

SKRIPSI

**PRAKTIK JASA *BARBERSHOP* PERSPEKTIF
HUKUM EKONOMI SYARIAH
(Studi Kasus Pada Pasar Kotagajah)**

Oleh:

RYAN PRASETYO

NPM. 14124839



Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah
Fakultas Syariah

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
TAHUN 1441 H / 2020 M**

**PRAKTIK JASA *BARBERSHOP* PERSPEKTIF
HUKUM EKONOMI SYARIAH
(Studi Kasus Pada Pasar Kotagajah)**

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H.)

Oleh:

RYAN PRASETYO
NPM. 14124839

Pembimbing I : Drs. M. Saleh, M.A.
Pembimbing II : Dr. Edi Susilo, M.H.I.

Jurusan Hukum Ekonomi Syaria'ah
Fakultas Syariah

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1441 H / 2020 M

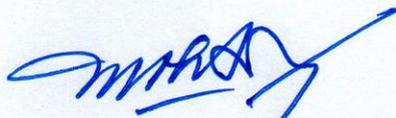
HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : PRAKTIK JASA BARBERSHOP PERSPEKTIF HUKUM
EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus Pasar Kotagajah)
Nama : RYAN PRASETYO
NPM : 14124839
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Syari'ah
Institut Agama Islam Negeri Metro.

Pembimbing I



Drs. M. Saleh, MA.
NIP. 19650111 199303 1 001

Pembimbing II



Dr. Edi Susilo, M.H.I.
NIP.

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan
Saudara Ryan Prasetyo**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syariah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di _____ Tempat

Assalammu'alaikum Wr. Wb.

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : **RYAN PRASETYO**
NPM : 14124839
Fakultas : Syariah
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (HESy)
Judul : **PRAKTIK JASA BARBERSHOP PERSPEKTIF HUKUM
EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus Pasar Kotagajah)**

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Metro, Juli 2020

Pembimbing I,

Pembimbing II,



Drs. H. M. Saleh, M.A
NIP. 19650111 199303 1 001



Dr. Edi Susilo, M.H.I



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH**

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

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor: *0859/In.28.2/D/PP.0091.07/2020*

Skripsi dengan Judul: PRAKTIK JASA BARBERSHOP PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH, disusun Oleh: RYAN PRASETYO, NPM: 14124839, Jurusan: Hukum Ekonomi Syaria'ah telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Syariah pada Hari/Tanggal: Kamis/23 Juli 2020.

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Drs. H. M. Saleh, M.A

Penguji I : H. Nawa Angkasa, SH, MA

Penguji II : Dr. Edi Susilo, M.H.I

Sekretaris : Enny Puji Lestari, M.E.Sy

(*[Signature]*)
(*[Signature]*)
(*[Signature]*)
(*[Signature]*)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Syariah



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

ABSTRAK

PRAKTIK JASA *BARBERSHOP* PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus Pada Pasar Kotagajah)

Oleh :

RYAN PRASETYO

NPM. 14124839

Barbershop berbeda dengan pangkas rambut biasa dari proses cukur rambut, cuci rambut, pijat kepala, sampai proses *hairstyling* atau penataan rambut ditawarkan oleh *Barbershop* yang tentunya tidak dijumpai pada pangkas rambut biasa. Salah satu lokasi yang saat ini banyak terdapat *barbershop* adalah pasar Kotagajah. *Barbershop* di Pasar Kotagajah melayani berbagai macam model potongan rambut yang saat ini sedang *trend*. Islam mengajarkan kepada umat manusia agar dalam memberikan pelayanan harus sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam yakni bersifat disiplin, profesional, amanah, dan memelihara etos kerja.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui praktik jasa *barbershop* di pasar Kotagajah dalam perspektif hukum ekonomi syariah. Penelitian yang dilakukan merupakan penelitian lapangan yang menggunakan informasi yang diperoleh dari sasaran penelitian yang selanjutnya disebut informan atau responden. Data diperoleh dari 2 pemilik *barbershop* dan 5 pelanggan *barbershop*. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan dokumentasi. Semua data-data tersebut kemudian dianalisis menggunakan analisis kualitatif melalui pendekatan induktif.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti paparkan yang kemudian peneliti analisa, peneliti menyimpulkan bahwa praktik jasa *barbershop* di pasar Kotagajah tidak sepenuhnya dilakukan berdasarkan prinsip hukum ekonomi syariah. Hal ini karena dari 12 prinsip hukum ekonomi yang ada, hanya 4 prinsip yang sesuai dengan praktik yang terjadi. Prinsip-prinsip tersebut di antaranya 1) Prinsip Keadilan, 2) Prinsip Pemilikan, 3) Prinsip Keseimbangan (*Wasathyah/I'tidal*), dan 4) Prinsip Pertanggung Jawaban (*Al-Mas'uliyah*). Selain prinsip-prinsip tersebut, praktik yang terjadi di *barbershop* pasar Kotagajah tidak sesuai dengan prinsip jasa dalam hukum ekonomi syariah yakni tidak profesional dalam menjalankan profesinya sebagai *barberman*, dan juga tidak memiliki etos kerja yang baik. Padahal sebagaimana diketahui bahwa profesionalitas yang sesuai dengan profesinya serta etos kerja tinggi merupakan tolok ukur yang sangat penting dalam menjalankan usaha sesuai dengan hukum ekonomi syariah.

Kata Kunci: *Jasa Barbershop & Hukum Ekonomi Syariah*

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : RYAN PRASETYO
NPM : 14124839
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah

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, 13 Juli 2020

Yang M



RYAN PRASETYO

NPM. 14124839

MOTTO

أَهُمْ يَفْسِمُونَ رَحْمَةَ رَبِّكَ نَحْنُ فَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ

بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا وَرَحْمَتُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِّمَّا يَجْمَعُونَ ﴿٣٢﴾

Artinya: “Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan Kami telah meninggikan sebahagian mereka atas sebahagian yang lain beberapa derajat, agar sebahagian mereka dapat mempergunakan sebahagian yang lain. Dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan.”¹ (Q.S. Az-Zukhruf: 32).

¹ Q.S. Az-Zukhruf [43]: 32

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk orang-orang yang telah memberikan arti bagi hidupku. Orang-orang yang selalu memberikan kritik dan saran, dengan pengorbanan, kasih sayang dan ketulusannya.

1. Kepada kedua orang tuaku tercinta, yang selama ini selalu mendampingi perjalanan hidupku dalam kondisi apapun. Selalu melimpahkan kasih sayang yang sangat luar biasa.
2. Untuk kakak-kakakku tersayang, yang selalu memberiku semangat dalam keadaan apapun dan untuk keluarga besarku atas support dan dukungannya.
3. Sahabat-sahabat tersayangku yang luar biasa memberi semangat kepada peneliti dalam penelitian skripsi ini
4. Almamaterku tercinta Fakultas Syari'ah Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah (HESy) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah (HESy) Fakultas Syariah IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, selaku Rektor IAIN Metro, Bapak Drs. M. Saleh, MA, selaku Pembimbing I dan Bapak Dr. Edi Susilo, M.H.I., selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi. Peneliti juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan. Ucapan terimakasih juga peneliti haturkan kepada Ayahanda dan Ibunda yang senantiasa mendo'akan dan memberikan dukungan dalam menyelesaikan pendidikan.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga skripsi ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu hukum ekonomi syariah.

Metro, 13 Juli 2020

Peneliti,



RYAN PRASETYO
NPM. 14124839

DAFTAR ISI

	Hal.
HALAMAN SAMBUNG.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN NOTA DINAS.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
ABSTRAK.....	vi
ORISINALITAS PENELITIAN.....	vii
MOTTO.....	viii
PERSEMBAHAN.....	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian.....	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	8
D. Penelitian Relevan.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Jasa.....	11
1. Pengertian Jasa.....	11
2. Karakteristik Jasa.....	14
3. Jenis-jenis Jasa.....	17
4. Prinsip-prinsip Jasa.....	19
B. <i>Barbershop</i>	20
1. Pengertian <i>Barbershop</i>	20
2. Pelayanan dalam <i>Barbershop</i>	21
3. Strategi <i>Barbershop</i> dalam Mensiasati Konsumen.....	23
4. Model Potong Rambut dalam Pandangan Islam.....	24
C. Hukum Ekonomi Syariah.....	27
1. Pengertian Hukum Ekonomi Syariah.....	27
2. Landasan Hukum Ekonomi Syariah.....	29

3. Ruang Lingkup Hukum Ekonomi Syariah.....	32
4. Prinsip Hukum Ekonomi Syari'ah	32
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan Sifat Penelitian	37
B. Sumber Data.....	38
C. Teknik Pengumpulan Data.....	39
D. Teknik Analisis Data.....	42
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum <i>Barbershop</i> Pasar Kotagajah.....	43
B. Praktik Jasa <i>Barbershop</i> di Pasar Kotagajah	44
C. Analisis Praktik Jasa <i>Barbershop</i> di Pasar Kotagajah Perspektif Hukum Ekonomi Syariah.....	51
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	64
B. Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran-lampiran:

1. Outline
2. APD (Alat Pengumpul Data)
3. Surat Bebas Pustaka
4. SK Pembimbing
5. Surat Izin Riset
6. Surat Tugas
7. Dokumentasi
8. Kartu Konsultasi Bimbingan Skripsi
9. Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bagi seorang Muslim, *muamalah* adalah persoalan duniawi tetapi didalamnya terdapat aturan-aturan (hukum) Allah SWT, yang ditujukan untuk mengatur kehidupan manusia dalam urusan keduniaan atau urusan yang berkaitan dengan urusan duniawi dan sosial kemasyarakatan. Menurut pengertian ini dalam Islam, tidak ada pemisah antara amal dunia dan amal akhirat, sebab sekecil apapun aktivitas manusia di dunia harus didasarkan pada ketetapan Allah SWT, agar kelak selamat di akhirat.¹

Akhir-akhir ini jasa dari bentuk usaha terus berkembang pesat, pada saat ini bentuk usaha yang sedang banyak diminati oleh masyarakat adalah usaha pangkas rambut atau yang sekarang dikenal dengan sebutan *barbershop*. Jenis usaha ini pada saat sekarang tersebar luas diberbagai daerah khususnya perkotaan. Hal ini dikarenakan tuntutan agar berpenampilan menarik sudah menjadi kewajiban dan tuntutan di kalangan para laki-laki. Dengan kelebihan *barbershop* yang jarang didapat di pangkas rambut biasa. Kini di *barbershop* para pelanggan bisa mendapat pelayanan yang lebih nyaman.

Potong rambut merupakan kebutuhan orang setiap bulannya, tak terkecuali bagi pria. Dalam memenuhi kebutuhan tersebut bermunculan jasa potong rambut yang menawarkan layanan potong hingga perawatan rambut

¹ Rahmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2004), 15.

khusus pria. Salah satu bentuk bisnis layanan potong rambut adalah barbershop yang merupakan tempat potong dan perawatan rambut khusus pria.²

Memiliki potongan rambut yang baik saat ini menjadi sebuah *trend* tersendiri bagi para pria di masyarakat, dan memberikan kepuasan pribadi atau *pride* kepada pemilik potongan rambut yang baik itu. Potongan rambut yang mengikuti zaman pun menjadi sebuah ajang eksistensi diri tersendiri bagi pemiliknya.³

Melihat *trend* para anak muda khususnya, sangat menyukai gaya rambut yang berbeda-beda, fashion sebagai ekspresi diri dan komunikasi dari pemakainya memberikan implikasi bagi pengguna yang berkaitan dengan bagaimana mengkomunikasikan nilai, status, kepribadian, identitas dan perasaan. Ciri dan identitas pribadi sangat penting, hingga tataran remaja sangat terpengaruh oleh fashion dalam kehidupan mereka.⁴

Model rambut yang paling santer atau yang meledak di negara ini adalah gaya rambut *mohawk*. Gaya rambut ini mencukur di bagian sebelah kiri dan kanan lalu meninggalkannya di bagian tengah. Ada juga yang mencukur rambut sebagian dengan cara terpisah-pisah atau seperti garis-garis yang dinamakan *skin*. Salah satu lokasi yang saat ini banyak terdapat *barbershop*

² Legazea Syifa Alala & Augusty Tae Ferdinand, “Memperkuat Keputusan Pembelian Jasa Urbancut Barbershop Melalui Mediasi Citra Toko”, *Diponegoro Journal of Management*, Vol. 6, No. 1, 2016, 1

³ Geri Abdul Malik, “Perancangan Aplikasi Pencari Barbershop yang Juga Dapat Membantu Memilihkan Model Rambut”, Skripsi: Fakultas Teknologi Industri, Universitas Katolik Parahyangan Bandung, 2017, 4

⁴ Siti Mujarofah, “Qaza’ Ditinjau dari Teori Maqasid”, *Kodifikasia: Jurnal Penelitian Islam*, Vol. 13, No. 1, 2019, 78

adalah pasar Kotagajah. *Barbershop* di Pasar Kotagajah melayani berbagai macam model potongan rambut yang saat ini sedang *trend*.

Potongan rambut model tersebut dalam Islam dinamakan *Qaza'*. Ijma' para ulama menyatakan bahwa apabila rambut dipotong di bagian-bagian tertentu saja sehingga menjadi terpisah-pisah hukumnya makruh. Perbedaan pendapat para ulama terletak pada persoalan apabila dipotong di bagian atas dan dibiarkan sebagian tempat seperti di bagian depan atas kepala, atau dipotong di bagian atas dan dibiarkan disebagian besar bagian kepala. Imam Malik melarangnya karena dianggap *qaza'* termasuk bagi anak kecil baik laki-laki atau perempuan. Nafi' berkata: adapun *Qussah* dan *Qafa* bagi anak-anak maka tidak apa-apa. Sedangkan membiarkan rambut di bagian depan tidak yang lain maka itu termasuk *qaza'*.⁵

Namun demikian, di kalangan masyarakat saat ini, khususnya anak muda, masih kurang mengenai pemahaman hukum potong rambut model *qaza'*. Yang mereka tahu adalah gaya rambut yang mereka miliki sudah sesuai dengan gaya rambut masa kini. Ada juga yang memotong rambutnya mengikuti gaya rambut idolanya. Mereka tidak tahu apakah potongan rambut yang mereka miliki diperbolehkan menurut Islam atau pun tidak.

Islam mengajarkan kepada umat manusia agar dalam memberikan pelayanan harus sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam yakni bersifat disiplin, profesional, amanah, dan memelihara etos kerja.

1. Disiplin merupakan sikap taat kepada hukum dan peraturan yang berlaku.

⁵ Hamsyah Ahmad Nasrul, *Implementasi Hadits Tentang Qaza' Dalam Kitab Tuhfah al-Mawdud bi Ahkam al-Mawlud Karya Ibn Qayyim w. 751 H : Analisis Hadis Tentang Mencukur Rambut Yang Dilarang*. Undergraduate Thesis, (Surabaya : UIN Sunan Ampel, 2017), 86

2. Bagi seseorang yang telah memiliki tanggung jawab dalam hidupnya, bekerja merupakan kebutuhan hidup yang hukumnya wajib, ini karena bekerja sama mulianya dengan melaksanakan ibadah lainnya seperti shalat, haji atau membayar zakat.
3. Sikap amanah mutlak harus dimiliki oleh seorang pebisnis muslim. Sikap itu bisa dimiliki jika dia selalu menyadari bahwa apapun aktivitas yang dilakukan termasuk pada saat dia bekerja selalu diketahui oleh Allah SWT.
4. Dorongan utama seseorang muslim dalam bekerja adalah bahwa aktifitas kerjanya itu dalam pandangan islam merupakan bagian dari ibadah, karena bekerja merupakan pelaksanaan salah satu kewajiban, dan hasil usaha yang diperoleh seorang muslim dari kerja kerasnya dinilai sebagai penghasilan yang mulia.⁶

Berdasarkan pra survei yang peneliti lakukan di *barbershop* Kotagajah dapat dijelaskan bahwa *barberman* ibarat tukang bengkel jadi bila pelanggan sudah menemukan yang cocok dengan keinginan dia, maka pelanggan akan terus menggunakan jasanya, karena pada dasarnya *barberman* ibarat beda tangan beda hasil meskipun model gaya rambut yang dimaksud oleh pelanggan sama, tetapi apabila beda yang menangani maka hasilnya juga beda. Permasalahan seperti inilah yang biasanya menimbulkan komplain dan kekecewaan di kalangan pelanggan.

⁶ Arif Rahman Hakim, "Pelayanan Jasa dalam Perspektif Islam", dalam *Artikel Islamic Economics of Law Department*, Universitas Darussalam Gontor, September 2019, 1-2

Melihat permasalahan tersebut, ada satu prinsip yang belum bisa diterapkan oleh *barbershop* pasar Kotagajah yakni prinsip profesional. Hal ini karena pihak *barbershop* belum bisa sepenuhnya memenuhi permintaan pelanggan yang mencukur rambut sesuai pesannya. *Barberman* yang seharusnya mampu membuat pelanggannya puas, ternyata ada pelanggan yang merasa kecewa setelah melihat hasil cukurannya.

