuskan dan menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam yaitu: Kesatuan (tauhid), Keadilan, Kejujuran, Kehendak bebas.

Perilaku distributor tidak jauh dari etika bisnis Islam hal ini perlu diterapkan agar tidak saling memberikan kerugian antara pihak yang bersangkutan. Etika tersebut yaitu : Ada 10 etika mengarah berperilaku , yaitu: Kejujuran (*honesty*), Integritas (*integrity*), Memelihara janji (*promise keeping*), Kesetiaan (*fidelity*), Keadilan (*fairness*), Suka membantu orang lain (*caring for others*), Hormat kepada orang lain (*respect dor others*), Kewarganegaraan yang bertanggung jawab, Mengejar keunggulan (*pursuit of excellence*), Dapat dipertanggung jawabkan (*accoutability*).

Ada dampak yang ditimbulkan ketika menjadi distributor dimana ada dampak positif yang ditimbulkan seperti membantu perekonomian desa Sribasuki, dengan adanya distributor desa dapat membantu petani pada saat akan menjual hasil panenanya untuk kebutuhan sehari-hari atau kebutuhan besar lainnya. Selain itu dapat menambah penghasilan untuk para distributor. Disamping ada dampak positif pasti di iringi dengan dampak negatif yang ditimbulkan seperti adanya persaingan antar distributor satu dengan distributor lainnya, yang akan mengakibatkan kecemburuan antar distributor tersebut, yang berdampak juga kepada petani yang akan menjual padinya kepada distributor.

Pada hakekatnya jual beli adalah proses tukar menukar antara pihak penjual pada pihak pembeli yang bertujuan agar masing-masing pihak saling memperoleh keuntungan tidak saling merugikan dalam proses jual beli yang mereka lakukan, karena tujuan sistem jual beli dalam Islam menghendaki adanya kejujuran, keterbukaan, dan adanya sikap suka sama suka untuk menjual dan membeli barang yang ditawarkan tersebut berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak selain itu jual beli di anggap sah apa bila memenuhi etika bisnis Islam.

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis dapatkan bahwa perilaku distributor padi mencerminkan perilaku yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam yaitu pada prinsip kejujuran. Kejujuran merupakan penuh dengan kepercayaan bersikap jujur, sungguh-sungguh, blak-blakan, berkata jujur tidak bohong, tidak mencuri, tidak menggelapkan.

Hal ini tidak sesuai dengan kenyataan yang terjadi transaksi jual beli yang di lakukan oleh distributor padi terdapat kecurangan pada penimbangan, penimbunan dan terkait dengan harga. Hal tersebut sesuai dengan keluhan yang dirasakan oleh para petani selama ini sehingga menimbulkan rasa kecewa terhadap distributor.

*Pertama* melakukan penimbunan: pernyataan ini yang ditegaskan oleh bapak sringah bapak ainunaim, bapak sulaiman "Padi yang distributor beli dari petani jika dalam keadaan kering langsung ditimbun jika harga padi naik pada musim gagal panen baru menjualnya" padahal dalam islam jelas di larang adanya penimbunan dalam waktu yang lama. Penimbunan adalah

membeli barang dengan jumlah besar agar barang tersebut berkurang di pasar sehingga harganya menjadi naik, dan pada waktu harga naik baru kemudian dijual kembali sehingga mendapat keuntungan yang berlipat ganda. Seorang pembeli mampu menjaga dan bertanggung jawabkan dihadapan Allah SWT. Sifat amanah harus dimiliki oleh membisnis muslim sebab tidak hanya untuk kepentingan muamalah semata tetapi berkaitan dengan status iman seseorang sebagaimana Rasulullah SAW

