

**ETIKA BISNIS DALAM JUAL BELI PULSA ELEKTRIK  
ANTARA AGEN DAN RESELLER DITINJAU DARI  
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
dalam Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh  
Putri Purnama Katili  
NIM 19.41.038

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) MANADO  
1445 H/2024M**

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

### PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini saya:

Nama : Putri Purnama Katili

NIM : 1941038

Program : Sarjana (Sastra Satu)

Institusi : IAIN Manado

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa SKRIPSI ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Manado, 9 Februari 2024

Saya yang menyatakan,



Putri Purnama Katili

NIM. 1941038

**SURAT PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado

Di

Manado;

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa Skripsi Saudara/i:

Nama : Putri Purnama Katili

Nim : 1941038

Judul Skripsi : Etika dalam Jual Beli Pulsa Elektrik Antara Agen dan Reseller Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Syariah

Sudah dapat diajukan untuk ujian Skripsi,. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Manado, Februari 2024

Pembimbing I



Svarifuddin, S.Ag., M.Ag.

NIP. 197411272005011003

Pembimbing II



Mutiara Nurmanita, M.Pd

NIP. 199301082020122019

Mengetahui:

Ketua Program Studi Ekonomi Syari'ah



Fitria Ayu Lestari Niu, M.S.A.

NIP. 199403152019032018

## PENGESAHAN SKRIPSI

### PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul "Etika Bisnis Dalam Jual Beli Pulsa Elektrik Antara Agen Dan Reseller Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Syariah" yang disusun oleh Putri Purnama Katili, NIM 1941038, Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Manado, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang *munaqasah* yang diselenggarakan pada Rabu 27 Maret 2024 bertepatan dengan 16 Ramadhan 1445 H dinyatakan telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi Program Studi Ekonomi Syariah, dengan beberapa perbaikan.

Manado, April 2024

#### DEWAN PENGUJI

Ketua	: Syarifuddin, S.Ag., M.Ag	(.....)
Sekretaris	: Mutiara Nurmanita, M.Pd	(.....)
Munaqisy I	: Dr. Radlyah Hasan Jan, M.Si	(.....)
Munaqisy II	: Nur Shadiq Sandimula, M.E	(.....)
Pembimbing I	: Syarifuddin, S.Ag., M.Ag	(.....)
Pembimbing II	: Mutiara Nurmanita, M.Pd	(.....)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Radlyah Hasan Jan, M.Si**

**NIP. 197009061998032001**

## TRANSLITERASI

### 1. Konsonan Tunggal

Arab	Indonesia	Arab	Indonesia
ا	a	ط	ṭ
ب	b	ظ	ẓ
ت	t	ع	‘
ث	ṡ	غ	g
ج	j	ف	f
ح	ḥ	ق	q
خ	kh	ك	k
د	d	ل	l
ذ	ẓ	م	m
ر	r	ن	n
ز	z	و	w
س	s	ه	h
ش	sy	ء	’
ص	ṡ	ي	y
ض	d		

### 2. Konsonan Rangkap

Konsonan rangkap, termasuk tanda *syaddah*, harus ditulis secara lengkap, seperti;

احمدية : ditulis *Ahmadīyah*  
شمسية : ditulis *Syamsīyah*

### 3. Ta>' Marbu>t{ah di Akhir Kata

- a. Bila dimatikan ditulis “h”, kecuali untuk kata-kata Arab yang sudah terserap menjadi bahasa Indonesia:

جمهورية : ditulis *Jumhu>riyyah*  
مملكة : ditulis *Mamlakah*

- b. Bila dihidupkan karena berangkat dari kata lain, maka ditulis “t”:

نعمة الله : ditulis *Ni'matullah*

زكاة الفطر : ditulis *Zaka>t al-Fit}{r*

#### 4. Vokal Pendek

Tanda *fath{ah* ditulis “a”, *kasrah* ditulis “i”, dan *d}amah* ditulis “u”.

#### 5. Vokal Panjang

- “a” panjang ditulis “a>”, “i” panjang ditulis “i>”, dan “u” panjang ditulis “u>”, masing-masing dengan tanda *macron* ( > ) di atasnya.
- Tanda *fath{ah* + huruf *ya>*’ tanpa dua titik yang dimatikan ditulis “ai”, dan *fath{ah* + *wawu>* mati ditulis “au”.

#### 6. Vokal-vokal Pendek Berurutan

Vokal-vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof (‘)

النتم : a’antum  
مؤنث : mu’annas

#### 7. Kata Sandang Alif + Lam

- Bila diikuti huruf *qamariyyah* ditulis al-:

القرآن : ditulis al-Qur’a>n

- Bila diikuti huruf *syamsiyyah*, maka al- diganti dengan huruf *syamsiyyah* yang mengikutinya:

السنة : ditulis as-Sunnah

#### 8. Huruf Besar

Penulisan huruf besar disesuaikan dengan EYD.

#### 9. Kata dalam Rangkaian Frasa Kalimat

- Ditulis kata per kata atau;
- Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya dalam rangkaian tersebut:

شيخ الإسلام : Syaikh al-Islam  
تاج الشريعة : Ta>j asy-Syari>’ah  
التصور الإسلامي : At-Tas}awwur al-Isla>mi>

#### 10. Lain-lain

Kata-kata yang sudah dibakukan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) seperti kata *ijmak*, *nas*, *akal*, *hak*, *nalar*, *paham*, *dsb.*, ditulis sebagaimana dalam kamus tersebut.

**MOTTO**

“Kesuksesan dan kebahagiaan terletak pada diri sendiri. Tetaplah berbahagia karena kebahagiaanmu dan kamu yang membentuk karakter kuat untuk melawan kesulitan”

(Helen Keller)

## ABSTRACT

Name : Putri Purnama Katili  
Nim : 1941038  
Faculty : Islamic Economics and Business  
Study Program : Sharia Economics  
Title : Ethics in Buying and Selling Electric Credit Between Agents and Resellers Viewed from a Sharia Economic Perspective

---

---

The aim of this research is to find out the ethics in buying and selling electronic credit between agents and resellers from a Sharia economic perspective, which is based on the credit counter located in the center of Manado city where many agents and credit resellers justify any method of trading that is contrary to Islamic law. . The method used in this research is descriptive qualitative research. The data collection techniques used in this research are observation, interviews, documentation. The data analysis technique used in this research is data reduction, data presentation and drawing conclusions. The data sources used are primary data and secondary data. The results of this research show that several agents and resellers have been able to understand the ethics of buying and selling credit from a Sharia economic perspective, such as there is no element of Riba or a debt system that has interest, and there are no elements of Maisir and Qimar because buying and selling credit is based on real needs, And the application of credit buying and selling ethics in Islam can run well, including being honest in the buying and selling process and avoiding fraud in credit transactions, being kind and friendly to buyers, being responsible, for example when buying credit and the buyer has left the counter, the seller must be ready to take responsibility. by checking again whether it is suitable or not, being patient in dealing with buyers and being able to explain the products being sold at the counter. The research conclusion shows that credit agents and resellers have been able to understand the ethics of buying and selling from an Islamic perspective.