Komplain biasanya terjadi ketika pelanggan mencukur rambutnya di tempat yang sama dengan waktu cukur sebelumnya. Saat mencukur rambutnya, *barberman* yang mencukur bukanlah *barberman* yang sama dengan saat mencukur sebelumnya. Karena orang yang mencukur berbeda, sudah jelas hasil cukurannya tidak sama persis. Di situlah akhirnya pelanggan merasa tidak puas dan kecewa dengan hasil cukurannya. Bentuk komplain dari pelanggan yang tidak puas juga bermacam-macam, ada yang secara langsung memprotes setelah proses cukur selesai, ada yang meminta untuk diperbaiki bentuk cukurannya, bahkan ada juga yang meminta ganti rugi.⁷

Demi memperkuat data mengenai permasalahan tersebut, peneliti melakukan wawancara dengan pemilik *barbershop*. Berdasarkan keterangan saudara Ihsan yang merupakan salah satu pemilik *barbershop* di pasar Kotagajah, ia menjelaskan bahwa pelanggan yang menjadi langganannya lumayan banyak mulai dari anak-anak, remaja sampai orang tua. Di antara pelanggan tersebut permintaan model cukurannya juga bermacam-macam.⁸

⁷ Pra survei pada *Barbershop* Kotagajah pada tanggal 01 Oktober 2019

⁸ Hasil Wawancara dengan Saudara Ihsan selaku Pemilik *Barbershop* Pasar Kotagajah pada tanggal 03 Oktober 2019

Menurutnya, kebanyakan model potongan rambut yang marak disukai para pelanggan saat ini adalah model potongan rambut bintang sepak bola luar negeri, karena mayoritas pelanggannya adalah pecinta sepak bola. Namun demikian, menurut penuturannya dahulu pernah ada pelanggan yang protes atas hasil cukuran salah satu rekannya. Peralnya, *barberman* yang biasa mencukur pelanggan tersebut adalah dirinya, akan tetapi kebetulan waktu itu ia juga sedang mencukur, jadi ia menyuruh rekannya untuk mencukur langganannya tersebut. Namun setelah proses mencukur selesai, ternyata hasil dari cukuran rekannya tidak sesuai dengan permintaan. Akhirnya karena sudah menjadi langganan, untuk perbaikan saudara Ihsan sendiri yang menanganinya. Selain itu, sebagai permintaan maaf, saudara Ihsan memberikan gratis cukur kepada pelanggannya tersebut.⁹

Pernyataan saudara Ihsan tersebut diperkuat dengan pengakuan saudara Yoga selaku pelanggan. Menurut penuturannya, ia sudah sering memotong rambutnya di *barbershop* milik saudara Ihsan. Pelanggan lainnya pun banyak dari dari berbagai macam kalangan dan usia. Model potong rambut apa pun yang ia minta pasti dituruti oleh saudara Ihsan dan menurutnya, hasilnya pun memuaskan. Ia merasa, tidak ada gaya rambut yang tidak bisa ditiru oleh saudara Ihsan. Namun pernah suatu ketika, ia akan mencukur rambutnya, akan tetapi saudara Ihsan posisinya masih mencukur salah satu pelanggan. Karena tidak mau menunggu lama, ia pun mencukur rambutnya dengan rekan saudara Ihsan setelah diberi arahan oleh saudara

⁹ Hasil Wawancara dengan Saudara Ihsan selaku Pemilik *Barbershop* Pasar Kotagajah pada tanggal 03 Oktober 2019

Ihsan. Akan tetapi, setelah proses cukur selesai, ternyata hasilnya tidak sesuai dengan permintaan. Saudara Yoga pun komplain atas hal tersebut. Akhirnya, saudara Ihsan sendiri yang memperbaiki cukuran rambutnya dan saudara Yoga pun tidak disuruh membayar biaya cukur karena kesalahan tersebut.¹⁰

Banyaknya pelanggan di *barbershop* pasar Kotagajah yang memangkas rambutnya dengan berbagai model mengikuti *trend/fashion* memungkinkan terjadinya kelalaian *barberman* karena banyaknya permintaan sehingga mengakibatkan kesalahan. Kesalahan yang dilakukan oleh *barberman* tersebut akhirnya bisa menimbulkan ketidakpuasan dan kekecewaan di kalangan pelanggan. Selain itu, fenomena mengenai rendahnya pemahaman *barberman* dan pelanggan mengenai hukum model potongan rambut dalam Islam menjadi salah satu faktor pendukung perlunya pengkajian akan hal tersebut.

Melihat permasalahan yang telah diuraikan di atas, maka peneliti ingin meneliti lebih dalam lagi dengan mengambil judul “Praktik Jasa *Barbershop* Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Pada Pasar Kotagajah)”.

B. Pertanyaan Penelitian

Berlandaskan pada latar belakang yang diuraikan di atas, permasalahan yang akan dibahas adalah: Bagaimana praktik jasa *barbershop* di pasar Kotagajah dalam perspektif hukum ekonomi syariah?

¹⁰ Hasil Wawancara dengan Saudara Yoga selaku Pelanggan *Barbershop* Pasar Kotagajah pada tanggal 03 Oktober 2019

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan diadakannya penelitian ini adalah untuk mengetahui praktik jasa *barbershop* di pasar Kotagajah dalam perspektif hukum ekonomi syariah

2. Manfaat Penelitian

- a. Secara praktis hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada masyarakat luas tentang praktik pasar Kotagajah dalam perspektif hukum ekonomi syariah terhadap praktik jasa *barbershop*.
- b. Secara teoretis bahwa hasil penelitian ini diharapkan dapat dapat mengenalkan kepada masyarakat tentang suatu bentuk keilmuan hukum Islam yang meliputi seluruh aspek kehidupan dan pengembangan ilmu pengetahuan khususnya hukum ekonomi dalam bidang Hukum Ekonomi Syari'ah yang membahas mengenai praktik pasar Kotagajah dalam perspektif hukum ekonomi syariah terhadap praktik jasa *barbershop*.

D. Penelitian Relevan

Peneliti menemukan beberapa skripsi yang dapat dijadikan kajian terdahulu diantaranya sebagai berikut:

1. Eka Murdiana dengan berjudul: "Mekanisme Kerja Salon Syariah Ditinjau Menurut Prinsip-prinsip Ekonomi Islam". Fokus pada penelitian ini di

antaranya 1) mekanisme kerja salon syariah, 2) mekanisme kerja salon syariah ditinjau menurut prinsip-prinsip ekonomi Islam, dan 3) kendala dalam melaksanakan prinsip-prinsip ekonomi Islam dalam bisnis salon. Hasil penelitian ini adalah: (1) mekanisme kerja salon syariah yang dijalankan oleh dua salon tersebut adalah mengkhususkan untuk pelanggan wanita saja. Kedua salon tersebut tidak hanya melayani wanita muslimah saja tetapi wanita non muslim juga dapat menggunakan jasa salon tersebut. Mereka lebih mengutamakan kenyamanan pelanggan dan kepuasan pelanggan terhadap layanan yang diberikan. (2) mekanisme kerja salon syariah ditinjau menurut prinsip-prinsip Ekonomi Islam bahwa salon yang berlabel muslimah belum sepenuhnya menggunakan prinsip-prinsip Ekonomi Islam karena produk yang digunakan belum sepenuhnya halal, didalam buku daftar harga juga masih terdapat harga yang begitu tinggi didalam perawatan diri di salon tersebut. (3) kendala dalam melaksanakan prinsip-prinsip Ekonomi Islam bahwa kurang tertutupnya tempat usaha, susah nya mencari produk yang halal untuk obat-obatan disalon, dan banyaknya keinginan pelanggan yang meminta bermacam-macam perawatan yang tidak dibolehkan.¹¹

2. Siti Mujarofah dengan berjudul “Qaza’ Ditinjau dari Teori Maqasid”. Fokus penelitian ini adalah tentang qaza’ ditinjau dari sudut pandang teori maqasid. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perkembangan budaya yang semakin canggih sangat mudah untuk mengakses dan juga mengikuti

¹¹ Eka Murdiana, “Mekanisme Kerja Salon Syariah Ditinjau Menurut Prinsip-prinsip Ekonomi Islam”, Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Palangka Raya, 2018

tren fashion di berbagai belahan dunia yang lebih maju, terutama bagi para remaja yang gemar dalam menjaga penampilannya atau fashion. Dengan mengikuti tren fashion ini menjadikan mereka lebih percaya diri terhadap penampilannya. Akan tetapi jika dikaitkan dengan syari'at agama yang bersumber kepada hadis nabi tentang adanya larangan qaza' maka haram hukumnya mengikuti trend fashion saat ini.¹²

Berdasarkan penelitian-penelitian tersebut, terdapat persamaan dan penelitian dengan penelitian yang akan dilakukan. Persamaannya adalah sama-sama membahas tentang praktik pemotongan rambut. Sedangkan perbedaannya, pada penelitian Eka Murdiana, jenis potong rambutnya adalah salon syariah. Fokus penekanan pembahasannya adalah mekanismenya. Selain itu, penelitian tersebut kajiannya ditinjau dari prinsip ekonomi syariah. Selanjutnya, pada penelitian Siti Mujarofah, sama-sama membahas tentang jenis potong rambut yang sama hanya saja bahasanya yang berbeda yakni *qaza'* dan *barbershop*. Adapun perbedaannya, pada penelitian tersebut adalah penelitian pustaka dan kajiannya ditinjau dari teori *maqashid al-syariah*. Adapun pada penelitian ini, fokus pembahasannya adalah pada praktik jasa *barbershop*. Untuk jenis penelitiannya adalah kualitatif lapangan. Sedangkan fokus kajiannya adalah perspektif hukum ekonomi syariah.

¹² Siti Mujarofah, "Qaza' Ditinjau dari Teori Maqasid", *Kodifikasia: Jurnal Penelitian Islam*, Vol. 13, No. 1, 2019, 77

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Jasa

1. Pengertian Jasa

Kata jasa dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia memiliki arti; 1) Perbuatan yang baik atau berguna dan bernilai bagi orang lain, negara, instansi, dan sebagainya; 2) Perbuatan yang memberikan segala sesuatu yang diperlukan orang lain, layanan, servis; 3) Aktivitas, kemudahan, manfaat, dan sebagainya yang dapat dijual kepada orang lain (konsumen) yang menggunakan atau menikmatinya.¹

Jasa adalah 1) perbuatan baik yang berguna. 2) Manfaat yang diberikan kepada orang lain (baik masyarakat umum atau negara). 3) Setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau prestasi yang disediakan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.²

Jasa merupakan suatu kinerja penampilan, tidak terwujud, dan cepat hilang, lebih dirasakan dari pada dimiliki, serta pelanggan lebih cepat berpartisipasi aktif dalam proses mengonsumsi jasa tersebut. Jasa merupakan setiap tindakan atau perbuatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya bersifat tidak terwujud

¹ Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), 461

² M. Firdaus Sholihin, Wiwin Yulianingsih, *Kamus Hukum Kontemporer*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2016), 94

dan tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu. Produk jasa dapat berhubungan dengan produk fisik maupun tidak.³

Jasa adalah tindakan atau kinerja yang menciptakan manfaat bagi pelanggan dengan mewujudkan perubahan yang diinginkan dalam diri atau atas nama penerima. Oleh karena itu, dapat diambil simpulan bahwa jasa merupakan tindakan atau kinerja yang memiliki karakteristik untuk menciptakan manfaat bagi pelanggan.⁴

Jasa menurut Kotler sebagaimana dikutip oleh Syamsi adalah setiap tindakan atau unjuk kerja yang ditawarkan oleh salah satu pihak ke pihak lain yang secara prinsip *intangible* dan tidak menyebabkan perpindahan kepemilikan apa pun. Produksinya bisa terikat dan bisa juga tidak terikat pada suatu produk fisik.⁵

Jasa adalah pemberian suatu kinerja atau tindakan tidak kasat mata dari satu pihak kepada pihak lain. Jasa juga dapat didefinisikan sebagai kegiatan yang dapat diidentifikasi, tidak teraba, dan direncanakan untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan pelanggan.⁶

Berdasarkan pengertian di atas dapat dipahami bahwa jasa merupakan sesuatu yang tidak berwujud akan tetapi dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang diproses dengan menggunakan atau tidak

³ Sunardi & Sri Handayani, "Kualitas Pelayanan dalam Islam dan Kepercayaan terhadap Lembaga Amil Zakat Infaq Sedekah Rumah Yatim Arrohman Indonesia", dalam *Islamonic Jurnal: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 85

⁴ Ririn Tri Ratnasari, et. al., "Kualitas Jasa Berdasarkan Perspektif Islam, Penjabaran Prinsip Carter", dalam *Proceedings of 2nd Global Islamic Marketing Conference*, Januari 2012, 1

⁵ Syamsi, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Jasa Terhadap Kepuasan Konsumen*, (Lampung: Jurnal Ekonomi & Pendidikan FKIP Unila, Vol. 5, No. 1, 2008), 21

⁶ Veithzal Rivai Zainal, dkk., *Islamic Marketing Management*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2017), 400

menggunakan bantuan produk fisik dimana proses yang terjadi merupakan interaksi antara penyedia jasa dengan pengguna jasa yang mempunyai sifat tidak mengakibatkan peralihan hak atau kepemilikan.

Mengenai pengertian jasa, Buchari Alma memaparkan pendapat para ahli sebagai berikut:

a. William J. Stanton

Servises are those separately identifiable, essentially intangible activities that provide want-satisfaction, and that are not necessarily tied to the sale of a product or another service. To produce a service may or may not require the use of tangible goods. However, when such use is required, there is no transfer of the title (permanent ownership) to these tabgible goods.

Artinya: Jasa adalah sesuatu yang dapat diidentifikasi secara terpisah tidak berwujud, ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan. Jasa dapat dihasilkan dengan menggunakan benda-benda berwujud atau tidak.

b. Valarie A. Zeithaml dan Mary Jo Bitner

Broad definition is one that defines services “include all economic activities whose output is not a physical product or construction, is generally consumed at the time it is produced, and provides added value in form (such as convenience, amusement, timeliness, comfort, or health) that are essentially intangible concerns of its first purchaser.

Jasa adalah suatu kegiatan ekonomi yang outputnya bukan produk dikonsumsi bersamaan dengan waktu produksi dan memberikan nilai tambah (seperti kenikmatan, hiburan, santai, sehat) bersifat tidak berwujud.⁷

Pengertian dan konsep jasa mencakup semua aktivitas ekonomi yang outputnya bukanlah produk atau kondisi fisik, yang secara umum konsumsi dan produksinya dilakukan pada waktu yang sama, dan nilai tambah yang diberikannya dalam bentuk (kenyamanan, liburan, kecepatan,

⁷ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 243

dan kesehatan) yang secara prinsip tidak berwujud (intangible) bagi pembeli pertamanya.⁸

Jasa merupakan sesuatu yang tidak berwujud yang melibatkan hubungan antara penyaji jasa dengan konsumen pemakai dan tidak ada perpindahan kepemilikan (transfer for ownership) antara keduanya. Dalam menghasilkan jasa tersebut digunakan produk fisik untuk mendukung aktivitasnya.⁹

Bidang jasa merupakan bidang yang menawarkan pelayanan yang mementingkan membantu konsumen dalam berbagai hal.¹⁰ Oleh karena itu, bidang jasa tersebut perlu ditingkatkan sistem operasionalnya demi memberikan pelayanan yang mudah dan nyaman bagi para konsumen.

2. Karakteristik Jasa

Jasa mempunyai beberapa karakteristik yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Lebih bersifat tidak berujud daripada berujud

Jasa merupakan perbuatan, penampilan atau sebuah usaha. Bila membeli jasa, maka pada umumnya tidak ada ujudnya. Konsep tidak berujud ini mempunyai dua arti yang kedua-duanya merupakan tantangan bagi marketing, yaitu:

- 1) Sesuatu yang tidak dapat disentuh, tidak dapat dipahami.
- 2) Sesuatu yang tidak dapat didefinisikan, tidak mudah diformulasikan. Untuk memasarkan jasa ini diperlukan pemikiran yang lebih jauh bagi para pelaksana dibandingkan dengan pemasaran barang.