*Kedua* permainan harga: ditegaskan dengan wawancara bapak sugit dan bapak minto distributor luar “ membeli dibawah harga pasaran ” Selain itu pada prinsip keadilan yang yaitu berlaku adil dan berbudi luhur dan prinsip kejujuran dalam memberikan harga. bersedia mengakui kesalahan dan komitmen. hanya menguntungkan satu pihak yaitu pihak distributor dalam karena distributor luar hanya boleh membeli dibawah harga pasaran, dalam transaksi jual beli sebagian distributor mementingkan keuntungan yang tinggi untuk kepentingan pribadi Padahal perilaku tersebut menimbulkan kerugian pada pihak terkait, sehingga merugikan para petani juga yang ingin menjual padinya, petani hanya dapat mengetahui harga dari distributor dalam Desa Sribasuki. Seorang pembeli melakukan kegiatan bisnis yang menyimpang mungkin juga adanya faktor keadaan ekonomi yang mendorong para distributor bertindak seperti itu padahal mereka mengetuinya bahwa tindakanya salah. Selain itu pada jual beli yang dilarang Tidak diperbolehkan melakukan penguasaan pasar yang akan menghambat manusia mendapatkan harga.

*Ketiga* masalah lain terkait dengan adanya uang komisi/uang jalan: pernyataan ini ditegaskan oleh bapak sugit dan Bapak minto “adanya uang komisi yang di bebaskan kepada distributor luar yang ingin membeli padi dari petani Desa Sribasuki”, dengan adanya permasalahan tersebut menimbulkan kurangnya minat distributor lain untuk masuk ke dalam Desa Sribasuki.. Masalah ini tidak sesuai dengan prinsip kehendak bebas/kebebasan. Dalam bisnis, manusia mempunyai kebebasan untuk membuat suatu perjanjian atau tidak, melaksanakan bentuk aktifitas bisnis tertentu untuk berkreasi mengembangkan potensi bisnis yang ada pada dasarnya Islam juga mengenal perdagangan bebas karena prinsip perdagangan dalam Islam sebenarnya adalah kebebasan, kebebasan dalam melakukan transaksi antara penjual dan pembeli berdasarkan keiklasan serta tidak ada pemaksaan. Kebebaan dalam ekonomi merupakan implemetasi dari tanggung jawab individu terhadap aktivitas termasuk aktivitas ekonomi. Karena tanpa adanya kebebasan tersebut seorang muslim tidak dapat melaksanakan hak dan kewajibanya dalam kehidupan. perilaku distributor dalam menunjukkan perilaku yang tidak sesuai dengan etika bisnis yaitu tidak adanya kebebasan dalam melakukan transaksi jual beli. Distributor dalam tidak memberikan kebebasan kepada distributor luar, di saat distributor luar ingin melakukan transaksi jual beli padi di desa Sribasuki yaitu adanya pembebanan uang masuk/uang komisi.

Sikap melayani merupakan utama bagi seorang pembisnis, bagian penting ini dari sikap melayani adalah sopan santun, rendah hati dan bersifat adil dengan mitra bisnisnya. Prinsip keadilan dapat dilihat dari ajaran islam

yang melarang umat berbuat zalim atau menggunakan aturan yang tidak adil dalam mencari harta, padahal islam mengajarkan tatacara yang adil dan jujur dalam mendapatkan harta kekayaan. Perinsip ini agar kekayaan tidak menumpuk pada segolongan kecil masyarakat.

Seharusnya dalam melakukan kegiatan bisnis di mulai dengan ihtikad yang baik, Di dalam ajaran Islam, ada satu ajaran yang dikenal dengan niat, hal ini yang menjadi pangkal otak pekerjaan hati, Meskipun peran niat di dalam bidang muamalah tidak selamanya terkait dengan sah tidaknya suatu akad transaksi, namun niat dipastikan turut menentukan atau mempengaruhi transaksi pada khususnya dan hubungan dunia usaha pada umumnya. Sebab, bagaimana pun tingkah laku manusia itu mustahil bisa terlepas dari perbuatan hati terekspresikan dengan niat atau itikad baik.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan yang di uraikan pada bab sebelumnya, maka dapat di simpulkan bahwa perilaku distributor padi dari dalam desa menunjukkan perilaku yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam yaitu pada perinsip kejujuran, kebebasan, keadilan. Karena transaksi jual beli yang di lakukan oleh distributor dalam desa terdapat kecurangan pada timbangan, penimbunan dan harga, tidak adanya kebebasan dalam melakukan transaksi jual beli. Distributor dalam tidak memberikan kebebasan kepada distributor luar, di saat distributor luar ingin melakukan transaksi jual beli padi di desa Sribasuki adanya pembebanan uang masuk/uang komisi yang menimbulkan rasa kecewa dari distributor luar sehingga para petani juga merasa dirugikan sebab petani hanya mengetahui harga padi dari distributor dalam desa.