**Keywords:** Buying and Selling Ethics, Sharia Economic Perspective, Electric Credit.

**ABSTRAK**

**Nama** : Putri Purnama Katili  
**NIM** : 1941038  
**Fakultas** : Ekonomi dan Bisnis Islam  
**Program Studi** : Ekonomi Syariah  
**Judul** : Etika Bisnis dalam jual beli pulsa elektrik antara agen dan reseller ditinjau dari perspektif ekonomi Syariah

---

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui etika dalam jual beli pulsa elektrik antara agen dan reseller ditinjau dari perspektif ekonomi Syariah, yang dilatar belakangi oleh konter pulsa yang berada dipusat kota Manado dimana banyak agen dan reseller pulsa yang menghalalkan segala cara dalam berdagang yang bertentangan dengan syariat Islam. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu observasi, wawancara, dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini yaitu dengan mereduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dari beberapa agen dan reseller telah mampu memahami etika dalam jual beli pulsa dalam pandangan ekonomi Syariah seperti tidak ada unsur Riba atau sistem hutang yang memiliki bunga, serta tidak ada unsur Maisir dan Qimar karena jual beli pulsa didasarkan pada kebutuhan nyata, Dan penerapan etika jual beli pulsa dalam islam mampu berjalan dengan baik meliputi, jujur dalam proses jual beli dan terhindar dari penipuan dalam bertransaksi pulsa, bersikap baik dan ramah kepada pembeli, bertanggung jawab misalnya disaat membeli pulsa dan pembeli sudah meninggalkan konter penjual harus siap bertanggung jawab dengan cara mengecek kembali apakah sesuai atau tidak, sabar dalam menghadapi pembeli dan bisa menjelaskan produk-produk yang dijual dikonter. Kesimpulan penelitian menunjukan bahwa agen dan reseller pulsa telah mampu memahami etika jual beli dalam pandangan islam.

**Kata Kunci** : *Etika Jual Beli, Perspektif Ekonomi Syariah, Pulsa Elektrik.*

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobil ‘alamin, segala puji kita panjatkan kehadirat Allah swt yang telah melimpahkan rahmat serta karuniaNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Etika Dalam Jual Beli Pulsa Elektrik Antara Agen Dan Reseller Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Syariah” sebagai salah satu prasyarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado.

Penghargaan dan Terima Kasih yang setulus-tulusnya kepada kedua orang tua tercinta Papa Yakub Katili, Mama Fatma Thalib yang telah mempertaruhkan dan dengan ikhlas mempersembahkan seluruh hidupnya untuk kesuksesan anaknya, yang telah melahirkan, membesarkan dan mendidik dengan sepenuh hati, selalu berbagi ilmu dan pengalaman. Semoga Allah selalu melimpahkan rahmat, karunia, kesehatan, rezeki yang berlimpah dan keberkahan di dunia dan akhirat atas budi baik yang telah diberikan kepada penulis selama ini. Semoga dengan Gelar Sarjana Ekonomi ini bisa memberikan manfaat untuk kalian

Pada kesempatan ini ijinlah penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan kepada pihak-pihak yang telah berjasa dan ikut membantu demi menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada yang terhormat :

1. Prof. Ahmad Rajafi, M.Hi selaku selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado.
2. Dr. Edi Gunawan, M.HI. selaku wakil rektor I, Dr. Salma, M.HI. selaku wakil rektor II dan Ibu Dr. Mastang A. Baba, M.Ag selaku wakil rektor III.
3. Dr. Radlyah H. Jan M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Serta Dr. Ridwan Tabe, S.Pd selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Dr. Nurlaila Harun, M.Si selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institute Agama Islam (IAIN) Manado. Serta Dr. Syarifuddin, M.Ag selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

4. Fitria Ayu Lestari Niu, M.S.A. Selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah yang senantiasa dengan sabar memberi masukan dan arahan. Serta Lilly Anggraini, M.S.A Selaku Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah.
5. Dr.Syarifuddin, M.Ag selaku dosen pembimbing I dan Mutiara Nurmanita, M.Pd selaku dosen pembimbing II yang selaku memberi arahan dan juga masukan kepada penulis
6. Prof. Ahmad Rajafi, M.HI selaku dosen penguji I dan Nur Shadiq Sandimula, M.E, selaku dosen penguji II yang telah memberikan kritik dan juga saran dalam menyempurnakan isi skripsi.
7. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Manado yang telah memberikan ilmu bagi penulis selama masa perkuliahan dan Seluruh Tenaga Kependidikan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam yang telah membantu dalam berbagai pengurusan dan penyelesain segala administrasi.
8. Terima kasih kepada Agen dan Reseller Pulsa yang telah berpartisipasi dalam penelitian ini
9. Terima kasih kepada teman-teman seperjuangan yaitu Bella Muhammad, Fauziah Ayu Astuti, Aprilia, Nur'ainun F. Noho, Muh. Alfarizki Mokobombang, Marsha Yudistira Tuahmiko, Sarjun Usia, Inayah Al Awalina, Indri Moerid. Yang selalu memberikan semangat, selalu menjadi tempat bertanya dan berdiskusi dan terus memotivasi dan selalu setia menemani bahkan selalu mendorong penulis agar secepatnya menyelesaikan skripsi ini dan terima kasih juga kepada teman-teman seangkatan khususnya kelas ekonomi Syariah B angkatan 2019 yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.
10. Kepada PMII Cabang Metro Manado. Yang menjadi tempat berbagi pengalaman selama menjadi mahasiswa dan selalu memberikan motivasi kepada penulis untuk mewujudkan dan menjadi insan akademis.
11. Kepada Fadly Rianto Madjid, Terima Kasih telah berkontribusi dalam penulisan penelitian ini, baik tenaga, waktu, maupun materi kepada saya, pendamping dalam segala hal yang menemani, mendukung ataupun menghibur dalam kesedihan, mendengar keluh kesah, memberi semangat

untuk pantang menyerah. Semoga Allah selalu memberi keberkahan dalam segala hal yang kita lalui.