⁸ Untung Sriwidodo, *Pengaruh Dimensi Kualitas Pelayanan Jasa Terhadap Kepuasan Nasabah*, (Surakarta: Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan Universitas Slamet Riyadi, Vol. 10, No. 2, 2010), 166

⁹ Syamsi, *Pengaruh Kualitas*, 21

¹⁰ Dewi Indriyani, *Perlindungan Hukum Terhadap Konsumen Akibat Kelalaian Pengiriman Barang*, (Padang: Artikel Fakultas Hukum Universitas Bung Hatta, 2016), 3

b. Produksi dan konsumsi berjalan serempak

Pada umumnya, barang diproduksi dulu kemudian dijual dan dikonsumsi. Sedangkan jasa biasanya dijual dulu, kemudian diproduksi dan dikonsumsi secara serempak. Dikatakan produksi dan konsumsi berjalan serempak artinya di penghasil jasa, sering hadir secara fisik, pada waktu konsumsi berlangsung.

c. Kurang memiliki standarisasi dan keseragaman

Industri jasa cenderung dibedakan antara:

- 1) Berdasarkan orang (*people based*)
- 2) Berdasarkan perlengkapan (*equipment based*)

Implikasi dari perbedaan ini ialah “*outcomes*” atau hasil jasa berdasarkan orang (*people based*) jasa kurang memiliki standarisasi, dibanding dengan *outcomes* dari jasa yang berdasarkan perlengkapan (alat). Dengan kata lain, jasa yang memakai pelayanan orang, memiliki tingkat variabilitas, tergantung pada orangnya, dan tingkat perbedaan ini tidak ada, pada jasa yang dilayani oleh mesin. Ini merupakan pertimbangan penting, bagi industri jasa yang menggunakan banyak tenaga orang.¹¹

Kotler dan Armstrong mengungkapkan bahwa jasa memiliki empat

karakteristik khusus yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Jasa tak berwujud (*service intangibility*)

Berarti bahwa jasa tidak dapat dilihat, dirasakan, diraba, didengar, atau dibaui sebelum jasa itu dibeli.

b. Jasa tak terpisahkan (*service inseparability*)

Berarti bahwa jasa tidak dapat dipisahkan dari penyediannya, tanpa mempedulikan apakah penyedia jasa itu orang atau mesin.

c. Variabilitas jasa (*service variability*)

Berarti bahwa kualitas jasa bergantung pada siapa yang menyediakan jasa itu dan kapan, di mana, dan bagaimana jasa itu disediakan.

d. Jasa dapat musnah (*service perishability*)

Berarti bahwa jasa tidak dapat disimpan untuk dijual atau digunakan beberapa saat kemudian.¹²

Menurut Parasuraman, sebagaimana dikutip oleh Untung bahwa

ada lima dimensi kualitas pelayanan yaitu.

¹¹ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran.*, 244-246

¹² Philip Kotler & Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, jilid 1, terj. Bob Sabran, (Jakarta: Erlangga, 2008), 292-293

- a. Reliability (Keandalan/kemampuan mewujudkan janji), yaitu kemampuan perusahaan dalam memberikan pelayanan yang dijanjikan secara akurat dan terpercaya. Kinerja yang harus sesuai dengan harapan pengguna berarti ketepatan waktu.
- b. Responsiveness (ketanggapan dalam memberikan pelayanan) yaitu kemampuan untuk memberikan jasa dengan tanggap dan kesediaan penyedia jasa terutama sifatnya untuk membantu konsumen serta memberikan pelayanan yang tepat sesuai kebutuhan konsumen. Dimensi ini menekankan pada sikap penyedia jasa yang penuh perhatian, cepat dan tepat dalam menghadapi permintaan, pertanyaan, keluhan dan masalah konsumen.
- c. Assurance (keyakinan atau kemampuan memberikan jaminan pelayanan) yaitu kemampuan penyedia jasa untuk membangkitkan rasa percaya dan keyakinan diri konsumen bahwa pihak penyedia jasa terutama karyawannya mampu untuk memenuhi kebutuhan konsumennya. Mencakup pengetahuan, kemampuan, kesopanan, dan sifat dapat dipercaya yang dimiliki oleh para karyawan.
- d. Empathy (memahami keinginan konsumen) yaitu perhatian secara individual terhadap pelanggan seperti kemudahan untuk berkomunikasi yang baik dengan para karyawan dan usaha perusahaan untuk memahami keinginan dan kebutuhan pelanggan.
- e. Tangibles (tampilan fisik pelayanan) yaitu kemampuan perusahaan dalam menunjukkan eksistensinya pada pihak luar. Penampilan dan kemampuan sarana dan prasarana fisik perusahaan serta keadaan lingkungan sekitarnya merupakan bukti nyata dari pelayanan yang diberikan oleh pemberi jasa.¹³

Ada empat ciri utama dalam setiap jasa, yaitu:

- a. Tidak berwujud, sehingga konsumen tidak dapat melihat, mencium, meraba, mendengar dan merasakan hasilnya sebelum mereka membelinya. Untuk mengurangi ketidakpastian, maka konsumen mencari informasi tentang jasa tersebut
- b. Tidak terpisahkan (*inseparability*), dimana jasa tidak dapat dipisahkan dari sumbernya yaitu perusahaan jasa
- c. Bervariasi (*variability*), dimana jasa sering kali berubah-ubah tergantung siapa, kapan dan dimana menyajikannya

¹³ Untung Sriwidodo, *Pengaruh Dimensi.*, 166-167

- d. Mudah musnah (*perishability*), jasa tidak dapat dijual pada masa yang akan datang.¹⁴

Berdasarkan uraian di atas dapat dipahami bahwa jasa mempunyai karakteristik dan dimensi yang bermacam-macam yang kesemuanya menunjukkan kualitas pelayanan jasa tersebut. karakteristik-karakteristik tersebut perlu diketahui baik oleh pemberi jasa maupun pemakai jasa.

3. Jenis-jenis Jasa

Jasa mempunyai banyak jenisnya. Macam-macam jasa dapat dikelompokkan menjadi 5, di antaranya:

- a. *Personalized services*
Jasa ini sangat bersifat personal, yang tidak dapat dipisahkan dari orang yang menghasilkan jasa tersebut. Oleh sebab itu pelayanannya haruslah langsung ditangani sendiri oleh produsennya. Pemakaian perantara dalam hal ini tidak praktis. Saluran distribusinya adalah sangat pendek, karena penjualan langsung adalah yang paling tepat.
Personal services ialah jasa yang sangat mengutamakan pelayanan orang dan perlengkapannya, seperti tukang cukur, salon kecantikan, laundry, foto.
- b. *Financial services*
Financial services terdiri dari:
 - 1) *Banking Services* (Bank)
 - 2) *Insurance Services* (Asuransi)
 - 3) *Investement Securities* (Lembaga penanam modal)
- c. *Public utility and transportation services*
Perusahaan public utility mempunyai monopoli secara alamiah, misalnya perusahaan listrik dan air minum. Sedangkan transportasi *services* ialah meliputi: angkutan kereta api, kendaraan umum, pesawat udara dan sebagainya.
- d. *Entertainment*
Orang yang mempunyai usaha ini bisa memperoleh pendapatan yang besar karena mereka bisa mempengaruhi masyarakat, melalui *advertising*. Yang termasuk ke dalam kelompok ini ialah: usaha-

¹⁴ Miftachul Ulum, "Konsep Pemasaran Lembaga Pendidikan dalam Pandangan Syariah", dalam *Madinah: Jurnal Studi Islam*, Vol. 5, No. 1, 2018, 34

usaha di bidang olah raga, bioskop, gedung-gedung pertunjukan dan usaha-usaha hiburan lainnya.

e. *Hotel services*

Hotel bukan merupakan suatu obyek pariwisata melainkan merupakan salah satu sarana dalam bidang kepariwisataan, maka dalam hal ini hotel perlu mengadakan kegiatan bersama tempat-tempat rekreasi, hiburan, travel biro, agar dapat menjadi daya tarik dari daerah yang bersangkutan.¹⁵

Macam-macam jasa yang ditawarkan tersebut dapat dirinci sebagai berikut:

- a. *Personal services: barbershop* (tukang cukur)
- b. *Business services*: akuntan, notaris, konsultan, manajemen, jasa perdagangan.
- c. *Profesional services*: guru (profesional), dokter, penasehat hukum, pengacara.
- d. *Financial servise*: bank, asuransi, bursa.
- e. *Transportation*: beca, ojek sepeda, ojek motor, pedati, delman, oplet, bus, kereta api, angkutan laut, udara, angkutan pipa.
- f. *Public utility*: listrik, air minum (ledeng) telpon, fasilitas angkutan jalan raya, by pass, toll dan sebagainya.
- g. *Entertainment*: hiburan bioskop, olah raga, kaset lagu, lawak, film (video) taman hiburan (rekreasi).
- h. Pariwisata, hiburan dalam arti ruang lingkup lebih besar seperti:
 - 1) Obyek-obyek wisata dalam kota
 - 2) Obyek wisata pantai
 - 3) Obyek wisata pegunungan
 - 4) Lembaga-lembaga yang berhubungan seperti; biro perjalanan, pengaturan visa, fasilitas penginapan, transport khusus dan sebagainya.
- i. Hotel. Berbagai jenis penginapan dengan fasilitas yang tersedia.¹⁶

Berdasarkan uraian di atas, diketahui bahwa ada bermacam-macam jasa dalam bidang yang berbeda-beda. Jenis-jenis jasa tersebut memiliki karakteristik dan fungsi sendiri-sendiri tergantung bagaimana pelaksanaan jasa tersebut.

¹⁵ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran.*, 246-249

¹⁶ *Ibid.*, 249

4. Prinsip-prinsip Jasa

Berbicara mengenai jasa, ada beberapa prinsip yang perlu diperhatikan. Di antara prinsip-prinsip tersebut yaitu:

a. Disiplin

Disiplin merupakan sikap taat kepada hukum dan peraturan yang berlaku. Jadi, disiplin karyawan adalah kegiatan karyawan dalam menghormati perjanjian kerja dengan organisasi tempat ia bekerja.

b. Bersikap Profesional

Bagi seseorang yang telah memiliki tanggung jawab dalam hidupnya, bekerja merupakan kebutuhan hidup yang hukumnya wajib, ini karena bekerja sama mulianya dengan melaksanakan ibadah lainnya seperti shalat, haji atau membayar zakat. Selain memerintahkan bekerja, islam juga menuntun setiap muslim agar dalam bekerja dibidang apapun harus bersikap profesional. Inti dari ini setidaknya dicirikan oleh tiga hal:

- 1) Kafa'ah, cakap dalam bidang pekerjaan yang dilakukan
- 2) Himmah al-'amal, memiliki etos kerja tinggi
- 3) Amanah, bertanggung jawab dan terpercaya

Ketiga hal tersebut harus ada pada diri seorang pengusaha agar pelayanan yang diberikan kepada konsumen memuaskan.

c. Sikap Amanah

Sikap amanah mutlak harus dimiliki oleh seorang pebisnis muslim. Sikap itu bisa dimiliki jika dia selalu menyadari bahwa apapun

aktivitas yang dilakukan termasuk pada saat dia bekerja selalu diketahui oleh Allah SWT.

d. Memelihara Etos Kerja

Dorongan utama seseorang muslim dalam bekerja adalah bahwa aktifitas kerjanya itu dalam pandangan islam merupakan bagian dari ibadah, karena bekerja merupakan pelaksanaan salah satu kewajiban, dan hasil usaha yang diperoleh seorang muslim dari kerja kerasnya dinilai sebagai penghasilan yang mulia. dalam memenuhi kebutuhan hidup seseorang harus berusaha untuk dapat memenuhi kebutuhannya. Dan dalam memenuhi kebutuhannya diperlukan semangat yang tinggi dan bersungguh-sungguh.¹⁷

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa ada empat prinsip yang harus diperhatikan dalam sebuah jasa. Keempat prinsip tersebut di antaranya disiplin, profesional, sikap amanah, dan memelihara etos kerja.

B. *Barbershop*

1. Pengertian *Barbershop*

Barbershop yang berasal dari bahasa Latin *barba* = jenggot. Seorang *barber* mempunyai pekerjaan utama memotong, menghias, merawat, memberikan gaya dan mencukur rambut lelaki yang dapat

¹⁷ Arif Rahman Hakim, "Pelayanan Jasa dalam Perspektif Islam", dalam *Artikel Islamic Economics of Law Department*, Universitas Darussalam Gontor, September 2019, 1-2

merubah jati diri seorang lelaki. Tempat kerja *barber* disebut *barbershop* juga merupakan sebuah tempat terjadinya interaksi sosial.¹⁸

Potong rambut merupakan kebutuhan orang setiap bulannya, tak terkecuali bagi pria, dalam memenuhi kebutuhan tersebut bermunculan jasa potong rambut yang menawarkan layanan potong rambut hingga perawatan rambut khusus pria.¹⁹

Barbershop ialah salon tetapi khusus untuk laki-laki, hal ini dikarenakan bahwa bukan hanya perempuan saja yang selalu memperhatikan penampilan, tetapi laki-laki juga membutuhkan penampilan, mulai dari potong rambut, cuci rambut, pijat dan perawatan yang lain yang sesuai dengan kebutuhan laki-laki.²⁰

Barbershop merupakan sebuah inovasi atau perkembangan dari fashion, di mana dulunya *barbershop* sering disebut dengan tukang cukur.²¹

2. Pelayanan dalam *Barbershop*

Mengenai pelayanan dalam *barbershop*, Nasrulloh dan Fadillah menjelaskan sebagai berikut:

Barbershop memiliki kualitas pelayanan sendiri. Pelayanan yang diberikan seperti dalam sarana misalnya penataan ruangan interior

¹⁸ Mohammad Abdilla & Erdasti Husni, "Pengaruh Persepsi Harga dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di *Barberhop* 'X' Kota Padang", *Menara Ekonomi*, Vol. IV, No. 1, April 2018, 60

¹⁹ Agus Ahmad Nasrulloh & Ikhsanul Fadillah, "Analisis Kualitas Pelayanan dalam Meningkatkan Kepuasan Pengguna Jasa *Barbershop* di Kecamatan Singaparna Kabupaten Tasikmalaya", *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No. 1, Mei 2019, 25

²⁰ Farizky Yudiantma & Rahayu Triastity, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Arfa *Barbershop* di Surakarta", *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, Vol. 15, No. 3, September 2015, 346

²¹ *Ibid.*, 346

maupun kelengkapan peralatan cukur. Dalam hal pelayanan pun, *Barbershop* berbeda dengan pangkas rambut biasa dari proses cukur rambut, cuci rambut, pijat kepala, sampai proses *hairstyling* atau penataan rambut ditawarkan oleh *Barbershop* yang tentunya tidak dijumpai pada pangkas rambut biasa. Pasti dengan adanya perbedaan tersebut para pelaku usaha *Barbershop* berani menawarkan harga yang berbeda dengan harga yang ditawarkan oleh pangkas rambut, tak heran jika *Barbershop* merupakan pilihan utama para pria yang memiliki status sosial menengah keatas.²²

Sarana yang tersedia di *Barbershop* seperti sarana parkir yang cukup aman, papan plang nama *Barbershop* yang mudah dibaca, alat untuk cuci rambut, kain penutup badan yang bersih, televisi dan kipas angin yang tertata dengan rapih. Pelayanan yang diberikan seperti, perawatan wajah maupun cat rambut, pijat dan cuci rambut.²³

Nasrulloh dan Fadillah menambahkan ada beberapa indikator kualitas pelayanan dalam *barbershop* di antaranya:

- a. Mengutamakan penampilan, agar tampak rapih dan profesional karena tuntutan kerjadan penampilan mudah dilihat serta dinilai oleh konsumen
- b. Fasilitas- fasilitas yang tersedia untuk pelayanan konsumen *Barbershop* seperti alat cukur, ruang tunggu, *parker* ada yang sudah lengkap dan ada juga yang belum, sehingga ada sebagian konsumen yang masih belum merasa puasa terhadap kualitas pelayanan beberapa *barbershop*.
- c. Cara perawatan pada sarana dilakukan sebelum dan sesudah digunakan agar senantiasa steril ketika akan digunakan
- d. Sarana dapat memenuhi kebutuhan konsumen: alat-alat cukur masih bagus dan bersih serta layak digunakan. Konsumen menilai pihak penyedia jasa ini memiliki sikap profesionalisme.
- e. Mensiasati agar sarana dan fasilitas di *Barbershop* dapat memenuhi kebutuhan konsumen, agar konsumen senantiasa merasa puas
- f. Pemilihan tempat agar mudah dijangkau oleh konsumen, seperti daerah perumahan, perkempungan yang memiliki padat penduduk, pusat kota.²⁴

²² Agus Ahmad Nasrulloh & Ikhsanul Fadillah, "Analisis Kualitas., 26

²³ *Ibid.*, 27

²⁴ *Ibid.*, 33

3. Strategi *Barbershop* dalam Mensiasati Konsumen

Ada beberapa strategi yang dilakukan oleh jasa *barbershop* dalam mensiasati para pelanggannya agar merasa nyaman, di antaranya:

- a. Cara dapat menepati waktu dan janji dengan konsumen; Janji pemilik *barbershop* dengan konsumen biasanya dalam hal waktu untuk mendapatkan giliran, misalnya sedang sibuk mencukur rambut, istirahat dulu untuk makan, atau memberikan giliran pada waktu buka di hari berikutnya.
- b. Cara meyakinkan konsumen dalam hal keahlian dalam cukur rambut; Terkait dengan cara meyakinkan konsumen dalam hal keahlian mencukur rambut didapatkan informasi bahwa untuk meyakinkan konsumen tidak bisa dengan penjelasan atau kata-kata.
- c. Cara meyakinkan konsumen bahwa berpengalaman dalam cukur rambut; Terkait dengan profesionalisme dalam mencukur rambut, strategi yang dilakukan biasanya dengan cara menampilkan hasil pekerjaan atau menceritakan pengaman-pengalaman sebelumnya.
- d. Jujur mengatakan pada konsumen tentang hal penguasaan cukur rambut, apabila ditanya oleh konsumen.
- e. Membangun kepercayaan konsumen pada *Barbershop*; Sikap yang ditampilkan oleh pemilik *barbershop* bersikap ramah, baik dan murah senyum. Hal ini mengindikasikan bahwa pemilik *barbershop* menampilkan pelayanan, memperhatikan etika dalam usaha bahwa berhadapan dalam pelanggan menampilkan sikap yang dapat membuat nyaman.
- f. Terbuka pada konsumen mengenai pengetahuan dan keahlian yang dimiliki; berkaitan dengan hal tersebut, pemilik *barbershop* secara terbuka mengatakan kepada konsumen, itupun apabila diminta atau ditanyakan oleh konsumen. Selain dengan ucapan, juga ditunjukkan dengan keterampilan cara kerja yang dimiliki.
- g. Tarif harga; Penetapan harga cukur rambut atau pelayanan jasa lainnya disesuaikan dengan harga dipasaran atau harga yang lumrah, karena tidak ada patokan khusus dari paguyuban cukur rambut. Konsumen menilai harga yang diberikan sesuai dengan harga dipasaran.²⁵

Berdasarkan uraian tersebut, peneliti berpendapat bahwa kepuasan dapat dirasakan oleh konsumen jika kepercayaan konsumen dapat terpenuhi, serta pemilik *Barbershop* dapat memenuhi atas janji-janji yang

²⁵ *Ibid.*, 35

telah ditawarkan. artinya Secara keseluruhan dimensi mutu pelayanan mempunyai nilai kepuasan yang cukup baik, terutama pada hal sikap *Barbershop* yang selalu menanyakan keinginan model rambut.