#### **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis ingin memberikan saran yang bertujuan utuk meningkatkan kualitas transaksi jual beli yang ada di Desa Sribasuki yaitu:

1. Seharusnya perlu diadakan pembinaan kepada distributor dalam memberikan penjelasan tentang perniagaan yang benar yang di perbolehkan dalam syari'at Islam maupun perniagaan yang dilarang menurut syari'at Islam.
2. Bagi distributor luar diharapkan lebih bijaksana dalam melakukan transaksi pembelian.
3. Bagi para petani sebainya lebih berhati-hati memilih distributor untuk menjual padinya



## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rahman, Ghufron Ihsan Dan Saifudin Sidiq, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011.
- Adiwarman A.Karim, *Ekonomi Mikro Islam, Edisi Ketiga*, Jakarta: Rajawali Press, 2008.
- Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syari'ah*, Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2009
- Al-Qur'an dan Terjemahan.
- Amir Syarifudin, *Garis-Garis Besar Fiqih*, Jakarta: Predana Media, 2003.
- Amirudin dan Zainal Asikin, *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2004.
- Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ke Tiga*, Jakarta: Balai Pustaka, 2009
- Diksi, *Kamus saku bisnis dilengkapi dengan istilah istilah ekonomi, keuangan, dan perbankan*, goe, 2005.
- Faisal Badroen, dkk, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Jakarta: Kencana Pranata Media Group, 2006.
- Frans M, *Peluang bisnis mendirikan perusahaan distributor*, Jakarta: PT. Grasindo, 2017.
- Hendi Suhendi, *fiqih Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.
- Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*, Sewon Bantul Yogyakarta: Kaukaba Dipantara, 2014.
- Lexy J.Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, edisi revisi, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2012.
- Mardani, *Fikih Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana, 2012.

- Muhammad Amin Suma, *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi Islam Keuangan Islam*, Jakarta: Kholam Publishing, 2008.
- Muhammad Nizarudin Alim, *Muhasabah Keuangan Syariah*, Solo: PT. Aqwan Media Profetika, 2011.
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: Rineka Cipta, 2009.
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2008.
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Teori Ke Praktek* , Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Mujiarto Aliaras Wahid, *Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006.
- Mustad Ahamad, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Jakarta: Pustaka Al –Kausar, 2001.
- Nasution, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*, Jakarta: Bumi Aksara,
- Paul hersey, *Menejemen Perilaku Organisasi Pendayagunaan Sumberdaya Manusia*, Jakarta: Elangga, Edisi Keempat,
- Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller, *Menejemen Pemasaran Edisi Ke Dua Belas Jilid 2*, Indonesia: Pt Mancana Jaya Cemerlang, 2008.
- Rahmat Syafi'i, *Fikih Muamalah* , Bandung: Pustaka Setia, 2001.
- Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003.
- Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunah, Jilid IV*, Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006.
- Soerjono Soekanto, *Pengatantar Penelitian Hukum*, cet.ketiga, Jakarta: UI PRESS, 1986.
- Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikroekonomi*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004.
- Suhrawardi K.Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2004.
- Sulaiman Rasjid, *fikih Islam*, bandung: sinar baru algensindo, 2012.
- Sumardi Suryabata, *Metodologi Penelitian*, cet.ke IV, Jakarta: Rajawali Press, 1991.

Sutrisno Hadi, *Metode Research, Jilid I*, Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM, 1984.

T. Gilarto, *Pengantar Ilmu Ekonomi Bagian Makro*, Yogyakarta. Kanisius, 1991.

Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, Ed.3, Cet.2. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional Balai Pustaka, Jakarta: 2002.