12. Budi Santoso selaku Pimpinan Pegadaian Cabang Tuminting Manado, Ibu Nani, Bpk Frans, Bapak Imran, Kak Ester, Kak Oliv, Kak Evha, Kak Oshin, Kak Ato, Kak Ando, Kak Risky, Terima Kasih Telah Membimbing Saya Selama 4 Bulan Magang.

Terima kasih juga kepada semua pihak-pihak yang sudah memberinya bantuan semoga Allah SWT membalas segala kebaikan yang telah diberikan. Amiin Penulis menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir ini masih terdapat banyak kesalahan dan kekurangan. Untuk itu diperlukan kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang. Akhirnya, semoga berhasil penulisan ini yang telah dilakukan kiranya dapat bermanfaat untuk banyak pihak untuk pengembangan pengetahuan Ilmu Ekonomi Syariah.

Manado, 04 Februari 2024

Penulis



Putri Purnama Katili

Nim : 1941038

## DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
SURAT PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iii
TRANSLITERASI.....	v
MOTTO.....	vii
ABSTRACT .....	viii
ABSTRAK .....	ix
KATA PENGANTAR .....	x
DAFTAR ISI .....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR .....	xvi
BAB I .....	1
PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	6
C. Batasan Masalah.....	6
D. Rumusan Masalah .....	6
E. Tujuan Penelitian .....	6
F. Kegunaan Penelitian.....	6
G. Definisi Operasional .....	7
H. Penelitian Terdahulu Yang Relevan .....	8
BAB II.....	13
KAJIAN TEORI .....	13
A. Etika Jual Beli .....	13
B. Etika bisnis Islam .....	25
C. Pulsa Elektrik .....	32
D. Perspektif Ekonomi Syariah .....	33
BAB III.....	35
METODE PENELITIAN.....	35
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	35
C. Jenis dan Sumber Data .....	35
D. Teknik Pengumpulan Data .....	36

E. Teknik Analisis Data .....	38
BAB IV .....	39
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	39
A. Gambaran Objek Penelitian .....	39
B. Hasil dan Pembahasan Penelitian.....	46
BAB V .....	64
PENUTUP .....	64
A. Kesimpulan .....	64
B. Saran .....	64
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

**DAFTAR TABEL**

Tabel 1 Harga Pulsa Agen dan Reseller.....	4
Tabel 2 Tentang indikator dalam penelitian.....	37
Tabel 3 Jumlah Agen dan Reseller Dikonter Pulsa PutriCell .....	43

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1 Lokasi Konter Putri Celluller Sarapung Manado .....	41
Gambar 2 Lokasi Konter Glenfa Celluller Manado.....	42

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Ajaran agama Islam, etika menuntun seluruh aspek kehidupan manusia tanpa mengkhuskan diri pada suatu situasi tertentu, Allah SWT menggambarkan orang yang mencapai kesuksesan sebagai orang-orang yang mengarahkan semua tindakannya kepada kebaikan, mendorong kepada yang benar dan melarang kepada yang salah, baik saat menjalankan aktivitas sehari-hari ataupun menjalankan bisnis (muamalah)<sup>1</sup>. Etika bisnis juga bisa dikatakan sebagai suatu prinsip dan norma dimana para pelaku bisnis harus mempunyai komitmen dalam melakukan sebuah transaksi.

Berperilaku, dan juga berelasi guna mencapai tujuan bisnisnya dengan selamat. Maka sangat perlu sekali untuk pemahaman akan kegunaan etika dalam berbisnis. Hal itu dimaksudkan agar perilaku bisnis mempunyai bekal untuk berbuat *the right thing* yang dilandasi semangat keilmuan, kesadaran, serta kondisi yang berlandaskan pada nilai-nilai moralitas. Nilai moralitas etika Islam menanamkan anjuran akan hubungan manusia dengan Tuhannya<sup>2</sup>. Karna Allah SWT Maha Sempurna dan Maha Mengetahui, kode etika seorang muslim sudah melampaui setiap Batasan waktu atau perilaku biasa dari kemanusiaan.

Kebanyakan manusia sekarang hanya mementingkan muamalah dengan manusia saja dan lupa bermuamalah dengan Allah, apalagi jika berkaitan dengan bisnis banyak mereka yang menyeleweng dari aturan agama. Salah satu bentuk muamalah yang tata cara pelaksanaannya diatur dalam Islam adalah masalah jual beli. Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai yang sama secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda dan pihak lain menerimanya uang sesuai dengan perjanjian atau keterangan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Muhaimin (2007), *Perbandingan Praktik Etika Bisnis Etik Cina & Pebisnis Lokal*, (Yogyakarta: Pustaka pelajar).

<sup>2</sup> Faisal badrun (2006), *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: KENCANA).

<sup>3</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, ( Jakarta : PT.Raja Grafindo Persada, Jakarta,cet ke 5 2010), hal,68

Jual beli dalam ilmu fikih yaitu saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu atau tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadam melalui cara tertentu yang bermanfaat. Pelaku bisnis yang perlu diperhatikan dalam melakukan transaksi yaitu para pedagang atau penjual yang melakukan hal-hal yang menyimpang dari ajaran agama atau tidak etis yaitu seperti melakukan, gharar, najasy, riba, ijon, transaksi diluar tempat bertemunya penjual dan pembeli, sudah banyak terjadi dikonter pulsa.

Bahwa seorang agen dan reseller menghadang pembeli sebelum sampai tujuan yang sebenarnya, dan ada juga yang menjual produk dengan harga tidak sama, yang mana hal demikian akan menjadi penyimpangan dalam transaksi jual beli. Transaksi jual beli diperlukan kejujuran dalam memberikan informasi sangat diperlukan oleh pembeli. Kejujuran merupakan salah satu etika bisnis yang harus diterapkan oleh penjual maupun pembeli dalam melakukan transaksi jual beli. Penjual dan pembeli melakukan transaksi sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan *Syara'* dan disepakati.