4. Model Potong Rambut dalam Pandangan Islam

Manusia adalah makhluk sosial yang saling membutuhkan satu sama lain baik untuk bersosialisasi maupun untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, seperti kebutuhan primer, sekunder dan tersier. Sebagai makhluk ciptaan Allah SWT, manusia tidak hanya diperintahkan untuk beribadah akan tetapi untuk bermuamalah agar dapat memenuhi kebutuhan hidupnya tersebut.²⁶

Perkembangan dan jenis bentuk mu'amalah yang dilaksanakan manusia sejak dulu hingga saat ini terus berkembang. Muamalah merupakan aktivitas yang lebih pada tataran hubungan manusia dengan manusia lainnya yang berbeda dengan ibadah *mahdah* yang merupakan hubungan vertikal murni antara manusia dengan Allah. Muamalah sebagai aktivitas sosial lebih longgar untuk dikembangkan melalui inovasi transaksi dan produk.²⁷

Potongan model rambut yang biasa berlaku di *barbershop* dalam Islam dinamakan *Qaza'*. Ijma' para ulama menyatakan bahwa apabila rambut dipotong di bagian-bagian tertentu saja sehingga menjadi terpisah-pisah hukumnya makruh. Perbedaan pendapat para ulama terletak pada

²⁶ Harun Santoso, Anik, *Analisis Pembiayaan Ijarah Pada Perbankan Syariah*, (Surakarta: Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 01, No. 02, 2015), 106

²⁷ Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*, (Depok: Rajawali Pers, 2018), 6

persoalan apabila dipotong di bagian atas dan dibiarkan sebagian tempat seperti di bagian depan atas kepala, atau dipotong di bagian atas dan dibiarkan disebagian besar bagian kepala. Imam Malik melarangnya karena dianggap *qaza'* termasuk bagi anak kecil baik laki-laki atau perempuan.²⁸

Jika untuk mengikuti model orang kafir, berarti dihukumi haram. Karena tasyabbuh (mengikuti gaya) orang kafir adalah haram. Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda:

عَنِ ابْنِ عُمَرَ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: مَنْ تَشَبَّهَ بِقَوْمٍ فَهُوَ مِنْهُمْ (رَوَاهُ أَبُو دَاوُدَ)

Artinya: “*Dari ibn Umar, Rasulullah SAW Bersabda: Barang siapa yang menyerupai suatu kaum, maka ia termasuk golongan kaum tersebut.*” (HR. Abu Dawud)²⁹

Oleh karena itu jika melihat ada orang yang model rambutnya adalah *qaza'*, hendaknya untuk diperintahkan agar ia menggundul seluruh rambut kepalanya. Kemudian diberi saran setelah itu, jika ingin mencukur rambut lagi, hendaklah mencukur seluruhnya atau membiarkan seluruhnya.

Al-Nawawi berpendapat bahwa pendapat *qaza'* yang paling benar diantara yang lainnya adalah penafsiran Nafi', yaitu mencukur rambut

²⁸ Hamsyah Ahmad Nasrul, *Implementasi Hadits Tentang Qaza' Dalam Kitab Tuhfah al-Mawdud bi Ahkam al-Mawlud Karya Ibn Qayyim w. 751 H : Analisis Hadis Tentang Mencukur Rambut Yang Dilarang*. Undergraduate Thesis, (Surabaya : UIN Sunan Ampel, 2017), 86

²⁹ Tim Ahnaf Institute for Islamic Studies, *Ensiklopedia Amal Shaleh: Adab-Adab Islami*, (Jakarta: Mirqat, 2010), 10

dari bagian mana saja. Sebagian para ulama menafsirkan qaza' seperti mencukur rambut dengan terpisah-pisah dengan bagian-bagian tertentu.³⁰

Dalil-dalil yang melarang model rambut *qaza'*, yaitu dari Ibnu 'Umar, ia berkata,

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - نَهَى عَنِ الْقَزَعِ

Artinya: “*Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam melarang qaza’*.”³¹

Dalam riwayat Muslim disebutkan bahwa Ibnu 'Umar mengatakan,

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - نَهَى عَنِ الْقَزَعِ. قَالَ قُلْتُ لِنَافِعٍ
وَمَا الْقَزَعُ قَالَ يُحَلِّقُ بَعْضُ رَأْسِ الصَّبِيِّ وَيُتْرَكُ بَعْضٌ.

Artinya: “*Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam melarang qaza’*.” *Aku*

(Umar bin Nafi’) berkata pada Nafi’, “*Apa itu qaza’?*” *Nafi’*

menjawab, “*Qaza’ adalah menggundul sebagian kepala anak*

kecil dan meninggalkan sebagian lainnya.”³²

Dalam keterangan yang lain, Imam Nawawi rahimahullah menjelaskan bahwa para ulama berijma’ (sepakat) bahwa *qaza’* itu dimakruhkan jika rambut yang digundul tempatnya berbeda-beda (misalnya: depan dan belakang gundul, bagian samping tidak gundul,) kecuali jika dalam kondisi penyembuhan penyakit dan semacamnya. Yang dimaksud makruh di sini adalah makruh *tanzih* (artinya: sebaiknya

³⁰ Siti Mujarofah, “Qaza’ Ditinjau..”, 79

³¹ Muhammad bin Ismail Abu ‘Abdullah al Bukhari, *Shahih Al Bukhari*, (Damaskus: Dar Tauq al Najah, 1442), 163

³² Muslim Ibnu al Hajjaj Abu al Hasan al Qushairi al Naishaburi, *Shahih Muslim*, (Bairut: Dar at Turath al Arabi, t.th), 1675

ditinggalkan). Ulama madzhab Syafi'iyah melarang *qaza'* secara mutlak termasuk laki-laki dan perempuan.”³³

Berdasarkan uraian di atas dapat dipahami bahwa mengenai model rambut yang diperbolehkan dan yang tidak diperbolehkan, para ulama madzhab berbeda pendapat. Perbedaan pendapat ini karena beberapa pertimbangan seperti manfaat dan mafsadatnya, wilayah hukumnya, akad dalam transaksinya dan lain sebagainya.

C. Hukum Ekonomi Syariah

1. Pengertian Hukum Ekonomi Syariah

Hukum adalah aturan tingkah laku para anggota masyarakat, aturan yang daya penggunaannya pada saat tertentu diindahkan oleh suatu masyarakat sebagai jaminan dari kepentingan bersama dan yang jika dilanggar menimbulkan reaksi bersama terhadap orang yang melakukan pelanggaran.³⁴

Hukum Ekonomi syariah adalah usaha atau kegiatan yang dilakukan oleh orang perorang, kelompok orang, badan usaha yang berbadan hukum atau tidak berbadan hukum dalam rangka memenuhi kebutuhan yang bersifat komersial dan tidak komersial menurut prinsip syariah.³⁵

Sumber hukum ekonomi Islam secara berurutan adalah al-Qur'an. al-Hadist, ijma' Ulama dan Ijtihad atau Qias. Ijtihad yang selalu bersandar

³³ Hamsyah Ahmad Nasrul, *Implementasi Hadits.*, 87

³⁴ C.S.T. Kansil & Christine S.T. Kansil, *Pengantar Ilmu Hukum Indonesia*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), 31

³⁵ Pusat Pengakajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani, *Kompilasi Hukum.*, 3

pada *maqashid syari'ah* mempunyai ruang lingkup yang sangat luas dalam mekanisme penalaran hukum Islam.³⁶

Hukum Ekonomi Syariah yang berarti Hukum Ekonomi Islam yang digali dari sistem ekonomi Islam yang ada dalam masyarakat, yang merupakan pelaksanaan fiqh dibidang ekonomi oleh masyarakat. Pelaksanaan ekonomi oleh masyarakat membutuhkan hukum untuk mengatur guna menciptakan tertib hukum dan menyelesaikan masalah sengketa yang pasti timbul pada interaksi ekonomi. Hukum Ekonomi Syariah untuk menyelesaikan sengketa yang pasti muncul dalam masyarakat.³⁷

Hukum ekonomi merupakan keseluruhan kaidah hukum yang mengatur dan mempengaruhi segala sesuatu yang berkaitan dengan kegiatan dan kehidupan perekonomian.³⁸

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas dapat dipahami bahwa hukum ekonomi syariah adalah seperangkat aturan yang mengatur transaksi muamalah umat manusia sesuai dengan hukum Islam yang bersumber dari Al-Quran dan hadis Nabi.

³⁶ Erina Pane, *Perlindungan Konsumen dalam Perspektif Undang-Undang Perlindungan Konsumen dan Hukum Islam*, (Bandar Lampung: Jurnal Pranata Hukum IAIN Bandar Lampung, Vol. 2, No. 1, 2017), 64

³⁷ Eka Dina Armanita, "Tanah Wakaf Sebagai Jaminan Utang dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah", (Skripsi: Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah, IAIN Metro tahun 2017), 37

³⁸ Fathurrahman Djamil, *Hukum Ekonomi Islam: Sejarah, Teori, dan Konsep*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), 6.

2. Landasan Hukum Ekonomi Syariah

Hukum adalah peraturan, ketentuan, dan ketetapan yang telah disepakati oleh masyarakat dan para penegak hukum yang harus dilaksanakan sebaik-baiknya. Hukum mengandung sanksi tertentu untuk diterapkan pada para pelanggar hukum.³⁹

Perekonomian dalam Islam tidak luput dari sumber-sumber hukum Islam yang tujuannya untuk mengatur perilaku manusia dalam bermasyarakat terutama dalam masalah ekonomi, dan khususnya untuk pemenuhan kebutuhan keluarga Islam. Norma-norma itu ditujukan untuk dapat memenuhi kebutuhan rohani dan jasmani para anggota keluarga. Sementara perekonomian sendiri bertujuan untuk menciptakan kehidupan sejahtera didunia dan keberuntungan diakhirat. Maka dibawah ini ada suatu kumpulan dasar hukum yang berkaitan dengan ekonomi yang bisa dijadikan pedoman bagi manusia untuk berhati-hati dalam berekonomi dan khususnya dalam memenuhi kebutuhan keluarga, diantaranya adalah Q.S Al-Baqarah Ayat 172:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُلُوا مِن طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ وَاشْكُرُوا لِلَّهِ إِن كُنتُمْ إِيَّاهُ تَعْبُدُونَ ﴿١٧٢﴾

Artinya : “ *Hai orang-orang yang beriman, makanlah di antara rezki yang baik-baik yang Kami berikan kepadamu dan bersyukurlah*

³⁹ Moh. Fauzan Januri, *Pengantar Hukum Islam dan Pranata Sosial*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 53

*kepada Allah, jika benar-benar kepada-Nya kamu menyembah”.*⁴⁰

Ayat di atas menerangkan bahwa menyerukan kepada setiap hamba Allah yang beriman agar mengkonsumsi dan menafkahi keluarganya dengan baik. Dan supaya manusia dapat bersyukur kepada Allah atas rezeki yang telah Ia berikan karena hanya Allah lah tempat manusia dan menyembah meminta. Selain menyuruh memakan rezeki yang halal dan juga harus bersyukur kepada Allah, manusia tidak dibolehkannya dengan jalan dirinya (memakan harta sesamanya secara bathil) juga dzat dari wujud harta (materi) itu memang harus benar-benar halal atau bukan barang yang diharamkan seperti bangkai, darah, daging babi, dan binatang ketika disembelih tidak menyebut nama Allah. Namun Allah membolehkan memakan binatang yang diharamkan untuk dikonsumsi jika dalam keadaan terpaksa.

Disamping itu juga, prinsip perekonomian keluarga Islam berdiri diatas dasar prinsip keseimbangan antara pemenuhan kebutuhan materil dan pemenuhan kebutuhan sprituil, seimbang usaha untuk kebutuhan dunia dan usaha untuk kebutuhan akhirat, sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Qashash ayat 77, yang berbunyi:

⁴⁰ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Diponegoro, 2005),

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِن
 كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ
 الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

Artinya : “Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan”. (Q.S. Al-Qashash: 77)⁴¹

Selain itu Islam juga mengajarkan kepada umat manusia khususnya dalam pemenuhan kebutuhan keluarga supaya tidak boleh boros dalam mengkonsumsi suatu barang, karna sifat boros itu bisa membuat keluarga tersebut jatuh miskin dan sifat boros juga adalah sifatnya syaitan. Sebagai mana firman Allah dalam surat A-l-Isra’ ayat 27, yang berbunyi :

إِنَّ الْمُبَدِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا ﴿٢٧﴾

Artinya : “ Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya”.⁴²

Maka dari penjelasan di atas dapat diambil kesimpulan bahwa setiap perilaku yang dilakukan oleh manusia pada dasarnya memiliki dasar hukum masing-masing. Dan bagi orang-orang yang mengerti akan pentingnya dasar hukum tersebut maka orang tersebut akan berhati-hati dalam

⁴¹ Ibid., 315

⁴² Ibid., 227

berbuat. karena tujuan dasar hukum tersebut adalah untuk mengetahui dan membatasi apa yang akan dilakukan oleh manusia.

3. Ruang Lingkup Hukum Ekonomi Syariah

Ruang lingkup Hukum Ekonomi Syariah meliputi kegiatan transaksi muamalah manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya berdasarkan aturan-aturan yang bersumber dari Al-Qur'an dan hadis.

Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) menjelaskan bahwa ruang lingkup Hukum Ekonomi Syariah meliputi Subjek Hukum dan Amwal serta akad-akad Hukum ekonomi syariah. Subjek hukum dalam bab 2 Pasal 2 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah yaitu seseorang dipandang memiliki kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum dalam hal telah mencapai umur paling rendah 18 (delapan belas) tahun atau pernah menikah.⁴³

Berdasarkan pemaparan tersebut dapat diprediksi bahwa ruang lingkup Hukum Ekonomi Syariah mencakup seluruh aktifitas transaksi muamalah yang dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Baik dari segi subjek, objek maupun akad-akad yang ada di dalamnya.