Zuhairi et.al, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016, *STAIN Jurai Siwo Metro*

PERILAKU DISTRIBUTOR PADI  
DI TINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM  
(Studi Terhadap Transaksi Jual Beli Padi Di Desa Sribasuki  
Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)

OUTLINE

HALAMAN SAMPUL  
HALAMAN JUDUL  
HALAMAN PERSETUJUAN  
HALAMAN PENGESAHAN  
HALAMAN ABSTRAK  
HALAMAN ORINALITAS PENELITIAN  
HALAMAN MOTO  
HALAMAN PERSEMBAHAN  
HALAMAN KATA PENGANTAR  
DAFTAR ISI  
DAFTAR TABEL  
DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Jual beli
  - 1. Pengertian Jual Bel
  - 2. Dasar Hukum Jual Beli
  - 3. Syarat-syarat Jual Beli
  - 4. Jual Beli dalam Islam
  - 5. Penetapan Harga
- B. Perilaku Dtributor
  - 1. Pengertian perilaku
  - 2. Pengertian distributor

3. Perilaku distributor Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika Bisnis
2. Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam
3. Karakteristik Etika Bisnis Islam

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisa Data

BAB IV HASIL PENELITIAN PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum Desa Sribasuki
- B. Perilaku Distributor Padi Terhadap Transaksi Jual Beli
- C. Analisis Perilaku Distributor Padi Di Tinjau dari Etika Bisnis Islam

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Metro, Desember 2016

Penulis



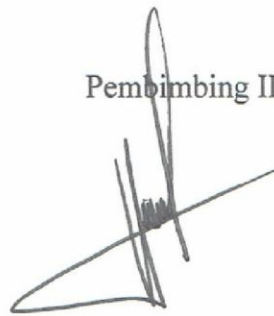
**Tri Wulandari**  
NPM. 1289524

Pembimbing I



**Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH**  
NIP. 19720611 1998032 001

Pembimbing II



**Husnul Fatarib, Ph.D**  
NIP. 19740104 199903 1 004



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI**  
**(STAIN) JURAI SIWO METRO**  
**JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Kota Metro Telp. (0725) 41507

Nomor : Sti.06/J-SY/PP.00.9/0609/2016  
Lampiran : -  
Perihal : **Pembimbing Skripsi**

Metro, 29 April 2016

Kepada Yth:

1. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
  2. H. Husnul Fatarib, Ph.D
- di -

Metro

*Assalamu'alaikum wr.wb.*

Untuk membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II skripsi mahasiswa :

Nama : Tri Wulandari  
NPM : 1289524  
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah (ESy)  
Judul : Perilaku Distributor Padi Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Study Kasus Di Desa Sribasuki Kecamatan Batanghari Lampung Timur)

Dengan ketentuan :

- 1 Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai selesai skripsi:
  - a Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
  - b Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
- 2 Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
- 3 Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang dikeluarkan oleh STAIN Jurai Siwo Metro tahun 2013
- 4 Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
  - a Pendahuluan ± 2/6 bagian.
  - b Isi ± 3/6 bagian.
  - c Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum wr.wb.*

Ketua Jurusan,

**Siti Zulaikha, S.Ag., MH**  
NIP. 197206111998032001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimil (0725) 47296.  
Website: www.metrouniv.ac.id; e-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**SURAT TUGAS**

Nomor: B-1444/In.28/R/TL.01/03/2017

Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, Menugaskan Kepada Saudara:

Nama : TRI WULANDARI  
NPM : 1289524  
Semester : 10 (Sepuluh)  
Jurusan : Ekonomi Syariah


Untuk :

1. Mengadakan observasi/survey di DESA SRIBASUKI KECAMATAN BATANGHARI LAMPUNG TIMUR, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PERILAKU DISTRIBUTOR PADI DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (STUDI TERHADAP TRANSAKSI JUAL BELI PADI DI DESA SRIBASUKI KECAMATAN BATANGHARI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR)".
2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan. terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro  
Pada Tanggal : 16 Maret 2017

Mengetahui,  
Pejabat Setempat

  
SARTONO

an. Rektor  
Wakil Rektor Bidang Akademik,



Dr. Suhairi, S.Ag. MH  
NIP. 197216011999031003





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmujo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimil (0725) 47296  
Website: www.metrouniv.ac.id, e-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

Nomor : B-1445/In.28/R/TL.00.03/2017  
Lampiran : -  
Perihal : IZIN RESEARCH

Kepada Yth.,  
KEPALA DESA SRIBASUKI  
KECAMATAN BATANGHARI  
LAMPUNG TIMUR  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-1444/In.28/R/TL.01/03/2017,  
tanggal 16 Maret 2017 atas nama saudara:

Nama : TRI WULANDARI  
NPM : 1289524  
Semester : 10 (Sepuluh)  
Jurusan : Ekonomi Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di DESA SRIBASUKI KECAMATAN BATANGHARI LAMPUNG TIMUR, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PERILAKU DISTRIBUTOR PADI DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (STUDI TERHADAP TRANSAKSI JUAL BELI PADI DI DESA SRIBASUKI KECAMATAN BATANGHARI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro 16 Maret 2017

an. Rektor

Wakil Rektor Bidang Akademik,



Dr. Suhairi, S.Ag. MH

NIP. 197210011999031003



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI**  
**(STAIN) JURAI SIWO METRO**  
**JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Kota Metro Telp. (0725) 41507

Nomor : Sti.06/J-SY/PP.00.9/0654/2016

Metro, 10 Mei 2016

Lampiran : -

Perihal : Izin Pra Survey

Kepada Yth,  
Kepala Desa Sribasuki Kecamatan Batanghari Lampung Timur  
di -  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi mahasiswa kami:

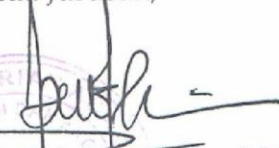
Nama : Tri Wulandari  
NPM : 1289524  
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah (ESy)  
Judul : Prilaku Distributor Padi Di Tinjau Dari Etika Bisnis  
Islam (Studi Kasus Di Desa Sribasuki Kec. Batanghari  
Lampung Timur)

Mohon kiranya Bapak/Ibu berkenan memberikan izin kepada mahasiswa tersebut untuk melakukan pra survey dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi yang dimaksud.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

Ketua Jurusan,

  
Siti Zulakha, S.Ag.,M.H.  
NIP. 197206111998032001



**PEMERINTAH KABUPATEN LAMPUNG TIMUR**  
**KECAMATAN BATANGHARI**  
**DESA SRIBASUKI**

*Sekretariat Dusun Pagerwojo RT 09 RW 03 Desa sribasuki Kecamatan Batanghari Lampung Timur Kode pos 34181*

**SURAT KETERANGAN**

NOMOR : 400/108/2015/2017

Kepada Yth. Ketua IAIN METRO

Di -

METRO

*Assalamu'alaikum, Wr . Wb*

Sehubungan dengan Surat Izin Research Nomor : B-1445/In.28/R/TL.00/03/2017 dari kampus IAIN yang Kami

terima tentang permohonan izin penelitian atas nama Mahasiswi :

Nama	:	Tri Wulandari
Tempat Tanggal Lahir	:	Cempaka Nuban, 06-08-1993
Nomor NIK	:	1807134608930001
Jenis Kelamin	:	Perempuan
Pekerjaan	:	Pelajar/Mahasiswi
NPM	:	1289524
Fakultas/Jurusan	:	Ekonomi Dan Bisnis Islam/Esy
Judul Skripsi	:	PERILAKU DISTRIBUTOR PADI DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Terhadap Transaksi Jual Beli Padi Di Desa Sribasuki Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur).
Warga Negara	:	Indonesia
Agama	:	Islam
Tempat Tinggal	:	Dusun IV Cempaka Nuban Rt.014, Rw.001.

Dengan ini kami memberikan persetujuan untuk penelitian sesuai ketentuan dan Peraturan Desa Sribasuki ,  
demikian surat keterangan ini di buat dengan sebenarnya, *Wasslamu'alaikum, Wr.Wb*

Sribasuki 15 Mei 2017

Aparat Setempat Desa Sribasuki

Sekretaris

  
SARTONO

PERILAKU DISTRIBUTOR PADI  
DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM  
(Studi Terhadap Transaksi Jual Beli Padi Di Desa Sribasuki  
Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

A. Wawan cara Kepada Para Distributor Padi Di Desa Sribasuki

1. Apa yang mendorong anda untuk memilih sebagai distributor padi?
2. Bagaimana pembelian padi oleh distributor di desa Sribasuki?
3. Apa yang anda lakukan untuk meningkatkan pendapatan sebagai distributor padi?
4. Bagaimana anda menyikapi premainan harga dari distributor lain?
5. Apakah ada perbedaan harga dari segi kualitas setiap padi yang akan dijual oleh petani kepada anda?
6. Apa usaha yang anda lakukan agar selalu dapat dipercaya oleh petani ketika sedang transaksi jual beli padi?
7. Apakah padi yang anda jual selanjutnya langsung disetor atau ditimbun terlebih dahulu?
8. Bagaimana ketika ada distributor lain dari luar wilayah yang melakukan pembelian didesa Sribasuki?