Nilai-nilai etika bisnis Islam yang pernah diterapkan Rasulullah maka para pebisnis atau penjual harus menerapkan etika bisnis Islam dan nilai-nilai syariah dalam praktik bisnisnya. Pasar mendapat kedudukan yang penting dalam perekonomian Islam. Rasulullah sangat menghargai harga yang dibentuk oleh pasar sebagai harga yang adil. Oleh karena itu, Islam menekankan adanya etika seperti persaingan yang sehat, kejujuran, keterbukaan, dan keadilan<sup>4</sup>. Jual beli dalam Bahasa arab berasal dari kata *al-bay'* (البيع) yang artinya menjual, mengganti dan menukar (sesuatu dengan sesuatu yang lain).

Kata *al-bay'* (البيع) dalam Bahasa arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu kata *al-syira'* (الشراء) dengan demikian kata *al-bay'* (البيع) berarti kata jual dan sekaligus berarti kata “beli”. Secara terminology terdapat beberapa definisi para ulama diantaranya oleh ulama Hanafiyah memberi pengertian dengan saling menukarkan harta dengan harta melalui cara tertentu. Atau dengan makna tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan sepadam melalui cara

---

<sup>4</sup> Estijayandono, K. D. (2019). Etika Bisnis Jual Beli Online Dalam Perspektif Islam. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 3(1), 53-68.

tertentu yang bermanfaat<sup>5</sup>. Islam memberikan batasan-batasan dalam menjelaskan hak dan kebiasaan antara pembeli dan penjual, agar dalam praktik jual beli bisa berjalan dengan baik sesuai dengan aturan.

Ekonomi Islam ada konsep jual beli, selain itu Jual beli sangat bermanfaat dalam kehidupan manusia pada umumnya bisa Membantu dalam penukaran barang, dan membantu dalam memenuhi segala aspek kebutuhan manusia, baik kebutuhan primer maupun sekunder. Sejalan dengan berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi manusia sangat terbantu. Sebagai salah satu contohnya handphone yang hampir seluruh masyarakat memilikinya. Penggunaan handphone seiring dengan penggunaan pulsa, maka semakin banyaknya masyarakat memiliki handphone menyebabkan kebutuhan akan pulsa semakin meningkat pula.

Hal ini menjadikan banyak orang yang menjadikan Jual beli pulsa sebagai bisnis, ada yang menjadikan sebagai pekerjaan utama dengan mendirikan counter, ada pula yang hanya menjadikan pekerjaan sampingan untuk menambah tambahan masukan dengan menjual pulsa<sup>6</sup>. Jual beli pulsa elektronik atau sering dikenal pulsa elektrik merupakan bisnis dengan menyediakan barang berupa jasa yang wujudnya maya, tidak bisa dilihat oleh mata dan diraba oleh tangan, namun apabila pulsa ini telah diterima oleh konsumen, dapat dirasakan manfaatnya yakni sebagai satuan dalam perhitungan biaya telepon.

Bisnis pulsa disediakan oleh *provider* yang mendistribusikannya melalui *authorized dealer* yang mempunyai banyak agen pulsa elektrik, dari agen inilah produk pulsa elektrik diperjual belikan secara bebas kepada siapapun hingga sampai ke tangan konsumen<sup>7</sup>. Saat ini agen pulsa telah banyak tersebar seluruh daerah seiring dengan kebutuhan akan pulsa yang semakin meningkat, di bawah ini merupakan alur penyaluran pulsa dari agen agen pulsa hingga sampai ke konsumen terakhir.

---

<sup>5</sup> Syaifullah, *Jurnal Studia Islamika* 11.2 (2014): 371-387.

<sup>6</sup> S Ramadani, 'Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Pulsa Elektrik Antara Distributor Dan Agen.

<sup>7</sup> Dwi Rahayu, Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penambahan Potongan Harga Dalam Jual Beli Pulsa Elektrik Dari Distributor Ke Agen (Studi Kasus Tika Cellular Tanjung Bintang Lampung Selatan), *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53.9 (2019), 1689–99.

Distributor pulsa akan menjual saldo kepada agen pulsa dengan jumlah tertentu, kemudian agen pulsa akan menjual saldo yang mereka miliki kepada konsumen dalam jumlah lebih kecil. Agen membeli saldo pulsa dari distributor minimal sebesar Rp. 50.000 dalam transaksi ini Distributor tidak langsung menjelaskan harga satuan pulsa dari sejumlah saldo Rp. 50.000 rupiah tersebut. Sehingga agen menentukan harga satuan pulsa berdasarkan kebiasaan sehari-hari. Agen tidak mengetahui harga pulsa yang dijualnya, agen melakukan penjualan dengan harga dlebihhkan Rp. 1.000 atau Rp. 2.000 untuk mendapat keuntungan.

Contoh ketika agen mengisi saldo dari distributor sebesar Rp. 100.000 untuk dijual kepada konsumen dengan nominal kecil contoh Rp. 5.000 dengan asumsi harga pulsa Rp. 5.000 adalah Rp. 5.350 harga dari provaider. Berarti dari saldo Rp. 100.000 agen dapat menjual pulsa Rp. 5.000 sebanyak 17 kali transaksi penjualan pulsa, sisa saldo Rp. 100.000 – (Rp. 5.350 x 17) sebesar Rp. 9.050, ketika agen menjual pulsa Rp. 5.000 dengan nominal sebesar Rp. 7.000 maka agen mendapatkan keuntungan 17 x (Rp. 7.000 - Rp. 5.350) sebesar Rp. 28.050.

**Tabel 1. Harga Pulsa Agen dan Reseller**

No	Nominal Pulsa	Harga Jual		Selisi Harga
		Agen	Reseller	
1	Rp. 5.000	Rp. 5.350	Rp. 7.000	Rp. 1.650
2	Rp. 10.000	Rp. 10.050	Rp. 12.000	Rp. 1.950
3	Rp. 20.000	Rp. 20.000	Rp. 22.000	Rp. 2.000
4	Rp. 50.000	Rp. 49.850	Rp. 52.000	Rp. 2.150
5	Rp. 100.000	Rp. 99.500	Rp. 102.000	Rp. 2.500

Dalam Firman Allah salam surat Al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.

Berdasarkan surat Al-baqarah ayat 275 bahwa Allah telah menghalalkan jual beli pulsa dalam syariat Islam dan tidak boleh menghalalkan riba. Agen yaitu orang atau perusahaan perantara yang mengusahakan penjualan bagi perusahaan lain atas nama pengusaha; perwakilan. Reseller adalah orang yang menjual produk orang

lain untuk persentase dari harga asli. dapat ditarik kesimpulan dari penegasan judul **Etika Dalam Jual Beli Pulsa Elektrik Antara Agen Dan Reseller Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Syariah** yaitu bahwa adanya kenaikan harga sepihak dari agen sebagai pengambilan keuntungannya naik secara tiba-tiba tanpa dibicarakan kembali kepada kedua belah pihak Reseller dan Agen<sup>8</sup>.