4. Prinsip Hukum Ekonomi Syari'ah

Berbicara mengenai hukum ekonomi syari'ah, terdapat prinsip-prinsip utama yang perlu diaplikasikan oleh sang pelaku bisnis, di antaranya:

⁴³ *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, Pasal 2

- a. Memuliakan pelanggan atau mitra bisnis sebagai saudara
- b. Menawarkan apa yang dibutuhkan oleh masyarakat
- c. Menawarkan barang atau jasa yang mendorong produktivitas.
- d. Menawarkan cara bersaing sehat dengan pelaku bisnis lainnya.
- e. Menawarkan barang dan jasa yang halal.
- f. Menawarkan barang dan jasa yang berkualitas
- g. Menawarkan barang dan jasa yang tidak merusak lingkungan.
- h. Menawarkan barang dan jasa yang bermanfaat sosial, bukan hanya menguntungkan secara pribadi.
- i. Menawarkan produk dan cara kerja yang menghemat sumber daya dan tidak menimbulkan maksiat.⁴⁴

Berdasarkan uraian di atas dapat dipahami bahwa jika hal tersebut dilaksanakan dengan benar oleh pihak penjual dan pembeli, berarti proses jual beli yang mereka laksanakan sudah sesuai dengan hukum syari'ah.

Erine Pane berpendapat bahwa terdapat beberapa prinsip dasar hukum ekonomi Islam yaitu:

- a. Al-Iman atau ekonomi ketuhanan dimana aqidah merupakan dasar pertama, sebagai tolak sentral dalam pemikiran seorang muslim dan dengannya pula seorang muslim atau pemikir muslim akan menemukan ruang lingkup aqidah yang dipercayainya.
- b. Dasar khilafah, dengan dasar ini dimaksudkan manusia harus membangun bumi, manusia memiliki harta sebagai wakil dari Allah dan manusia berhak memiliki atau menggunakan harta sesuai dengan kedudukan sebagai wakil karena pemilikan adalah motivasi utama untuk pengembangan dan produksi.
- c. Dasar keadilan dan keseimbangan (equilibrium), dimana keadilan merupakan isi pokok dari *maqashid syari'ah* sedangkan keseimbangan yang dimaksud adalah keseimbangan kebutuhan materi dan rohani, keseimbangan antara kepentingan individu (*al-fard*) dan publik (*'am*), juga seimbang antara sikap berlebih-lebihan dan sikap terlalu bakhil dalam hal konsumsi atau pemakaian harta.⁴⁵

⁴⁴ Hasan Aedy, *Teori dan Aplikasi Etika Bisnis Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2011), 72-79

⁴⁵ Erina Pane, *Perlindungan Konsumen.*, 65

Hidayat menyatakan, seperti yang dikutip oleh Buchari Alma dan Donni Juni Priansa bahwa prinsip-prinsip yang mendasari ekonomi syari'ah adalah:

1. Keadilan

Kegiatan ekonomi yang dijalankan harus secara transparan dan jujur serta tidak ada eksploitasi terhadap lawan transaksi atas dasar kontrak yang adil.

2. Menghindari kegiatan yang merusak

Larangan untuk melakukan transaksi atas barang-barang yang dapat merugikan dan membahayakan manusia dimana termasuk proses pembuatan produk tersebut.

3. Kemaslahatan Umat

Berarti tidak diperkenalkannya spekulasi dan adanya pemerataan dalam hal kepemilikan akses yang sebesar-besarnya bagi masyarakat untuk memperoleh sumberdaya.⁴⁶

Berdasarkan uraian di atas, apabila dalam praktik perdagangan mengikuti ketiga prinsip di atas yaitu keadilan, menghindari kegiatan yang merusak dan demi kemaslahatan umat, maka hal tersebut telah sesuai dengan pandangan hukum ekonomi syari'ah yang benar.

Hal tersebut dapat dipahami bahwa dalam suatu praktik muamalah hendaknya tidak hanya mempunyai tujuan memperoleh keuntungan sebesar-besarnya. Keuntungan dalam bermuamalah memang sebenarnya tidak dibatasi, akan tetapi menyesuaikan dengan keadaan di dalam masyarakat juga perlu diperhatikan. Walau demikian, sangat dianjurkan bagi setiap muslim, untuk senantiasa mudah dan memudahkan dalam setiap praktik muamalah. Sebagaimana tidak sepatutnya seorang muslim memanfaatkan kelemahan dan keadaan saudaranya guna mengeruk

⁴⁶ Buchari Alma & Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah, Menanamkan Nilai dan Praktik Syariah dalam Bisnis Kontemporer*, (Bandung; Alfabeta, 2014), 84

keuntungan sebesar-besarnya dari praktik muamalah tersebut. Hendaknya seorang muslim senantiasa memperhatikan hak-hak sesama umat Islam.

Prinsip ekonomi Islam adalah penerapan asas efisien dan manfaat dengan tetap menjaga kelestarian lingkungan alam. Secara garis besar ekonomi Islam memiliki beberapa prinsip dasar yaitu:

1. *Multitype Ownership* (Kepemilikan Multijenis)
Prinsip ini adalah terjemahan dari nilai tauhid; pemilik primer langit, bumi dan seisinya adalah Allah, sedangkan manusia diberi amanah untuk mengelolanya.
2. *Freedom to act* (Kebebasan Bertindak/Berusaha)
Ketika menjelaskan nilai nubuwwah, kita sudah sampai pada kesimpulan bahwa penerapan nilai ini akan melahirkan pribadi-pribadi yang profesional dan prestatif dalam segala bidang, termasuk bidang ekonomi dan bisnis. Pelaku-pelaku ekonomi dan bisnis menjadikan nabi sebagai teladan dan model dalam melakukan aktivitasnya. Sifat-sifat nabi yang dijadikan model tersebut terangkum ke dalam empat sifat utama yakni siddiq, amanah, fathanah, dan tabligh.
3. *Social Justice* (Keadilan Sosial).
Semua system ekonomi mempunyai tujuan yang sama yaitu menciptakan system perekonomian yang adil. Namun tidak semuanya system tersebut mampu dan secara konsisten menciptakan system yang adil. System yang baik adalah system yang dengan tegas dan secara konsisten menjalankan prinsip-prinsip keadilan.⁴⁷

Buchari Alma dan Donni mengatakan bahwa prinsip-prinsip dasar ekonomi syari'ah ada lima yaitu:

1. Kebebasan individu
Kebebasan manusia dalam syariah didasarkan atas nilai-nilai tauhid, yaitu suatu nilai yang membebaskan dari segala sesuatu, kecuali Allah.

⁴⁷ Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami*, (Jakarta; Rajawali Pers, 2014), 42-43

2. Hak terhadap harta
Syari'ah mengatur kepemilikan harta didasarkan atas kemaslahatan bersama, sehingga keberadaan harta akan menimbulkan sikap saling menghargai dan menghormatinya. Hal ini terjadi karena bagi seorang muslim harta hanya merupakan titipan Allah.
3. Jaminan sosial
Pengaruh sosial dari zakat tampak dari dua segi, yaitu segi pengambilannya dari orang-orang kaya dan segi pemberiannya kepada orang-orang fakir (membutuhkan).
4. Larangan menumpuk kekayaan dan pentingnya mendistribusikan kekayaan
Sistem ekonomi syariah membatasi, bahkan melarang setiap individu dengan alasan apapun menumpuk kekayaan dan tidak mendistribusikannya kepada orang lain. Sehingga seorang muslim sejati mempunyai keharusan untuk mencegah dirinya supaya tidak berlebihan dalam segala hal atau melampaui batas, karena sifat menumpuk kekayaan merupakan sifat yang rakus dan merugikan orang lain.
5. Kesejahteraan individu dan masyarakat.
Pengakuan akan hak individu dan masyarakat sangat diperhatikan dalam syariah. Masyarakat akan menjadi faktor yang dominan dalam pembentukan sikap individu sehingga karakter individu banyak dipengaruhi oleh karakter masyarakat. Demikian pula sebaliknya, masyarakat akan ada ketika individu-individu itu eksistensinya ada.⁴⁸

Berdasarkan uraian di atas dapat dipahami bahwa apabila dalam melaksanakan jual beli atau transaksi perdagangan berpatok pada prinsip-prinsip tersebut yakni kebebasan individu, hak terhadap harta, jaminan sosial, larangan menumpuk harta dan kesejahteraan masyarakat, maka sudah pasti proses perdagangan yang dilaksanakan sudah sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

⁴⁸ Buchari Alma & Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah.*, 81-84

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam menyusun skripsi ini adalah *Field Research* atau penelitian lapangan, yaitu penelitian yang “memusatkan perhatian pada suatu kasus secara intensif dan terperinci mengenai latar belakang keadaan sekarang yang dipermasalahkan.¹ Kasus yang akan diteliti adalah berkenaan dengan praktik jasa *barbershop* perspektif hukum ekonomi syariah di pasar Kotagajah.

2. Sifat Penelitian

Sifat penelitian yang peneliti lakukan bersifat deskriptif. “Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi atau hal lain-lain yang sudah disebutkan, yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian.”²

Penelitian deskriptif mempelajari masalah-masalah dalam masyarakat, serta tata cara yang berlaku dalam masyarakat serta situasi-situasi tertentu, termasuk tentang hubungan, kegiatan-kegiatan, sikap-sikap, pandangan-pandangan, serta proses-proses yang sedang berlangsung dan pengaruh-pengaruh dari suatu fenomena.³

¹ S. Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), 9

² Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: RinekaCipta, 2010), 3

³ Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 54-55

Peneliti mendeskripsikan atau menguraikan data-data yang berkaitan dengan praktik jasa *barbershop* di pasar Kotagajah perspektif hukum ekonomi syariah, kemudian peneliti menganalisanya guna untuk mendapatkan suatu pandangan atau kesimpulan berupa kata-kata yang relevan pada saat ini.

B. Sumber Data

Sumber data peneliti gunakan untuk memperoleh informasi yang berkaitan dengan penelitian ini. Sumber data yang diperoleh dalam penelitian ini berasal dari dua sumber yaitu:

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data⁴. Sumber data primer merupakan data yang berasal dari sumber asli atau pertama. yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

Jika data yang diinginkan bersumber dari data primer, maka desain yang dibuat harus menjamin pengumpulan data yang efisien dengan alat dan teknik serta karakteristik dari responden.⁵

Berlandaskan pada pengertian di atas, yang dimaksud dengan sumber data primer adalah sumber data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti langsung dari lapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya. Dalam penelitian ini, data

⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 225

⁵ Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), h. 92

penelitian peroleh dari informan yakni 2 pemilik *barbershop* dan 5 pelanggan *barbershop*.

b. Sumber Data Sekunder

“Sumber data skunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data misalnya, lewat orang lain atau lewat dokumen.”⁶ Sumber-sumber data sekunder terdiri atas berbagai macam, seperti surat kabar, surat pribadi, kitab harian, notula rapat perkumpulan, sampai dokumen-dokumen resmi dari berbagai instansi pemerintah.⁷

Melihat pengertian tersebut dapat dipahami bahwa sumber data sekunder adalah sumber data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari sumber-sumber yang telah ada. Yaitu data yang diperoleh dari literatur perpustakaan, Al-Qur’an dan hadist, buku-buku fiqh serta buku-buku bacaan yang dapat dijadikan sumber yang relevan dengan penelitian ini, atau dengan kata lain data sekunder adalah informasi yang telah dikumpulkan pihak lain, jadi peneliti bertindak sebagai pemakai data.

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Teknik Interview

Teknik interview merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan tanya jawab, baik secara terstruktur maupun secara bebas (tidak terstruktur) dengan sumber data.

⁶*Ibid.*

⁷ S. Nasution, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2012),

Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Nana Sudjana bahwa sebagai alat penilaian, wawancara dapat digunakan untuk menilai hasil dan proses belajar.⁸ Adapun menurut jenisnya interview dibedakan menjadi 3 yaitu; Interview terpimpin, interview tidak terpimpin dan interview bebas terpimpin.

Interview terpimpin bisa juga dipahami bahwa apabila interview menyiapkan sejumlah data pertanyaan dan jawaban sehingga yang telah ada dan tidak diberi kebebasan untuk menjawab secara bebas. Interview tidak terpimpin adalah tidak ada kesenjangan pada pihak interviewer untuk mengadakan tanya jawab kepada pokok-pokok persoalan yang menjadi titik fokus penelitian. Interview bebas terpimpin merupakan kegiatan memperoleh data yang kegiatannya atau si interviewer membawa kerangka-kerangka pertanyaan yang telah disediakan sebelumnya.

Peneliti dalam memperoleh data yaitu dengan melakukan wawancara. Adapun peneliti melakukan wawancara dengan beberapa *barberman* dan beberapa pelanggan *barbershop* di pasar Kotagajah di antaranya:

- a. Saudara Ihsan sebagai *barberman*
- b. Saudara Beni sebagai *barberman*
- c. Saudara Rodas sebagai pelanggan
- d. Saudara Yoga sebagai pelanggan
- e. Saudara Mukhlis sebagai pelanggan

⁸*Ibid.*, 68

- f. Saudara Abdul sebagai pelanggan
- g. Saudara Faqih sebagai Pelanggan

2. *Teknik Dokumentasi*

Proses pengumpulan data-data yang diperlukan sebagai sumber informasi peneliti menggunakan teknik dokumentasi. Dokumentasi adalah “Mencari data mengenai hal-hal atau variable yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda dan sebagainya”.⁹

Dokumentasi adalah “pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang”.¹⁰

Pengumpulan data lapangan dengan menggunakan metode dokumentasi adalah “mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, legger, agenda dan sebagainya”.¹¹

Metode ini digunakan untuk mengumpulkan data dengan jalan melihat dokumen atau catatan yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan dengan tujuan agar dokumen-dokumen tersebut dapat membantu dalam memecahkan masalah-masalah dalam penelitian.

⁹Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian .*, 274

¹⁰*Ibid.*, 240

¹¹ Suharsimi Arikunto, *Metodologi Riset*, (Yogyakarta: Andi Offset, 1989), 236

D. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lainnya, sehingga dapat mudah difahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.¹²

Peneliti dalam hal ini menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan cara berfikir induktif. Kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yaitu sumber dari tertulis atau ungkapan tingkah laku yang diobservasikan dari manusia.¹³ Metode berfikir *induktif*, yaitu: “analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis.”¹⁴

¹² Sugiyono, *Metode Penelitian.*, 244

¹³ Burhan Ashafa, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), 16.

¹⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian.*, h. 245

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum *Barbershop* Pasar Kotagajah

Barbershop yang ada di pasar Kotagajah sudah ada sejak lama. Berangkat dari pengalaman kerja di salon ternama di Jakarta dan berasal dari wilayah yang sama, saudara Ihsan dan Beni sepakat untuk mengasah pengalaman kerjanya selama di salon dengan mendirikan usaha potong rambut. Mereka merintis usaha potong rambut sejak tanggal 05 April 2013 sampai dengan sekarang. Berbekal dengan keterampilan yang diperoleh dari tempat kerjanya sebelumnya, dari situlah saudara Ihsan dan Beni memberanikan diri untuk membuka usaha potong rambut di pasar Kotagajah. Pelanggan yang datang pun lumayan banyak, ada saja setiap harinya.

Berdasarkan pengalaman yang mereka miliki, di kalangan masyarakat sekarang ini, gaya rambut yang variatif merupakan hal yang sangat diminati, terlebih para lelaki yang identik menyukai permainan bola, pastinya ada pemain bola yang diidolakannya dan meniru *style* yang dimiliki idolanya, termasuk gaya rambutnya. Oleh karena itu saudara Ihsan dan Beni terinspirasi untuk membuka usaha potong rambut yang berbeda dari tukang potong rambut yang ada di pasar Kotagajah. Maka dari itu, muncullah ide untuk mendirikan *barbershop* dengan menawarkan berbagai macam potongan rambut serta memberikan pelayanan yang nyaman agar warga yang ingin memotong rambut bisa bersantai.

B. Praktik Jasa *Barbershop* di Pasar Kotagajah

Usaha *Barbershop* merupakan bisnis yang menjanjikan, karena kebutuhan akan jasa pangkas rambut atau *Barbershop* semakin meningkat. Usaha *Barbershop* di Indonesia memiliki peluang yang sangat baik, terbukti dengan berdirinya puluhan atau bahkan ratusan *Barbershop* yang tersebar di seluruh penjuru tanah air. Potong rambut merupakan kebutuhan orang setiap bulannya, tak terkecuali bagi pria, dalam memenuhi kebutuhan tersebut bermunculan jasa potong rambut yang menawarkan layanan potong rambut hingga perawatan rambut khusus pria. Salah satu *barbershop* yang sudah didirikan dan berjalan adalah *barbershop* pasar Kotagajah yang menjadi tempat peneliti mengadakan penelitian.