B. Wawancara Kepada Distributor Berasal Dari Luar

1. Bagaimana anda menyikapi persaingan antar distributor lain?
2. Apakah usaha yang anda lakukan agar petani mau menjual hasil panennya kepada anda?
3. Apakah ada perbedaan distributor didesa Sribasuki dengan distributor desa lain?
4. Menurut anda adakah perilaku yang kurang baik dari distributor yang ada didesa Sribasuki?

C. Wawancara Kepada Petani Padi Di Desa Sribasuki

1. Bagaimana kondisi harga padi pada saat ini yang petani ketahui?
2. Bagaiman perilaku distributor ketika membeli padi anda?
3. Adakah keluhan dari petani yang merasa tidak puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh distributor ketika membeli dari petani?
4. Menurut bapak/ibu bagaimanakah karakter para distributor didesa Sribasuki?
5. Apakah bapak/ibu pernah mengalami kerugian dari distributor yang curang misal mengurangi timbangan dan takaran ketika membeli padi dari petani?

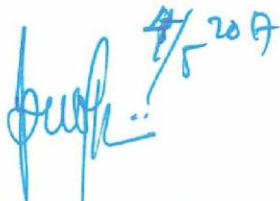
Metro, <sup>Mei</sup> Januari 2017

Penulis



**Tri Wulandari**  
NPM. 1289524

Pembimbing I



**Hji. Siti Zulaikha, S.Ag, MH**  
NIP. 19720611 199803 2 001

Pembimbing II




**Husnul Fatarib, Ph.D**  
NIP. 19740104 199903 1 004

 <b>SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI</b> <b>STAIN JURAI SIWO METRO</b> Jln. Ki. Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. (0725) 41507	No Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
	No Revisi	RO
	Tgl berlaku	
	Halaman	1 dari 1

### FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Tri Wulandari  
 NPM : 1289524

Jurusan/Prodi : Syari'ah dan Ekonomi Islam/ESy  
 Semester/TA : VIII/2016

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing		Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		I	II		
	Jum'at 22/7 2016		✓	R.M diperjelas, & disesikan dg LBM -	
			✓	LBM masih perlu dilengkapi materi argumentatif penyebab penelitian -	
			✓	Sumber data diperbaiki serta dg teori & karakteristik penelitian -	
			✓	Teknik pengumpulan data, tdk perlu wawancara observasi.	
	Rabu 27/7 2016		✓	Aa proposal sd direvisi ke pemb-I	

Dosen Pembimbing II



**Husnul Fatarib, Ph.D**  
 NIP. 19740104 199903 1 004

Mahasiswa Ybs,



**Tri Wulandari**  
 NPM. 1289524



**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
(STAIN) JURAI SIWO**

Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
No. Revisi	RO
Tgl. Berlaku	-
Halaman	-

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI**

Nama : **TRI WULANDARI**  
NPM : 1289524

Jurusan / Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam / ESy  
Semester / TA : IX / 2016-2017

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 16/10 2016 20/10 2016		<p>→ LBM → mengenai tentu itu terjadi lalu ada pengujian pangram al &amp; si didesa et! → apa yg bertentangan dg konsep!</p> <p>→ Kon. Relevan &amp; Berhikmah libat et!</p>	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

**Siti Zulaikha, S.Ag, MH**  
NIP. 19720611 199803 2 001

**Tri Wulandari**  
NPM. 1289524





**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
(STAIN) JURAI SIWO**

Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
No. Revisi	RO
Tgl. Berlaku	-
Halaman	-