Ekonomi Islam merupakan ilmu yang berfokus pada isu-isu ekonomi. Sama seperti konsep ekonomi konvensional lainnya. Hanya dalam sistem ekonomi inilah nilai-nilai Islam menjadi dasar dari segala aktivitas. Beberapa ahli mendefinisikan ekonomi Islam sebagai ilmu yang mempelajari perilaku manusia untuk memenuhi kebutuhan dengan sumber daya yang terbatas untuk memenuhi kebutuhan syariah. Namun, definisi ini mengandung kelemahan karena menghasilkan konsep yang tidak sesuai dan tidak universal. Definisi ini mendorong untuk jatuh ke dalam penilaian apriori tentang apa yang benar atau salah (*apriory judgement*) dan harus diterima<sup>9</sup>.

Ekonomi Islam percaya bahwa mengejar keuntungan adalah hal yang wajar dan mengarah pada semangat inovasi kompetisi. Perhatian utama ekonomi Islam adalah bagaimana orang meningkatkan kesejahteraan materi mereka. Ini karena sisi spiritual harus hadir di samping tujuan materialnya. Islam menjunjung tinggi nilai-nilai bisnis baik usaha mandiri (wirausahawan) maupun bekerja untuk orang lain agar masyarakat dapat hidup sejahtera, dan kata kuncinya adalah berkah.

Orientasi yang diberkati hanya dapat dicapai dalam dua kondisi: niat yang tulus dan dengan cara yang sesuai persyaratan Syariah untuk mendapatkan keridhaan Allah. Tapi di sisi lain, dilarang karena mengandung unsur-unsur berbahaya dan ada batasan yang harus ditinggalkan. Berdasarkan penjelasan di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Etika Dalam Jual Beli Pulsa Elektrik Antara Agen Dan Reseller Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Syariah”**.

---

<sup>8</sup> <https://agenpulsatermurah.net/pulsa.php.pdf> diakses pada tanggal 4 agustus 2023

<sup>9</sup> Ahliwan Ardhinata, Sunan Fanani, Keridhaan (antaradhin) dalam jual beli online (Studi Kasus UD. Kuntajaya Kabupaten Gresik) JESTT (2015) 2.1 49.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka identifikasi masalahnya sebagai berikut :

1. Minimnya transaksi jual beli pulsa elektrik yang sesuai dengan pandangan ekonomi syariah
2. Bisnis pulsa disediakan oleh *provider* yang mendistribusikannya melalui *authorized dealer*.
3. Kurangnya Pemahaman akan kegunaan etika dalam berbisnis.

## **C. Batasan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah, Maka dapat dibatasi oleh hak dan kebiasaan antara pembeli dan penjual, agar dalam praktik jual beli bisa berjalan dengan baik sesuai dengan aturan.

## **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas maka peneliti dapat merumuskan masalah yaitu: Bagaimana Etika dalam jual beli pulsa elektrik antara agen dan reseller ditinjau dari perspektif ekonomi Syariah?

## **E. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah Untuk Mengetahui Etika dalam Jual Beli Pulsa Elektrik antara Agen dan Reseller Ditinjau dari perspektif Ekonomi Syariah

## **F. Kegunaan Penelitian**

Manfaat yang dapat diperoleh bagi beberapa pihak dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Hasil Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai rujukan atau referensi untuk peneliti selanjutnya dalam penelitian ini khususnya tentang etika bisnis islam dan menguji pengetahuan yang telah didapat di bangku kuliah dan kemudian diaplikasikan dalam menyusun penelitian dan mengolah data.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan pengetahuan.

## 2. Manfaat Praktis

### a. Bagi Peneliti

Sebagai sarana mengaplikasikan ilmu yang didapatkan selama perkuliahan dalam bidang ekonomi serta meningkatkan akan pengetahuan dan wawasan.

### b. Bagi Pemilik Agen dan Reseller Pulsa

Sebagai bahan referensi dan masukan bagi para peneliti selanjutnya, yang berhubungan dengan penelitian ini.

### c. Bagi Masyarakat

Diharapkan mampu memahami dan menerapkan transaksi muamalah khususnya transaksi jual beli pulsa elektronik yang sesuai dengan ketentuan ekonomi syariah.

## **G. Definisi Operasional**

Sebelum penulis membahas lebih lanjut ada baiknya penulis memaparkan definisi operasional dalam rangka menghindari kesalahpahaman atau interpretasi yang meluas terhadap judul proposal ini. Sesuai dengan judul proposal penulis yakni “Etika Dalam Jual Beli Pulsa Elektrik Antara Agen Dan Reseller Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Syariah”. Maka terlebih dahulu penulis akan mengemukakan definisi operasional sebagai berikut :

### 1. Etika Dalam Jual Beli

Etika dalam jual beli merupakan kumpulan prinsip-prinsip moral perilaku yang mengatur bagaimana transaksi jual beli harus dilakukan dengan adil, jujur, dan saling menghormati antara penjual dan pembeli.

### 2. Pulsa elektrik

Pulsa elektrik adalah satuan perhitungan biaya telepon yang kita bayar didepan (prabayar) untuk dapat menggunakan layanan dari suatu provider.

### 3. Agen dan Reseller

Agen merupakan orang yang tugasnya membawa klien ke dalam hubungan kontraktual dengan pihak ketiga. Pialang tidak membuat kontrak atas namanya sendiri, dia tidak harus sepenuhnya kompeten secara hukum. Sedangkan reseller penyedia stok barang terlebih dahulu untuk dijual kembali kepada pembeli. Stok barang di dapat dari sebuah produk, dan reseller akan membeli kembali dengan jumlah banyak atau grosir agar mendapat harga murah.

### 4. Ekonomi Islam

Ekonomi Islam adalah sistem ilmiah yang berfokus pada masalah ekonomi. Sama seperti konsep ekonomi tradisional lainnya. Hanya dalam sistem ekonomi inilah nilai-nilai Islam menjadi dasar dari segala aktivitas.