Peneliti dalam memperoleh data yakni dengan melakukan wawancara. Wawancara dilakukan dengan mengajukan sejumlah pertanyaan kepada responden yang harus menjawabnya. Adapun peneliti melakukan wawancara dengan beberapa *barberman* dan beberapa pelanggan *barbershop* di pasar Kotagajah. Selanjutnya hasil wawancara tersebut peneliti paparkan sebagai berikut:

1. Saudara Ihsan sebagai *barberman*

Saat peneliti melakukan wawancara, saat itu masih ramai kabar tentang pandemi Covid-19. Oleh karena itu, peneliti dan saudara Ihsan menggunakan masker dan menjaga jarak sebagai bentuk mematuhi protokol kesehatan yang dianjurkan pemerintah. Saat diwawancara saudara Ihsan menjelaskan:

Saya mulai usaha *barbershop* ini sudah dari 2013, mas. Jadi udah berapa tahun tu, 7-8 tahunan ya. Saya buka *barbershop* sendiri ya baru pertama kali ini. Dulunya hanya ikut orang salon aja. Ya nambah pengalaman sekaligus ngasah kemampuan lah mas. Waktu kerja di salon itu bareng sama temen saya, mas Beni. Orangnya ya dari Kotagajah juga. Setelah pulang dari Jakarta, saya dan mas Beni sepakat membuka join usaha potong rambut di pasar Kotagajah. Awalnya ya cuma jasa potong rambut biasa. Namun karena permintaan gaya rambut yang aneh-aneh dari para pelanggan, akhirnya muncul ide untuk mendirikan *barbershop*. Saat ini baru satu karyawan yang bekerja, mas. Jadi yang nyukur di sini totalnya ada 3 orang termasuk saya. Ya alhamdulillah, ketiga karyawan saya jarang istirahat karena banyaknya pelanggan. Setiap harinya itu ada sekitar 30 sampai 40 orang yang mencukurkan rambutnya. Kalo lagi sepi yang paling banter 10 sampai 15-an orang saja.¹

Saat peneliti mengajukan pertanyaan selanjutnya, saudara Ihsan menjelaskan sebagai berikut:

Setiap ada pelanggan yang datang, sudah pasti akan ditanya gaya cukur seperti apa yang diinginkan. Karena mayoritas pelanggan itu laki-laki, jadi gaya potongan rambut yang sering diminta itu biasanya gaya rambut pemain bola dunia idolanya. Mengenai hasil potongan rambut tiap karyawan, pastinya kan ya beda to mas. Ya tau sendiri tangannya kan juga beda. Walaupun permintaannya sama, kalau dipegang sama orang yang

¹ Ihsan, Pemilik *Barbershop* Pasar Kotagajah Lampung Tengah, wawancara pada tanggal 28 Juni 2020

berbeda, ya bisa jadi hasilnya juga beda. Masalahnya dulu pernah ada pelanggan yang cukur di sini, mintanya gaya cukurannya Cristiano Ronaldo, dan kebetulan yang nyukur saya. Pas pertama liat hasil cukurannya itu dia senang dan puas. Tapi setelah kesini berikutnya, kebetulan saya juga sedang nyukur, jadi saya minta tolong sama mas Beni untuk mencukurnya. Setelah pencukuran selesai, dia komplain sama saya, kok cukurannya beda sama yang kemaren. Yang sekarang jelek gitu katanya, mas.²

Mendengar permasalahan komplain dari pelanggan yang diceritakan saudara Ihsan, peneliti menelisik lebih dalam lagi untuk memperoleh data yang peneliti inginkan. Saat ditanya dengan pertanyaan yang diajukan, saudara Ihsan menjawab:

Masalah yang terjadi itu ya akhirnya saya selesaikan sendiri mas. Kan saya yang punya *barbershop*, jadi saya yang harus tanggungjawab. Akhirnya karena sudah jadi langganan, saya sendiri yang memperbaiki cukurannya. Dan sebagai permintaan maaf, pelanggan tersebut tidak saya suruh bayar, mas, alias gratis. Kalo masalah usaha saya dari sudut ekonomi sangat menjanjikan mas. Keuntungan yang didapatkan tidak sedikit. Tapi kalo dari sudut pandang hukum ekonominya saya kurang paham, mas. Ya maklum nggak pernah sekolah hukum. Yang penting buat saya pelanggan puas dan saya dapat bayaran sesuai dengan tarif yang ada.³

² Ihsan, Pemilik *Barbershop* Pasar Kotagajah Lampung Tengah, wawancara pada tanggal 28 Juni 2020

³ Ihsan, Pemilik *Barbershop* Pasar Kotagajah Lampung Tengah, wawancara pada tanggal 28 Juni 2020

2. Saudara Beni sebagai *barberman*

Setelah wawancara dengan saudara Ihsan, peneliti melakukan wawancara dengan mas Beni yang merupakan partner usaha mas Ihsan. Saat diwawancara, mas Beni menjelaskan seperti apa yang dijelaskan oleh mas Ihsan. Ia menjelaskan:

Bisnis *barbershop* ini saya buka bareng mas Ihsan, mas. Dulu waktu di Jakarta itu critanya kami kerja bareng di salon. Setelah merasa cukup mahir, kami sepakat ingin membuka usaha potong rambut di tanah kelahiran kami di Kotagajah. Usaha cukur rambut kami sudah cukup lama mas. Karena kami satu ide, dan melihat potensi pasar Kotagajah yang memadai, akhirnya kami sepakat untuk merubah yang tadinya usaha cukur rambut biasa, menjadi *barbershop*. Untuk saat ini baru satu karyawan yang kami punya. Ya rencananya pengen nambah karyawan lagi, karena kalo pas rame, kami yang bertiga sering kewalahan. Apalagi setiap pelanggan yang datang memiliki permintaan gaya potong rambut yang berbeda-beda dan yang sering jadi permintaan itu model potongan rambut pemain bola yang aneh-aneh itu.⁴

Selanjutnya, peneliti menggali informasi dari mas Beni lebih dalam lagi guna memastikan keterangan dari mas Ihsan. Saat diberi pertanyaan, mas Beni menjelaskan:

Soal hasil cukuran pastinya tiap pencukur hasilnya beda-beda, mas. Ya walaupun profesinya sama dan permintaan gaya cukurnya sama, kalo

⁴ Beni, Pemilik *Barbershop* Pasar Kotagajah Lampung Tengah, wawancara pada tanggal 29 Juni 2020

yang memang beda hasilnya tidak mungkin sama persis. Masalahnya dulu pernah ada pelanggan yang biasa cukurnya sama mas Ihsan. Nah kebetulan waktu itu mas Ihsan lagi nyukur pelanggan juga. Akhirnya saya yang masih nganggur yang gantiin mas Ihsan. Tapi karena beda orang, ya hasil cukuran saya nggak sama dengan hasil cukuran mas Ihsan. Selanjutnya sebagai permintaan maaf, mas Ihsan yang ngrapihin hasil cukurannya sesuai permintaan pelanggannya dan orang tersebut diberi gratis sama mas Ihsan. Kalo dikaitkan sama hukum ekonomi sih saya sendiri nggak begitu paham ya, mas. Tapi kalo menurut saya pribadi sih boleh-boleh saja. Kan usaha kami bukan kriminal, bukan pidana dan nggak dilarang sama pemerintah.⁵

3. Saudara Yoga sebagai pelanggan

Pernyataan mas Ihsan dan mas Beni di atas diperkuat dengan pengakuan saudara Yoga selaku pelanggan. Menurut penuturannya, ia sudah sering memotong rambutnya di *barbershop* milik saudara Ihsan. Pelanggan lainnya pun banyak dari dari berbagai macam kalangan dan usia. Model potong rambut apa pun yang ia minta pasti dituruti oleh saudara Ihsan dan menurutnya, hasilnya pun memuaskan. Ia merasa, tidak ada gaya rambut yang tidak bisa ditiru oleh saudara Ihsan. Namun pernah suatu ketika, ia akan mencukur rambutnya, akan tetapi saudara Ihsan posisinya masih mencukur salah satu pelanggan. Karena tidak mau menunggu lama, ia pun mencukur rambutnya dengan rekan saudara Ihsan

⁵ Beni, Pemilik *Barbershop* Pasar Kotagajah Lampung Tengah, wawancara pada tanggal 29 Juni 2020

setelah diberi arahan oleh saudara Ihsan. Akan tetapi, setelah proses cukur selesai, ternyata hasilnya tidak sesuai dengan permintaan. Saudara Yoga pun komplain atas hal tersebut. Akhirnya, saudara Ihsan sendiri yang memperbaiki cukuran rambutnya dan saudara Yoga pun tidak disuruh membayar biaya cukur karena kesalahan tersebut.⁶

4. Saudara Rodas sebagai pelanggan

Setelah wawancara dengan Yoga, peneliti melakukan wawancara dengan Rodas yang juga merupakan salah satu pelanggan *barbershop* pasar Kotagajah. Saat diwawancara ia menjelaskan bahwa ia menjadi pelanggan di *barbershop* tersebut sudah cukup lama. Hampir setiap mencukur rambutnya ia pasti cukur di *barbershop* tersebut. Pelayanannya memuaskan walaupun pelanggan yang datang ramai tapi tetap saja menurutnya nyaman dan tidak harus lama mengantri. Mengenai pendapatan tiap bulannya, Rodas sendiri kurang begitu paham. Cuma yang jelas, tarif per-kepala menurutnya tergolong murah karena untuk dewasa Rp. 15.000,- dan untuk anak-anak Rp. 13.000,-.

Mengenai permintaan gaya cukur, Rodas menjelaskan bahwa setiap pelanggan memiliki selera dan idola masing-masing yang mana gaya rambutnya ingin ditiru. Rata-rata permintaan pelanggan mengenai gaya rambut adalah gaya rambut pemain sepak bola. Mengenai hukumnya, Rodas mengaku tidak begitu paham. Namun menurut pandangannya

⁶ Yoga, Pelanggan *Barbershop* Pasar Kotagajah Lampung Tengah, wawancara pada tanggal 01 Juli 2020

secara pribadi, usaha *barbershop* adalah usaha yang menjanjikan dan prospek yang cerah untuk kedepannya.⁷

5. Saudara Mukhlis sebagai pelanggan

Hal senada juga diutarakan oleh Mukhlis yang juga pernah mencukurkan rambutnya di *barbershop* pasar Kotagajah. Saat diwawancara ia menjelaskan bahwa ia dulu sempat mencukurkan rambut di *barbershop* pasar Kotagajah. Menurut Mukhlis, pelayanannya cukup memuaskan dengan fasilitas kipas angin dan TV sehingga pelanggan yang mengantri tidak terlalu jenuh menunggu. Walaupun pelanggan yang datang ramai tapi tetap saja menurutnya nyaman dan tidak harus lama mengantri. Mengenai pendapatan tiap bulannya, Mukhlis pernah bertanya kepada pemilik *barbershop* bahwa pendapatan untuk tiap bulannya berkisar 5 sampai 7 jutaan. Tergantung ramai atau tidaknya pelanggan yang datang. Mengenai permintaan gaya cukur, Mukhlis menjelaskan bahwa setiap pelanggan memiliki selera dan idola masing-masing. Permintaan yang sering diajukan oleh pelanggan mengenai gaya rambut adalah gaya rambut pemain sepak bola. Ada juga yang menginginkan gaya rambut artis tertentu. Mengenai hukumnya, Mukhlis menjelaskan tergantung pada niat yang mencukurkan rambut. Apabila hanya sekedar mengikuti trend saja tanpa ada maksud mengikuti aliran atau agama

⁷ Rodas, Pelanggan *Barbershop* Pasar Kotagajah Lampung Tengah, wawancara pada tanggal 01 Juli 2020

tertentu maka boleh-boleh saja. Namun jawaban Mukhlis ini ia sendiri sedikit ragu akan jawabannya tersebut.⁸

C. Analisis Praktik Jasa *Barbershop* di Pasar Kotagajah Perspektif Hukum Ekonomi Syariah

Perekonomian dalam Islam tidak luput dari sumber-sumber hukum Islam yang tujuannya untuk mengatur perilaku manusia dalam bermasyarakat terutama dalam masalah ekonomi, dan khususnya untuk pemenuhan kebutuhan keluarga Islam.

Hukum Ekonomi syariah adalah usaha atau kegiatan yang dilakukan oleh orang perorang, kelompok orang, badan usaha yang berbadan hukum atau tidak berbadan hukum dalam rangka memenuhi kebutuhan yang bersifat komersial dan tidak komersial menurut prinsip syariah. Pelaksanaan ekonomi oleh masyarakat membutuhkan hukum untuk mengatur guna menciptakan tertib hukum dan menyelesaikan masalah sengketa yang pasti timbul pada interaksi ekonomi. Hukum Ekonomi Syariah untuk menyelesaikan sengketa yang pasti muncul dalam masyarakat.

Allah SWT, berfirman dalam Al-Qur'an Surat Al-Baqarah Ayat 172 sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُلُوا مِن طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ وَاشْكُرُوا لِلَّهِ إِن كُنتُمْ إِيَّاهُ تَعْبُدُونَ ﴿١٧٢﴾

⁸ Mukhlis, Pelanggan *Barbershop* Pasar Kotagajah Lampung Tengah, wawancara pada tanggal 02 Juli 2020

Artinya : “ *Hai orang-orang yang beriman, makanlah di antara rezki yang baik-baik yang Kami berikan kepadamu dan bersyukurlah kepada Allah, jika benar-benar kepada-Nya kamu menyembah*”.

Ayat di atas menerangkan bahwa menyerukan kepada setiap hamba Allah yang beriman agar mengkonsumsi dan menafkahi keluarganya dengan baik. Dan supaya manusia dapat bersyukur kepada Allah atas rezeki yang telah Ia berikan karena hanya Allah lah tempat manusia dan menyembah meminta. Selain menyuruh memakan rezeki yang halal dan juga harus bersyukur kepada Allah, manusia tidak dibolehkannya dengan jalan dirinya (memakan harta sesamanya secara bathil) juga dzat dari wujud harta (materi) itu memang harus benar-benar halal atau bukan barang yang diharamkan seperti bangkai, darah, daging babi, dan binatang ketika disembelih tidak menyebut nama Allah. Namun Allah membolehkan memakan binatang yang diharamkan untuk dikonsumsi jika dalam keadaan terpaksa.

Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) menjelaskan bahwa ruang lingkup Hukum Ekonomi Syariah meliputi Subjek Hukum dan Amwal serta akad-akad Hukum ekonomi syariah. Subjek hukum dalam bab 2 Pasal 2 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah yaitu seseorang dipandang memiliki kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum dalam hal telah mencapai umur paling rendah 18 (delapan belas) tahun atau pernah menikah.

Berdasarkan hasil penelitian dan berdasarkan data yang diperoleh, dapat dijelaskan bahwa praktik jasa *barbershop* di pasar Kotagajah tidak sepenuhnya dilakukan berdasarkan prinsip hukum ekonomi syariah. Hal ini

karena dari 12 prinsip hukum ekonomi yang ada, hanya 4 prinsip yang sesuai dengan praktik yang terjadi. Prinsip-prinsip tersebut di antaranya 1) Prinsip Keadilan, 2) Prinsip Pemilikan, 3) Prinsip Keseimbangan (*Wasathyah/I'tidal*), dan 4) Prinsip Pertanggung Jawaban (*Al-Mas'uliyah*). Selain prinsip-prinsip tersebut, praktik yang terjadi di *barbershop* pasar Kotagajah tidak sesuai dengan prinsip jasa dalam hukum ekonomi syariah yakni tidak profesional dalam menjalankan profesinya sebagai *barberman*, dan juga tidak memiliki etos kerja yang baik. Padahal sebagaimana diketahui bahwa profesionalitas yang sesuai dengan profesinya serta etos kerja tinggi merupakan tolok ukur yang sangat penting dalam menjalankan usaha sesuai dengan hukum ekonomi syariah.

Secara umum, prinsip-prinsip hukum ekonomi syariah/hukum ekonomi Islam adalah sebagai berikut: prinsip *tauhid*, Islam melandaskan kegiatan ekonomi sebagai suatu usaha untuk bekal ibadah kepada Allah SWT, Sehingga tujuan usaha bukan semata-mata mencari keuntungan atau kepuasan materi dan kepentingan pribadi melainkan mencari keridhaan Allah SWT, dan kepuasan spiritual dan sosial. Prinsip tauhid dalam usaha sangat esensial sebab prinsip ini mengajarkan manusia agar dalam hubungan kemanusiaan, sama pentingnya dengan hubungan Allah SWT. Islam melandaskan ekonomi sebagai usaha untuk bekal beribadah kepada-nya. Prinsip-Prinsip hukum ekonomi syariah antara lain adalah sebagai berikut:

a. Prinsip Keadilan

Kata adil dalam Al-Quran disebut lebih dari 1.000 kali setelah perkataan Allah dan ilmu pengetahuan. Ini berarti prinsip keadilan diterapkan dalam setiap segi kehidupan manusia terutama dalam kehidupan hukum, sosial, politik, dan ekonomi, karena keadilan adalah titik tolak sekaligus dan tujuan semua tindakan manusia.

Menyamakan semua orang itu tidak adil. Karena menurutnya setiap orang itu tidak memiliki bakat dan kemampuan serta bawaan yang sama.