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI**

Nama : **TRI WULANDARI**  
NPM : 1289524

Jurusan / Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam / ESy  
Semester / TA : IX / 2016-2017

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 02/11 2016 6/11 2016		LBM thk boleh megistik fikasi! jika spk in sin kaban mudharabah jikat kembali sth yg !aku chet kembalikan Coron? di aku yg!!	
	Jumat 11/11 2016 14/11 2016	✓	ACC di kirimkan lengkap war? ya. Pabali penelitian telusur	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

**Siti Zulaikha, S.Ag, MH**  
NIP. 19720611 199803 2 001

**Tri Wulandari**  
NPM. 1289524



SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
(STAIN) JURAI SIWO

Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
No. Revisi	RO
Tgl. Berlaku	-
Halaman	-

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : TRI WULANDARI  
NPM : 1289524

Jurusan / Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam / ESy  
Semester / TA : IX / 2016-2017

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	19/12 2016	✓	Ace online & sekurangnya di diskursi-kan dg pemb. I	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs.

Husnul Fatarib, Ph.D

NIP. 19740104 199903 1 004

Tri Wulandari

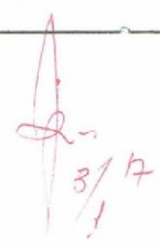

NPM. 1289524

 <b>SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI</b> <b>STAIN JURAI SIWO METRO</b> Jln. Ki. Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. (0725) 41507	No Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
	No Revisi	RO
	Tgl berlaku	
	Halaman	

### FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Tri Wulandari  
 NPM : 1289524


Jurusan/Prodi : Syari'ah dan Ekonomi Islam/ESy  
 Semester/TA : IX / 2016-2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		I		
	Selasa 20-12-2016	✓	Perbaikan outline tdk membuat sintesis selingan tdk perlu	 3/17
	12/1 2017	✓	ACC outline lanjutan	

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs,

Hj.Siti Zulaikha, S.Ag, MH  
 NIP. 19720611 199803 2 001

  
Tri Wulandari  
 NPM. 1289524



**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
(STAIN) JURAI SIWO**

Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
No. Revisi	RO
Tgl. Berlaku	-
Halaman	-

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI**

Nama : **TRI WULANDARI**  
NPM : 1289524

Jurusan / Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam / ESy  
Semester / TA : X / 2016-2017

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	6-12-2017	✓	<p>LBM bukan pengajaran jurnal, tp berbicara ttg dendahnya masalah utk si kita → ttg melatirnya dan kesjangan antara kini m prktel! Maba fokus pd idaya prktel yg menympang pd hsl m survey. RM → diperbaiki! selanjutnya peneriba! Bab II → didar oleh dari flog spot 666 Isi konmu tidak dan dus <del>ini</del> medaley! - perlatihan atau/ padaman perulisa</p>	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH  
NIP. 19720611 199803 2 001

Tri Wulandari  
NPM. 1289524



FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Tri Wulandari**  
NPM : 1289524

Jurusan / Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam/ESy  
Semester / TA : X/2017

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	17/3 2017		Perbaiki Bab III - skripsi bab dan proposul Dalam skripsi hrs ada tabel wawancara lihat off di lku.	
	27/3 2017		- Data primer dan sekunder com bln dan pembale- an grp distributis dll yg menjadi data. Gekuder lalu susun sisa ds n sumber? - Perlihatkan penyetalan ku byk usalaham!	30/3 2017 

Dosen Pembimbing

Mahasiswa Ybs.

**Husnul Fatarib, Ph.D**  
NIP. 19740104 199903 1 004

**Tri Wulandari**  
NPM. 1289524



SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
(STAIN) JURAI SIWO

Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
No. Revisi	RO
Tgl. Berlaku	-
Halaman	-

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : TRI WULANDARI  
NPM : 1289524

Jurusan / Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam / ESy  
Semester / TA : X / 2016-2017

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat 20/1/2017	II	Perbaiki sistematika yg ada di teori penyikutan logika penelitan	
		II	Teori yg sumber data diperbaiki.	
	Rabu 24/1/2017	II	Ace BAB I - III 1 Ace APD	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs.