## H. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Hasil penelitian terdahulu akan digunakan sebagai bahan referensi dan perbandingan dalam melaksanakan penelitian ini :

1. Nur Habibatur Rofiah (2018). yang berjudul “*Penerapan etika jual beli pedagang pasar wage tuluagun dalam pandangan Islam*”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Adapun hasil penelitian ini yaitu dapat diketahui bahwa pedagang telah mampu memahami etika jual beli dalam Islam. Dan penerapan etika jual beli dalam pandangan Islam mampu berjalan dengan baik meliputi, jujur dalam takaran, menjual barang yang baik mutunya, tidak menggunakan sumpah, membangun hubungan baik antar kolega, menetapkan harga secara transparan<sup>10</sup>.

Penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian penulis, Adapun persamaannya yaitu sama-sama meneliti tentang etika jual beli. Sedangkan perbedaannya Peneliti sebelumnya meneliti hanya tentang etika jual beli pedagang tuluagung dalam pandangan islam sedangkan

---

<sup>10</sup> Rofiah, N. H. (2018). Penerapan Etika Jual Beli Pedagang Pasar Wage Tulungagung dalam Pandangan Islam.

penelitian sekarang peneliti akan meneliti etika jual beli pulsa elektrik antara agen dan reseller.

2. Kristianto Dwi Estijayandono (2019). yang berjudul “*Etika Bisnis Jual Beli Online Dalam Perspektif Islam*”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Adapun hasil penelitian yaitu menunjukkan bahwa penerapan etika bisnis dalam Tokopedia.com sejalan dengan etika bisnis Islam. Implikasi dari penelitian ini memberikan masukan dalam upaya meningkatkan penerapan etika bisnis. Etika bisnis yang diterapkan oleh penjual dalam melakukan transaksi jual beli di Tokopedia.com menerapkan prinsip-prinsip dasar kejujuran, ketepatan, loyalitas dan kedisiplinan, penerapan prinsip-prinsip etika bisnis yang islami pun juga sudah dilakukan<sup>11</sup>.

Penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian penulis. Adapun persamaanya yaitu sama-sama meneliti tentang etika jual beli dan dalam penelitian ini bersifat kualitatif. Sedangkan perbedaanya penelitian sebelumnya meneliti hanya tentang jual beli dalam melakukan bisnis online tetapi harus sesuai dengan syariah Islam.

3. Wahidah Z (2023). yang berjudul “*Perspektif Ekonomi Islam Terhadap Etika Transaksi Jual Beli Di Pasar Tradisional*”. Metode yang digunakan kualitatif yang dilakukan secara deskriptif analisis. Adapun hasil penelitian yaitu bahwa mayoritas pedagang telah menjalankan sesuai aturan hukum Islam. Namun, sebagian kecilnya masiha ada yang melakukan kecurangan demi meraup keuntungan seperti mengurangi timbangan, barang yang dibeli tidak boleh dikembalikan, berbohong dalam menerangkan barang dagangannya. Jika melihat dalam perspektif hukum Islam maka perilaku sebagian pedagang di Pasar Kamis Lipat Kajang seperti perbuatan mengurangi timbangan, berbohong dan tidak boleh mengembalikan barang dagangannya merupakan perbuatan yang dilarang dalam hukum Islam<sup>12</sup>.

---

<sup>11</sup> Estijayandono, K. D. (2019). Etika Bisnis Jual Beli Online Dalam Perspektif Islam. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 3(1), 53-68.

<sup>12</sup> Wahidah, Z. (2023). Perspektif Ekonomi Islam Terhadap Etika Transaksi Jual Beli Di Pasar Tradisional. *ARJIS (Abdurrauf Journal of Islamic Studies)*, 2(1), 31-43.

Penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian penulis. Adapun persamaanya yaitu keduanya mempertimbangkan etika jual beli dari perspektif ekonomi Islam. Sedangkan perbedaannya pada penelitian ini menunjukkan bahwa etika jual beli diperbolehkan dari sudut pandang Islam selama tidak mengandung unsur-unsur yang dapat merusaknya.

4. Rena Yolanda Firdausa (2021). Yang berjudul "*Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap Praktik Jual Beli Rejected Bumbu Mie Instant*". Metode yang digunakan Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan. Teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun hasil penelitian yaitu terdapat penjual yang tidak jujur mencampurkan kualitas bumbu mie instant sehingga pembeli merasa dirugikan. Hal tersebut tidak sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam yang mengharuskan penjual untuk bersikap adil, bertanggung jawab dan berbuat kebajikan. Oleh sebab itu, pembeli merasa dirugikan dan merasa tertipu oleh penjual dan Islam tidak melarang manusia untuk menjual barang rejected asalkan penjual tersebut menjelaskan kualitas barang yang dijual. Akan tetapi jika menjual barang rejected lebih banyak mendatangkan mudharat dengan menghilangkan hak-hak yang seharusnya didapatkan oleh pembeli daripada memberikan manfaat untuk pembeli, maka Islam tidak memperbolehkan transaksi tersebut. Sehingga dapat terbentuk hubungan yang baik antara penjual dan pembeli <sup>13</sup>.

Penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian penulis. Adapun persamaanya yaitu sama-sama meneliti tentang etika bisnis Islam terhadap praktik jual beli. Sedangkan perbedaannya dalam penelitian praktik jual beli bumbu mie instant sedangkan penelitian sekarang peneliti akan meneliti praktik jual beli pulsa elektrik.

---

<sup>13</sup> Firdausa, R. Y., & Yusup, A. (2021). Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap Praktik Jual Beli Rejected Bumbu Mie Instant. *Jurnal Riset Ekonomi Syariah*, 89-93.

5. Nur Afifah (2022). Yang berjudul "*Identifikasi Etika Bisnis Islam dalam Jual Beli online dalam sistem reseller*". Metode yang digunakan Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Adapun hasil penelitian yaitu peneliti menganalisa terhadap 10 informan dimana 9 informan sudah menerapkan jujur dan amanah dalam melakukan bisnis jual beli online sistem reseller. Hanya 1 informan yang tidak memegang prinsip ini dimana penjual hanya menampilkan produk gambar dimana sumbernya bukan berasal foto gambar asil sehingga akan memunculkan rasa kekhawatiran oleh konsumen dalam membeli barang. Disiplin dalam berbisnis sangat diperlukan untuk menunjang kinerja baik dari sisi produsen, reseller maupun konsumen. Dalam Penelitian ini, Peneliti dapat memberikan analisa bahwa hanya 8 informan memiliki kedisiplinan yang tinggi dimana mereka memiliki prosedur standar operasional untuk menjalankan bisnisnya. Selanjutnya, hanya ada 2 informan kurang memiliki etika disiplin dikarenakan jadwal operasional penjualan yang tidak terlalu pasti dan jadwal kapan toko tersebut beroperasi dan berapa lama proses pengirimannya. Bertanggung jawab sebagai salah satu indikator etika bisnis islam yang menjunjung tinggi keadilan dimana sudah diterapkan oleh 8 informan penelitian ini. Disamping itu, 2 informan berpendapat bahwa jika barang yang rusak bukan berasal dari kelalaian oleh dari pihak pengiriman maupun konsumen, maka informan tidak mau bertanggung jawab dan hal ini Syukur merupakan salah satu indikator etika bisnis islam yang sudah diterapkan oleh 10 informan penelitian ini. Para informan ini pun sangat bersyukur terhadap hasil penjualan bisnis mereka walau mengalami naik turunnya omset dan kuantitas penjualan<sup>14</sup>.