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ
وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿٩٠﴾

Artinya: “*sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran*”. (QS. An-Nahl: 90).

Menurut Muhammad Syafi’i Antonio keadilan dalam Islam memiliki implikasi keadilan sosial dan keadilan ekonomi. *Pertama*, keadilan sosial, bahwa Islam menempatkan manusia sebagai suatu keluarga. Karena semua manusia memiliki derajat yang sama dihadapan Allah. Hukum Islam tidak membedakan yang kaya dengan yang miskin, dan tidak membedakan kulit putih dengan kulit hitam. Namun dari sudut sosial, nilainya membedakan satu dengan yang lain adalah ketakwaan, ketulusan hati, kemampuan dan pelayanannya pada kemanusiaan. *Kedua*, keadilan ekonomi, bahwa konsep persaudaraan dan perlakuan yang sama

terhadap setiap individu dalam masyarakat dan dihadapan hukum harus diimbangi dengan keadilan ekonomi.

b. Prinsip Pemilikan

Menurut sistem hukum ekonomi Islam; 1) pemilikan bukanlah penguasaan mutlak atas sumber-sumber ekonomi, tetapi kemampuan untuk memanfaatkannya; 2) lama pemilikan atas sesuatu benda terbatas pada lamanya manusia hidup ini dan kalua ia meninggal dunia, harta kekayaannya harus dibagi kepada ahli warisnya menurut ketentuan yang ditetapkan Allah (QS. An-Nissa: 7, 11, 12, 176); 3) sumber-sumber daya alam yang menyangkut kepentingan umum atau yang menjadi hajat hidup orang banyak harus menjadi milik umum atau Negara, atau sekurang-kurangnya dikuasai oleh Negara kepentingan umum atau orang banyak.

c. Prinsip Keseimbangan (*Wasathyah/T'tidal*)

Prinsip keseimbangan harus dijaga sebaik-baiknya, bukan saja antara kepentingan dunia dengan kepentingan akhirat, tetapi juga keseimbangan antara kepentingan perorangan dengan kepentingan umum. Di samping itu, harus dipelihara keseimbangan antara hak dan kewajiban.

Prinsip keseimbangan (*Wasathyah/T'tidal*) syariat Islam mengakui hak-hak pribadi dengan batas-batas tertentu. Hukum Islam menentukan keseimbangan kepentingan individu dan kepentingan masyarakat. Islam mengakui kepemilikan pribadi dalam batas-batas tertentu termasuk kepemilikan alat produksi dan faktor produksi.

d. Prinsip *Al-Maslahah*

Kemaslahatan adalah tujuan pembentukan hukum Islam yaitu mendapatkan kebahagiaan di dunia dan akhirat dengan cara mengambil manfaat dan menolak kemadharatan. Kemaslahatan memiliki 3 sifat, yaitu:

- 1) *Dharuriyyat*, adalah sesuatu yang harus ada demi tegaknya kebaikan di dunia dan akhirat dan apabila tidak ada maka kebaikan akan sirna. Sesuatu tersebut terkumpul dalam *maqasid Al-syari'ah*, yaitu memelihara agama, jiwa, keturunan, kekayaan, dan akal. Mencari rizki termasuk pada *daruriyyat* karena bertujuan memelihara keturunan dan harta. Pencairan nafkah dapat dilakukan melalui jual beli (*murabahah, istisna*, dan *salam*), *wadi'ah, musyarakah, ijarah*, dan lain-lain.
- 2) *Hajiyyat* adalah sesuatu yang dibutuhkan masyarakat untuk menghilangkan kesulitan tetapi tidak adanya *hajiyyat* tidak menyebabkan rusaknya kehidupan. Pada bidang muamalah seperti jual beli *salam, murabahah, istisna'*.
- 3) *Tahsiniyyat* adalah mempergunakan sesuatu yang layak dan dibenarkan oleh adat kebiasaan yang baik. Pada bidang muamalah seperti larangan menjual barang najis. Hukum Islam menyempurnakan *hajiyyat* dengan ahlak yang mulia yang merupakan bagian dari tujuan hukum Islam.

e. Prinsip Perwakilan (*Khalifah*)

Manusia adalah *khalifah* (wakil) Tuhan di muka bumi. Manusia telah dibekali dengan semua karakteristik mental dan spiritual serta materi

untuk memungkinkan hidup dan mengemban misinya secara efektif. Kehidupan manusia senantiasa dibarengi dengan pedoman-pedoman hidup dalam bentuk kitab-kitab suci dan *shuhuf* dari Allah SWT, yang berfungsi untuk mengatur kehidupan manusia guna kebaikannya sendiri selama di dunia maupun di akhirat.

f. Prinsip *Amar Ma'ruf Nahy Munkar*

Amar ma'ruf yaitu keharusan mempergunakan prinsip hukum Islam dalam kegiatan usaha sedangkan prinsip *nahy munkar* direalisasikan dalam bentuk larangan dalam kegiatan usaha yang mengandung unsur *riba*, *gharar*, *maisir*, dan haram.

g. Prinsip *Tazkiyah*

Tazkiyah berarti penyucian, dalam konteks pembangunan, proses ini mutlak diperlukan sebelum manusia diserahi tugas sebagai *agen of development*. Apabila ini dapat terlaksana dengan baik maka apapun pembangunan dan pengembangan yang dilakukan oleh manusia tidak akan berakibat kecuali dengan kebaikan bagi diri sendiri, masyarakat, dan lingkungan.

h. Prinsip *Falah*

Prinsip *Falah* merupakan konsep tentang kesuksesan manusia. Pada prinsip ini, keberhasilan yang dicapai selama di dunia akan memberikan kontribusi untuk keberhasilan yang dicapai selama di dunia akan memberikan kontribusi untuk keberhasilan di akhirat kelak selama dalam keberhasilan ini dicapai dengan petunjuk Allah SWT. Oleh karena

itu, di dalam Islam tidak ada dikotori antara usaha-usaha untuk pembangunan di dunia (baik ekonomi maupun sektor-sektor lainnya) dengan persiapan untuk kehidupan di akhirat nanti.

i. Prinsip Kejujuran dan Kebenaran

Prinsip ini tercermin dalam setiap transaksi harus tegas, jelas, dan pasti baik barang maupun harga. Transaksi yang merugikan dilarang, mengutamakan kepentingan sosial. Objek transaksi harus memiliki manfaat. Transaksi tidak mengandung riba, transaksi atas dasar suka sama suka dan transaksi tidak ada unsur paksaan.

j. Prinsip Kebaikan (*Ihsan*)

Prinsip ini mengajarkan bahwa dalam ekonomi, setiap muslim diajarkan untuk senantiasa bermanfaat untuk orang banyak, baik seagama, senegara, sebangsa, maupun sesama manusia.

k. Prinsip Pertanggung Jawaban (*Al-Mas'uliyah*)

Prinsip ini meliputi pertanggung jawaban antara individu, pertanggung jawaban dalam masyarakat. Manusia dalam masyarakat diwajibkan melaksanakan kewajibannya demi terciptanya kesejahteraan anggota masyarakat secara keseluruhan, serta tanggung jawab pemerintah, tanggung jawab ini berkaitan dengan pengelolaan keuangan negara atau kas Negara (*bait al-maal*) dan kebijakan moneter serta fiskal.

l. Prinsip *Kifayah*

Prinsip ini terkait kewajiban setiap muslim untuk peduli terhadap sesamanya. Tujuan prinsip ini adalah untuk membasmi kefakiran dan

mencukupi kebutuhan primer seluruh anggota masyarakat agar terhindar dari kekufuran.

Berdasarkan uraian di atas dapat dipahami bahwa ada beberapa prinsip yang melandasi hukum ekonomi syariah yang bisa dijadikan pedoman dalam usaha. Di antara prinsip-prinsip tersebut di antaranya: 1) Prinsip Keadilan, 2) Prinsip Pemilikan, 3) Prinsip Keseimbangan (*Wasathyah/I'tidal*), 4) Prinsip *Al-Maslahah*, 5) Prinsip Perwakilan (*Khalifah*), 6) Prinsip *Amar Ma'ruf Nahy Munkar*, 7) Prinsip *Tazkiyah*, 8) Prinsip *Falah*, 9) Prinsip Kejujuran dan Kebenaran, 10) Prinsip Kebaikan (*Ihsan*), 11) Prinsip Pertanggung Jawaban (*Al-Mas'uliyah*), dan 12) Prinsip *Kifayah*.

Dari 12 prinsip di atas, apabila dikaitkan dengan praktik jasa *barbershop* yang ada di pasar Kotagajah lebih condong pada beberapa prinsip yakni; 1) Prinsip Keadilan, 2) Prinsip Pemilikan, 3) Prinsip Keseimbangan (*Wasathyah/I'tidal*), dan 4) Prinsip Pertanggung Jawaban (*Al-Mas'uliyah*). Selain dari keempat prinsip tersebut, praktik yang terjadi jelas-jelas berseberangan dengan prinsip-prinsip tersebut.

Prinsip-prinsip jasa juga diatur dalam hukum ekonomi syariah sebagai pedoman terlaksananya transaksi muamalah dengan baik. Di antara prinsip-prinsip jasa berdasarkan hukum ekonomi syariah yang perlu diperhatikan tersebut yaitu:

e. Disiplin

Disiplin merupakan sikap taat kepada hukum dan peraturan yang berlaku. Jadi, disiplin karyawan adalah kegiatan karyawan dalam menghormati perjanjian kerja dengan organisasi tempat ia bekerja.

Berkaitan dengan praktik di lapangan, prinsip disiplin ini sudah dijalankan oleh pihak *barbershop* pasar Kotagajah dengan baik. Pemilik *barbershop* selalu membuka tempat kerja tepat waktu di pagi hari dan tutup malam harinya pada jam yang sama. Setiap jam makan siang ataupun shalat selalu meluangkan waktu untuk istirahat. Hal ini sebagai bentuk disiplin kerja di *barbershop* tersebut.

f. Bersikap Profesional

Bagi seseorang yang telah memiliki tanggung jawab dalam hidupnya, bekerja merupakan kebutuhan hidup yang hukumnya wajib, ini karena bekerja sama mulianya dengan melaksanakan ibadah lainnya seperti shalat, haji atau membayar zakat. Selain memerintahkan bekerja, islam juga menuntun setiap muslim agar dalam bekerja dibidang apapun harus bersikap profesional. Inti dari ini setidaknya dicirikan oleh tiga hal:

4) Kafa'ah, cakap dalam bidang pekerjaan yang dilakukan

5) Himmah al-'amal, memiliki etos kerja tinggi

6) Amanah, bertanggung jawab dan terpercaya

Ketiga hal tersebut harus ada pada diri seorang pengusaha agar pelayanan yang diberikan kepada konsumen memuaskan. Namun adanya kelalaian pihak *barberman* yang mana hasil potongan rambutnya tidak

sesuai dengan pesanan pelanggan merupakan bentuk ketidakprofesionalan. Hal ini mengakibatkan kekecewaan dari pelanggan sehingga mengakibatkan kerugian dari dua belah pihak. Kerugian yang dialami oleh *barberman* sendiri yakni harus bekerja dua kali dan penambahan waktu dan tenaga yang sia-sia, dan bisa jadi pelanggan tersebut enggan lagi untuk mencukur rambutnya di *barbershop* itu lagi. Sedangkan kerugian yang dialami oleh pelanggan yakni hasil potongan yang tidak sesuai pesanan menjadikan seakan-akan rambutnya menjadi bahan percobaan.

g. Sikap Amanah

Sikap amanah mutlak harus dimiliki oleh seorang pebisnis muslim. Sikap itu bisa dimiliki jika dia selalu menyadari bahwa apapun aktivitas yang dilakukan termasuk pada saat dia bekerja selalu diketahui oleh Allah SWT.

Sikap amanah ini juga dijalankan oleh pihak yang bersangkutan baik pihak *barbershop* maupun pihak pelanggan. Prinsip amanah yang dijalankan oleh pihak *barbershop* yakni mencukur rambut secara ikhlas sesuai dengan permintaan pelanggan. Pihak *barbershop* secara tidak sadar tahu bahwa pekerjaan dan rezeki adalah titipan/amanah Allah. Shalat dan memanfaatkan waktu istirahat merupakan bentuk syukur atas karunia yang diberikan. Adapun bagi pihak pelanggan, adanya itikad baik dan sikap sopan merupakan gambaran sikap amanah dalam jasa yang dilaksanakan.

h. Memelihara Etos Kerja

Dorongan utama seseorang muslim dalam bekerja adalah bahwa aktifitas kerjanya itu dalam pandangan Islam merupakan bagian dari ibadah, karena bekerja merupakan pelaksanaan salah satu kewajiban, dan hasil usaha yang diperoleh seorang muslim dari kerja kerasnya dinilai sebagai penghasilan yang mulia. dalam memenuhi kebutuhan hidup seseorang harus berusaha untuk dapat memenuhi kebutuhannya. Dan dalam memenuhi kebutuhannya diperlukan semangat yang tinggi dan bersungguh-sungguh.⁹

Para *barberman* dalam menjalankan usaha potong rambutnya didasari dengan mencari rezeki yang halal dan untuk makan sebagai bekal melanjutkan kehidupan dan beribadah kepada Allah SWT. Kebutuhan yang setiap hari bertambah tidak memutus kreativitas para *barberman* untuk menjalankan usaha walaupun sepi di tengah pandemi virus saat ini. Walaupun keadaan *barbershop* sepi tidak seramai biasanya, mereka tetap semangat karena tidak ingin membuat para pelanggannya kecewa.

Melihat praktik yang terjadi pada usaha potong rambut di *barbershop* dan berdasarkan data wawancara yang peneliti peroleh, ada ketidaksesuaian atas praktik yang terjadi. Pasalnya, ada satu prinsip yang tidak terlaksana yakni prinsip profesional dimana salah satu *barberman* tidak mampu memenuhi keinginan permintaan pelanggan yang akhirnya membuat

⁹ Arif Rahman Hakim, "Pelayanan Jasa dalam Perspektif Islam", dalam *Artikel Islamic Economics of Law Department*, Universitas Darussalam Gontor, September 2019, 1-2

pelanggan yang bersangkutan merasa kecewa. Padahal dalam suatu usaha yang berbasis jasa, perlu memperhatikan prinsip-prinsip yang sesuai ketentuan jasa demi lancarnya usaha yang digelutinya.

Adanya *barberman* yang tidak mampu memotong rambut sesuai keinginan pelanggan mengakibatkan kekecewaan tersendiri bagi pelanggan. Hal ini merupakan bentuk ketidakprofesionalan *barberman* dalam mengelola usaha potong rambut yang dijalaninya. Apabila hal ini tetap berlanjut bukan tidak mungkin pelanggan yang tadinya loyal kepada *barbershop* akan enggan lagi mencukurkan rambutnya di tempat yang sama.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti paparkan yang kemudian peneliti analisa, peneliti menyimpulkan bahwa praktik jasa *barbershop* di pasar Kotagajah tidak sepenuhnya dilakukan berdasarkan prinsip hukum ekonomi syariah. Praktik yang terjadi di *barbershop* pasar Kotagajah tidak sesuai dengan prinsip jasa dalam hukum ekonomi syariah yakni tidak profesional dalam menjalankan profesinya sebagai *barberman*, dan juga tidak memiliki etos kerja yang baik. Padahal sebagaimana diketahui bahwa profesionalitas yang sesuai dengan profesinya serta etos kerja tinggi merupakan tolok ukur yang sangat penting dalam menjalankan usaha sesuai dengan hukum ekonomi syariah. Adanya *barberman* yang tidak mampu memotong rambut sesuai keinginan pelanggan mengakibatkan kekecewaan tersendiri bagi pelanggan. Hal ini merupakan bentuk ketidakprofesionalan *barberman* dalam mengelola usaha potong rambut yang dijalankannya. Apabila hal ini tetap berlanjut bukan tidak mungkin pelanggan yang tadinya loyal kepada *barbershop* akan enggan lagi mencukurkan rambutnya di tempat yang sama.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang peneliti paparkan di atas, peneliti ingin memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi *Barberman*

Agar kiranya mampu meluruskan niat pelanggan yang mencukurkan rambutnya di *barbershop* miliknya supaya tidak salah niat. Selain itu, pelayanan dan tanggung jawab sebagai pemilik *barbershop* harus diutamakan demi memberikan kenyamanan bagi pelanggannya yang datang.