Husnul Fatarib, Ph.D  
NIP. 19740104 199903 1 004

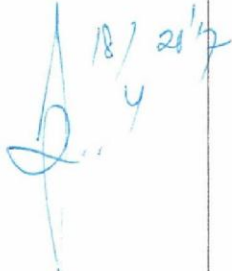
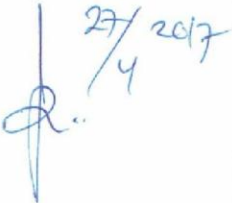

Tri Wulandari  
NPM. 1289524



FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Tri Wulandari**  
NPM : 1289524

Jurusan / Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam/ESy  
Semester / TA : X/2017

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 10/17 /04		ACC BAB I - III Lanjutan APD dan sint Riset	 18/2017
	Jumat 21/17 /04		Problematika APD selanjutnya eff	 27/2017
	selasa 02/2017 /05		ACC APD Lanjutan penulisan	 4/2017

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

**Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH**  
NIP. 19720611 199803 2 001

**Tri Wulandari**  
NPM. 1289524



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

No. Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
No. Revisi	RO
Tgl. Berlaku	-
Halaman	-

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Tri Wulandari**  
NPM : 1289524

Jurusan / Prodi : SyariahdanEkonomi Islam/ESy  
Semester / TA : X/2017

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 5/7 2017	✓	Teri & penyempurnaan kertas dan membuat sbb wordbel, parttime	↓
		✓	Ace skripsi 1 dilanjutkan bimbingan ke pemb I	↓

Dosen Pembimbing

**Husnul Fatarib, Ph.D**

NIP. 19740104 199903 1 004

Mahasiswa Ybs.

**Tri Wulandari**

NPM. 1289524





FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Tri Wulandari**  
NPM : 1289524

Jurusan / Prodi : **SyariahdanEkonomi Islam/ESy**  
Semester / TA : **X/2017**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	6/2017 17	1.	Perhatikan: - Persepsi - Belian bukan baik - Margin - alih a - metode wawancara 2. Isi dari wawancara rata? Sama pernyataan mana sebaiknya di satukan jika nama? ya tepat di tulis Badriya 3. Analisis → tidak bisa kita jadi bya ditjen. di stasi etika baik (sua) beur / sukul ? ya sibi ya mian!	11/7 

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH  
NIP. 19720611 199803 2 001



Tri Wulandari  
NPM. 1289524



**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : **Tri Wulandari**  
 NPM : 1289524

Fakultas / Jurusan : Syariah /EBI  
 Semester / TA : X/2017

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	12/17 10/7 Rabu		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mans byk beudie penerbitan</li> <li>- buku piladun yg terbiting di kelas</li> <li>- libat off di kelas.</li> <li>- pabiki dan cerapan usun = yg.</li> </ul>	<p>10/17 /7</p> 
	17/7 2017		<p>pabiki :                  abstrak                  pabik                  off libat off</p>	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH  
 NIP. 19720611 199803 2 001




Tri Wulandari  
 NPM. 1289524

 <b>KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA</b> <b>INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO</b> <b>JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM</b> Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id	No. Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
	No. Revisi	RO
	Tgl. Berlaku	-
	Halaman	-

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : **Tri Wulandari** Jurusan/Fakultas : Syariah dan Ekonomi Bisnis Islam  
 NPM : 1289524 Semester / TA : X/2017

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	18/17 /07 Selasa		te dimurozamkan	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.



**Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH**  
 NIP. 19720611 199803 2 001

**Tri Wulandari**  
 NPM. 1289524

## RIWAYAT HIDUP



Tri Wulandari di Desa Cempaka Nuban kec. Batanghari Nuaban Kab. Lampung Timur pada tanggal 06 Agustus 1993. Putri ketiga dari bapak Katino dan Ibu Markamah.

Pendidikan dasar penulis ditempuh di SDN 2 Cempaka Nuban, di selesaikan tahun 2008, kemudian melanjutkan di SMPN 3 Batanghari lulus tahun 2010.

Sedangkan pendidikan menengah keatas di SMAN 1 RAMURA dan selesai pada tahun 2012. Kemudian melanjutkan pendidikan di STAIN Jurai Siwo Mitro yang beralih status menjadi IAIN Metro Jurusan Ekonomi Syariah dimulai pada semester 1 TA 2012