Penelitian ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian penulis. Adapun persamaanya yaitu sama-sama meneliti tentang etika

---

<sup>14</sup> Afifah, N. (2022). Identifikasi Etika Bisnis Islam dalam Jual Beli Online dengan Sistem Reseller. *Jurnal Riset Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 51-58.

bisnis islam dalam jual beli. Sedangkan perbedaannya dalam penelitian ini mengenai praktik jual beli berbasis online.

## BAB II KAJIAN TEORI

### A. Etika Jual Beli

#### 1. Pengertian jual beli

Secara etimologi, jual beli adalah proses tukar menukar barang dengan barang. Secara terminology, jual beli menurut ulama Hanafi merupakan tukar menukar maal dan maal yang dilakukan dengan cara tertentu atau, tukar menukar barang yang bernilai dengan semacamnya dengan cara yang sah dan khusus, yakni *ijab-qabul* atau *mu'aatha* (tanpa *ijab-qabul*)<sup>15</sup>. Jual beli telah disahkan dalam Al-quran, sunnah, dan ijma'umat. Adapun dalil Al-quran yaitu,

Firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 282:

تَبَايَعْتُمْ إِذَا وَ أَسْهَدُوا

“Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli”.

*Ijma'* Ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkan itu harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.

#### 2. Rukun jual beli

Menetapkan rukun jual beli, diantara para ulama terjadi perbedaan pendapat. Menurut ulama Hanafiyah, rukun jual beli adalah *ijab* dan *qabul* yang menunjukkan pertukaran barang secara ridho, baik dengan ucapan maupun perbuatan<sup>16</sup>.

Adapun rukun dan syarat jual beli yaitu penjual dan pembeli harus Berakal, dengan kehendaknya sendiri (bukan dipaksa), keadaannya tidak mubazir, balig, Uang dan benda yang dibeli Suci, ada manfaatnya, barangnya dapat diserahkan, barang dalam penguasaan, barang harus jelas, *Shighat (ijab dan qabul)*<sup>17</sup>.

<sup>15</sup> Wahbah Zuhaili, *Fiqh Islam* (Jakarta: Gema Insani, 2007), 25.

<sup>16</sup> *Ibid*, 75-76

<sup>17</sup> H Sulaiman Rasyid, *Fiqh Islam* (2020) Jakarta: Attahiriyah, 269-271.

### 3. Etika jual beli

Etika Secara etimologi, Etika berasal dari bahasa Yunani (*ethikos*), dengan arti “Sebagai analisis konsep-konsep terhadap aturan benar atau salah. Aplikasi kedalam watak moralitas atau tindakan-tindakan moral, dengan bertanggung jawab penuh<sup>18</sup>. Menelusuri asal usul etika tak lepas dari asli ethos dalam bahasa Yunani yang berarti “kebiasaan (*custom*)”. Menurut kamus webster etika bermakna karakter istimewa, sentimen, tabiat, moral, atau keyakinan yang membimbing seseorang, kelompok atau institusi.

Etika dapat diartikan sebagai nilai-nilai dan norma-norma dalam suatu masyarakat. Masyarakat harus memiliki arti moral atau moralitas seperti apa yang boleh dilakukan yang pantas atau tidak pantas, dan sebagainya. Etika sebagai ilmu adalah studi tentang moralitas, merupakan suatu usaha untuk mempelajari moralitas masyarakat, nilai-nilai yang berlaku dalam masyarakat, serta sifat sifat yang perlu dikembangkan dalam kehidupan<sup>19</sup>. Islam dengan segala kelebihan yang dimilikinya selain karena ia adalah sebuah agama spiritual.

Islam juga adalah konsep agama sosial yang diterapkan dalam segala sendi kehidupan manusia. Konsep sosial Islam sangat jelas memberikan Batasan dan kemampuan manusia untuk berekspresi dan berinovasi yang tidak keluar dari norma etika moral yang dikenal dengan istilah ahlak karimah yang juga didalamnya berhubungan dengan bagaimana umat manusia itu menjalankan system kemasyarakatannya yang disebut dengan bermuamalah. Bermuamalah ini kemudian secara mikro mengatur tentang perpindahan kepemilikan yang disebut dengan jual beli.

Demikian pula semestinya seorang yang memiliki kemampuan untuk membeli suatu barang tentu tidak harus menawarnya sampai hilang batas rasionalitas akan keuntungan yang dapat diraup oleh pedagang. Oleh karna itu, keseimbangan sangat diperlukan oleh masing-masing orang yang

---

<sup>18</sup> Wiwin kloni, Etika Bisnis Islam Dan Solusi Islam Dalam Krisis Ekonomi Global, (Jurnal AlBuhuts Volume 11 Nomor 1 Juni 2015), ISSN 1907-0977 E ISSN 2442-823X

<sup>19</sup> Gustina, Etika Bisnis Suatu Kajian Nilai dan Moral dalam Bisnis, ( Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Oktober 2008), volume 3 nomer 2

berperan hingga terjadinya proses jual beli tersebut<sup>20</sup>. Etika dalam berbisnis seperti yang telah diteladani Rasulullah yaitu Nabi Muhammad. di mana sewaktu muda ia berbisnis dengan memperhatikan kejujuran, kepercayaan dan ketulusan serta keramah-tamahan<sup>21</sup>.

Kemudian mengikutinya dengan penerapan prinsip bisnis dengan nilai *siddiq*, *amanah*, *tabligh*, dan *fatamah*, serta nilai moral dan keadilan. Sekarang ini terdapat kecenderungan berbisnis yang kurang sehat antar sesama pengusaha Islam atau bahkan dengan yang lainnya, sebagai contoh misalnya, pengusaha yang menjatuhkan dan menjelek-jelekan rekan maupun produk dari apa yang mereka usahakan, sehingga jika tidak dibatasi, tentu akan menimbulkan persoalan di kalangan dunia usaha yang tidak sehat.