2. Bagi pelanggan

Agar para pelanggan lebih mengedepankan itikad baiknya sebagai pelanggan dan memberikan kontribusi yang bermanfaat bagi praktik *barbershop* yang sudah menjadi langganannya. Selain itu, agar kiranya pelanggan lebih menjaga sikapnya terhadap pemilik *barbershop*.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Ahmad Nasrulloh & Ikhsanul Fadillah, “Analisis Kualitas Pelayanan dalam Meningkatkan Kepuasan Pengguna Jasa *Barbershop* di Kecamatan Singaparna Kabupaten Tasikmalaya”, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No. 1, Mei 2019
- Buchari Alma & Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah, Menanamkan Nilai dan Praktik Syariah dalam Bisnis Kontemporer*, Bandung: Alfabeta, 2014
- Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta, 2014
- Burhan Ashafa, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: Rineka Cipta, 2013.
- C.S.T. Kansil & Christine S.T. Kansil, *Pengantar Ilmu Hukum Indonesia*, Jakarta: Rineka Cipta, 2011
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Bandung: Diponegoro, 2005
- Dewi Indriyani, *Perlindungan Hukum Terhadap Konsumen Akibat Kelalaian Pengiriman Barang*, Padang: Artikel Fakultas Hukum Universitas Bung Hatta, 2016
- Eka Dina Armanita, “Tanah Wakaf Sebagai Jaminan Utang dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah”, Skripsi: Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah, IAIN Metro tahun 2017
- Eka Murdiana, “Mekanisme Kerja Salon Syariah Ditinjau Menurut Prinsip-prinsip Ekonomi Islam”, Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Palangka Raya, 2018
- Erina Pane, *Perlindungan Konsumen dalam Perspektif Undang-Undang Perlindungan Konsumen dan Hukum Islam*, Bandar Lampung: Jurnal Pranata Hukum IAIN Bandar Lampung, Vol. 2, No. 1, 2017
- Farizky Yudiantma & Rahayu Triastity, “Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Arfa *Barbershop* di Surakarta”, *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, Vol. 15, No. 3, September 2015
- Fathurrahman Djamil, *Hukum Ekonomi Islam: Sejarah, Teori, dan Konsep*, Jakarta: Sinar Grafika, 2013.

- Gerik Abdul Malik, "Perancangan Aplikasi Pencari Barbershop yang Juga Dapat Membantu Memilih Model Rambut", Skripsi: Fakultas Teknologi Industri, Universitas Katolik Parahyangan Bandung, 2017
- Hamsyah Ahmad Nasrul, *Implementasi Hadits Tentang Qaza' Dalam Kitab Tuhfah al-Mawdud bi Ahkam al-Mawlud Karya Ibn Qayyim w. 751 H : Analisis Hadis Tentang Mencukur Rambut Yang Dilarang*. Undergraduate Thesis, Surabaya : UIN Sunan Ampel, 2017
- Harun Santoso, Anik, *Analisis Pembiayaan Ijarah Pada Perbankan Syariah*, Surakarta: Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 01, No. 02, 2015
- Imam Mustofa, *Fiqh Mu'amalah Kontemporer*, Depok: Rajawali Pers, 2018
- Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*
- Legazea Syifa Alala & Augusty Tae Ferdinand, "Memperkuat Keputusan Pembelian Jasa Urbancut Barbershop Melalui Mediasi Citra Toko", *Diponegoro Journal of Management*, Vol. 6, No. 1, 2016
- M. Firdaus Sholihin, Wiwin Yulianingsih, *Kamus Hukum Kontemporer*, Jakarta: Sinar Grafika, 2016
- Moh. Fauzan Januri, *Pengantar Hukum Islam dan Pranata Sosial*, Bandung: Pustaka Setia, 2013
- Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011
- Mohammad Abdilla & Erdasti Husni, "Pengaruh Persepsi Harga dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Barberhop 'X' Kota Padang", *Menara Ekonomi*, Vol. IV, No. 1, April 2018
- Muhammad bin Ismail Abu 'Abdullah al Bukhari, *Shahih Al Bukhari*, Damaskus: Dar Tauq al Najah, 1442
- Muslim Ibnu al Hajjaj Abu al Hasan al Qushairi al Naishaburi, *Shahih Muslim*, Bairut: Dar at Turath al Arabi, t.th
- Philip Kotler & Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, jilid 1, terj. Bob Sabran, Jakarta: Erlangga, 2008
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2007
- Rahmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2004.
- S. Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Jakarta: Rineka Cipta, 2010

- S. Nasution, *Metode Research Penelitian Ilmiah*), Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2012
- Siti Mujafofah, “Qaza’ Ditinjau dari Teori Maqasid”, *Kodifikasia: Jurnal Penelitian Islam*, Vol. 13, No. 1, 2019
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2016
- Suharsimi Arikunto, *Metodologi Riset*, Yogyakarta: Andi Offset, 1989
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: RinekaCipta, 2010
- Syamsi, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Jasa Terhadap Kepuasan Konsumen*, Lampung: Jurnal Ekonomi & Pendidikan FKIP Unila, Vol. 5, No. 1, 2008
- Tim Ahnaf Institute for Islamic Studies, *Ensiklopedia Amal Shaleh: Adab-Adab Islami*, Jakarta: Mirqat, 2010
- Untung Sriwidodo, *Pengaruh Dimensi Kualitas Pelayanan Jasa Terhadap Kepuasan Nasabah*, Surakarta: Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan Universitas Slamet Riyadi, Vol. 10, No. 2, 2010
- Veithzal Rivai Zainal, dkk., *Islamic Marketing Management*, Jakarta: Bumi Aksara, 2017

LAMPIRAN – LAMPIRAN

OUT LINE

PRAKTIK JASA *BARBERSHOP* PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus Pasar Kotagajah)

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN NOTA DINAS

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

ORISINALITAS PENELITIAN

MOTTO

PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

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

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Jasa
 - 1. Pengertian Jasa
 - 2. Karakteristik Jasa
 - 3. Jenis-jenis Jasa
- B. *Barbershop*
 - 1. Pengertian *Barbershop*

2. Pelayanan dalam *Barbershop*
 3. Strategi *Barbershop* dalam Mensiasati Konsumen
 4. Model Rambut yang Diperbolehkan dan Tidak Diperbolehkan dalam Islam
- C. Hukum Ekonomi Syariah
1. Pengertian Hukum Ekonomi Syariah
 2. Landasan Hukum Ekonomi Syariah
 3. Ruang Lingkup Hukum Ekonomi Syariah
 4. Prinsip Hukum Ekonomi Syari'ah

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum *Barbershop* Pasar Kotagajah
- B. Praktik Jasa *Barbershop* di Pasar Kotagajah
- C. Analisis Praktik Jasa *Barbershop* di Pasar Kotagajah Perspektif Hukum Ekonomi Syariah

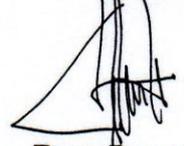
BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

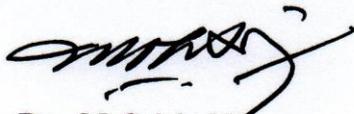
Metro, Juni 2020

Peneliti



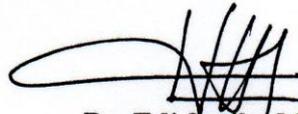
Ryan Prasetyo
NPM. 14124839

Pembimbing 1



Drs. M. Saleh, MA.
NIP. 19650111 199303 1 001

Pembimbing 2



Dr. Edi Susilo, M.H.I.
NIP.

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

PRAKTIK JASA *BARBERSHOP* PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus Pasar Kotagajah)

A. WAWANCARA

Wawancara dalam penelitian ini peneliti tujukan kepada *barberman* dan beberapa pelanggan. Pertanyaan-pertanyaan yang diajukan digunakan untuk memperoleh data tentang praktik yang terjadi pada jasa *barbershop* Pasar Kotagajah. Adapun pertanyaan-pertanyaan yang diajukan dalam wawancara adalah sebagai berikut:

1. Wawancara dengan *Barberman*

- 1) Sudah berapa lamakah anda menjalankan usaha *barbershop*?
- 2) Selain pasar Kotagajah, pernahkah anda membuka usaha *barbershop*?
- 3) Apa yang melatarbelakangi anda membuka usaha *barbershop*?
- 4) Ada berapakah karyawan yang membantu anda dalam menjalankan usaha *barbershop*?
- 5) Apakah setiap harinya *barbershop* milik anda ini ramai dikunjungi pelanggan?
- 6) Apakah setiap pelanggan yang mencukurkan rambutnya anda menanyakan mengenai potongan gaya rambut yang diinginkan?
- 7) Potongan rambut yang seperti apa yang sering dipesan oleh pelanggan?
- 8) Apakah setiap karyawan bisa terjadi hasil cukuran yang berbeda walaupun permintaan gaya potongan sama?
- 9) Pernahkan terjadi komplain dari pelanggan yang mencukurkan rambutnya?
- 10) Bagaimana anda menyelesaikan permasalahan komplain dari pelanggan tersebut?
- 11) Bagaimana pendapat anda mengenai praktik *barbershop* yang anda jalani berdasarkan hukum Islam yang ada, terutama dari aspek hukum ekonominya?

2. Wawancara dengan Pelanggan

- 1) Apakah tarif yang diberikan sudah sesuai dengan standar tarif *mencukur* pada umumnya?
- 2) Apakah pelanggan yang ingin cukur harus mengantri?
- 3) Apakah pelanggan sering meminta dicukur dengan gaya yang aneh-aneh?
- 4) Gaya rambut yang seperti apa yang sering diminta oleh pelanggan?
- 5) Bagaimana pendapat anda tentang gaya rambut yang aneh-aneh tersebut?
- 6) Apakah gaya rambut tersebut diperbolehkan dalam Islam?
- 7) Bagaimana pandangan anda jika dilihat dari aspek hukum ekonomi Islam?

B. DOKUMENTASI

1. Sejarah berdirinya *Barbershop* Pasar Kotagajah
2. Data Karyawan *Barbershop* Pasar Kotagajah
3. Tarif jasa *Barbershop* Pasar Kotagajah
4. Photo wawancara

Metro, Juni 2020

Peneliti



Ryan Prasetyo
NPM. 14124839

Pembimbing 1



Drs. M. Saleh, MA.
NIP. 19650111 199303 1 001

Pembimbing 2



Dr. Edi Susilo, M.H.I.
NIP.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-711/In.28/S/U.1/OT.01/07/2020**

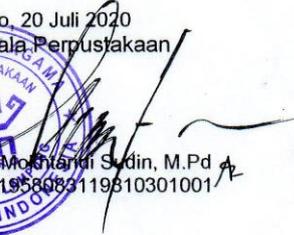
Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : RYAN PRASETYO
NPM : 14124839
Fakultas / Jurusan : Syari'ah/ Hukum Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2019 / 2020 dengan nomor anggota 14124839.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 20 Juli 2020
Kepala Perpustakaan

Drs. Mochamad Syidin, M.Pd
NIP. 1958083119810301001





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH**

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

Nomor : B-120/In.28.2/D.I/PP.00.9/09/2019
Lampiran : 1 Berkas
Perihal : Pembimbing Skripsi

26 September 2019

Kepada Yth.:

1. Drs. M. Saleh, MA.
2. Dr. Edi Susilo, M.H.I

Di

Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

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

Nama : RYAN PRASETYO
NPM : 14124839
Fakultas : Syariah
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Judul : PRAKTEK JASA BABERSHOP PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH
(STUDI KASUS DI PASAR KOTA GAJAH)

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, 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 yang dikeluarkan oleh LP2M
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 terimakasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Wakil Dekan Bidang Akademik
Dan Kelembagaan,

Siti Zulaikha





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH**

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

Nomor : 0806/In.28/D.1/TL.00/07/2020
Lampiran : -
Perihal : IZIN RESEARCH

Kepada Yth.,
PEMILIK BARBERSHOP PASAR
KOTAGAJAH
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 0805/In.28/D.1/TL.01/07/2020,
tanggal 27 Juni 2020 atas nama saudara:

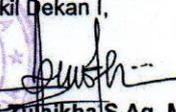
Nama : RYAN PRASETYO
NPM : 14124839
Semester : 12 (Dua Belas)
Jurusan : Hukum Ekonomi Syaria'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BARBERSHOP PASAR KOTAGAJAH, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PRAKTIK JASA BARBERSHOP PERSPEKIF HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus Pasar Kotagajah)".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 27 Juni 2020
Wakil Dekan I,


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





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH**

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

SURAT TUGAS

Nomor: 0805/In.28/D.1/TL.01/07/2020

Wakil Dekan I Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : RYAN PRASETYO
NPM : 14124839
Semester : 12 (Dua Belas)
Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di BARBERSHOP PASAR KOTAGAJAH, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PRAKTIK JASA BARBERSHOP PERSPEKIF HUKUM EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus Pasar Kotagajah)".
 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.

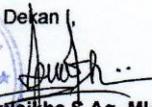
Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 27 Juni 2020

Mengetahui,
Pejabat Setempat


IKHSAN



Wakil Dekan I,


Siti Zulaikha S. Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001 4



Wawancara dengan Saudara Ihsan selaku *Barberman*



Wawancara dengan Saudara Ihsan selaku *Barberman*



Wawancara dengan Saudara Yoga selaku Pelanggan *Barbershop*



Wawancara dengan Saudara Beni selaku *Barberman*



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH**

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ryan Prasetyo
NPM : 14124839

Fakultas/Jurusan : Syari'ah /HESy
Semester/TA : XII/2019/2020

No	Hari/Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
			✓ Acc Bab IV MS	
			✓ Revisi Abstrak sesuai petunjuk.	
			✓ Moto disesuaikan dg pokok kajian, ganti Muttawajir	
	Senin 20/20 7	✓	✓ Acc untuk di Munagosal ken.	

Dosen Pembimbing I

Drs. M. Saleh, MA.
NIP. 19650111 199303 1 001

Mahasiswa Ybs,

Ryan Prasetyo
NPM. 14124839



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH**

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ryan Prasetyo
NPM : 14124839

Fakultas/Jurusan : Syari'ah /HESy
Semester/TA : XII/2019/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	K- 2020 07	✓	Ace Bimbingan skripsi ke Pembimbing I	

Dosen Pembimbing II

Dr. Edi Susilo, M.H.I.
NIP.

Mahasiswa Ybs,

Ryan Prasetyo
NPM. 14124839



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH**

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ryan Prasetyo
NPM : 14124839

Fakultas/Jurusan : Syari'ah /HESy
Semester/TA : XII/2019/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	8/2020 07	✓	- Benahi kesalahan Penulisan dan ketikan - menulis kesimpulan mengikuti Partagan penelitian, jika Partagan penelitian ada 2, maka kesimpulan juga ada 2. jika ada 1 maka kesimpulan ada 1	

Dosen Pembimbing II

Dr. Edi Susilo, M.H.I.
NIP.

Mahasiswa Ybs,

Ryan Prasetyo
NPM. 14124839



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH**

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ryan Prasetyo
NPM : 14124839

Fakultas/Jurusan : Syari'ah /HESy
Semester/TA : XII/2019/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	27/2020 06	✓	<ul style="list-style-type: none">- Penulisan Rote note lwti buku Pedoman terutama font harus konsisten- Bab IV itu menjawab Pertanyaan Penelitian maka perlu ada temuan umum dan temuan khusus- Temuan khusus harus fokus pada pelebaran di lapangan yg kemudian dianalisis oleh peneliti- Tampilkan Analisis Sawdah	

Dosen Pembimbing II

Dr. Edi Susilo, M.H.I.
NIP.

Mahasiswa Ybs,

Ryan Prasetyo
NPM. 14124839



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH**

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ryan Prasetyo
NPM : 14124839

Fakultas/Jurusan : Syari'ah /HESy
Semester/TA : XII/2019/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	20/2020 /06	✓	<ul style="list-style-type: none">- Problematisa dalam Letter Belahang Masalah harus terlihat, kesenjangan antara teori dan fakta di lapangan- maka dalam LBM Perlu ada Reviewer untuk memastikan sebuah masalah- Karena dalam judul membahas tentang jasa maka teori tentang jasa harus di lengkapi- prinsip jasa dalam pendayagunaan ekonomi syariah muncul dan teori	

Dosen Pembimbing II

Dr. Edi Susilo, M.H.I.
NIP.

Mahasiswa Ybs,

Ryan Prasetyo
NPM. 14124839

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Ryan Prasetyo, lahir pada tanggal 10 Mei 1996 di Kotagajah Kabupaten Lampung Tengah, dari pasangan Bapak Daryanto dan Ibu Turmi. Peneliti merupakan anak tunggal.

Peneliti menyelesaikan pendidikan formalnya di SD Negeri 1 Bratasena, lulus pada tahun 2008, kemudian melanjutkan pada SMP Negeri 2 Kotagajah, lulus pada tahun 2011, kemudian melanjutkan pada SMA Negeri 1 Seputih Raman, lulus pada tahun 2014. Selanjutnya peneliti melanjutkan pendidikan pada Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro dimulai pada Semester I Tahun Ajaran 2014/2015, yang kemudian pada Tahun 2017, STAIN Jurai Siwo Metro beralih status menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung, sehingga Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam berubah menjadi Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah Fakultas Syari'ah.