Sifat yang diajarkan Islam dengan segala akhlak yang mulia (mahmudah) merupakan sifat yang sebenarnya itu pula yang mesti diterapkan oleh para pengusaha produsen maupun konsumen atau baik penjual maupun pembeli. Sifat-sifat seperti berlaku jujur (*al-amanah*), berbuat baik kepada kedua orang tua (*birr al-walidain*), memelihara kesucian diri (*al-iffah*), kasih sayang (*al-rahman* dan *al-barri*), berlaku hemat (*al-iqtisad*), menerima apa adanya dan sederhana (*qana'ah* dan *zuhud*), perilaku baik (*Ihsan*), kebenaran (*siddiq*), pemaaf (*'afu*), keadilan (*'adl*), keberanian (*ayaja'ah*), malu (*haya*), kesabaran (*sabr*), berterima kasih (*syukur*), penyantun (*hindun*), rasa sepenanggungan (*muwasat*), kuat (*quwwah*)<sup>22</sup> Merupakan sifat yang mesti ditetapkan oleh umat Islam secara umum di masyarakat, dan sifat itu pula yang menjadikan Nabi Muhammad sebagai seorang pedagang yang berhasil tatkala melakukan perjalanan niaga baik untuk barang bawaan pamannya ataupun Khadijah sebelum menjadi istrinya.

---

<sup>20</sup> Syaifullah, S. (2014). Etika Jual Beli Dalam Islam. *HUNafa: Jurnal Studia Islamika*, 11(2), 371-387.

<sup>21</sup> Muhammad Abd Mannan, Teori dan praktek ekonomi islam, (Yogyakarta:Dana Bakti Wakaf,1993),h.288

<sup>22</sup> Sudarsono, Etika islam tentang kenakalan remaja (Jakarta: Bina Aksara, 1989),h.41

Adapun sifat dan perilaku itu dapat disebutkan secara ringkas diantaranya yaitu:

- a. Kejujuran. Cakupan jujur ini sangat luas, seperti tidak melakukan penipuan, tidak menyembunyikan cacat pada barang dagangan, menimbang barang dengan timbangan yang tepat, dan lain-lain
- b. *Gharar*. Menurut Bahasa berarti *al-khatar* yaitu sesuatu yang tidak diketahui pasti benar atau tidaknya, atau biasa disebut belum pasti yang dapat merugikan pihak-pihak yang bertransaksi diantara mereka atau yang biasa disebut dengan spekulatif. Selain itu ada bentukan spekulatif yang disebut dengan istilah *Juzaf* yaitu jual beli yang biasanya suatu barang ditakar tetapi kemudian tidak dilakukan dengan takaran.
- c. Saling menguntungkan, prinsip ini mengajarkan bahwa dalam bisnis para pihak harus merasa untung dan puas. Etika ini pada dasarnya mengakomodasi hakikat dan tujuan bisnis. Seorang produsen ingin memperoleh keuntungan, dan seorang konsumen ingin memperoleh barang yang bagus dan memuaskan, maka sebaiknya bisnis dijalankan dengan saling menguntungkan.
- d. Larangan Menjual Barang Yang Haram, Islam melarang menjual barang yang memang haram secara zatnya. Hal itu dikarenakan akan berdampak kepada umat manusia yang tidak akan mendapatkan berkah dari jual beli atau bahkan berbahaya pada diri manusia itu.
- e. Larangan Mengambil Riba. Riba dengan segala jenisnya yang mengambil kelebihan dari keuntungan yang tidak sah atau selisih dari pertukaran komoditi yang berbeda tarakan dan jenisnya diharamkan dalam Islam<sup>23</sup>.

Dari poin-poin yang telah dipaparkan dapat dilihat bahwa Islam begitu lengkap mengatur system etik yang akan menjaga hak dan kewajiban dari penjual dan pembeli, bahkan dalam tulisan ini baru sebagian kecil yang dapat diungkapkan

---

<sup>23</sup> Abdullah Al Mushlih dan Shalah Ash-Shawi, Fikih Ekonomi..., h. 11-14, lihat juga Hulwati, Ibid., h.47

dari sekian banyak sistem etika yang diberlakukan oleh Islam untuk mengatur agar terlindunginya hak dan kewajiban atas dasar kesepakatan melakukan jual beli antara satu dengan yang lainnya.

#### 4. Macam macam jual beli

##### a. *Bai' Musyahadah*

Jual beli yang disaksikan secara langsung oleh pelaku transaksi. Menyaksikan sebagian komoditi dianggap sudah cukup jika telah mempresentasikan keseluruhan kondisi komoditi. Demikian juga cukup menyaksikan komoditi secara hukman, yakni menyaksikan sebagian luar komoditi yang umum ikut dikonsumsi atau bagian komoditi yang berfungsi sebagai pelindung, misal menyaksikan kulit mangga atau kulit semangka.

##### b. *Bai' maushufidzimmah*

Transaksi jual beli dengan system tanggungan dan ma'lumnya melalui spesifikasi kriteria dan ukuran.

##### c. *Bai' Ghaib*

Jual beli barang yang tidak terlihat atau tidak disaksikan oleh kedua belah pihak.

##### d. *Bai' Mu'athah* merupakan jual beli tanpa adanya ijab qabul.

##### e. *Bai' Murabahah*

Jual beli dengan posedur penjual menyatakan modal pembelian barang, kemudian menentukan margin profit yang disepakati.

##### f. *Bai' Taqsith* jual beli system bayar cicilan dengan batas waktu tertentu dengan harga yang relatif tinggi dibandingkan dengan system bayar cash.

##### g. *Bai' Urbun* merupakan jual beli dengan prosedur pihak pembeli menyerahkan uang muka terlebih dahulu dengan kesepakatan, jika transaksi berhasil uang muka menjadi bagian dari total harga, jika transaksi gagal, uang muka menjadi hibbah dari hak pembeli kepada penjual.

- h. *Bai' jizaaf* merupakan jual beli dengan system prediksi atau perkiraan, artinya jual beli jenis komoditi yang cara mengetahui kadarnya pada dasarnya dengan menggunakan ukuran, timbangan, atau takaran, namun dicukupkan dengan mengandalkan metode prediksi setelah menyaksikan.
- i. *Bai' Muzayadah* merupakan jual beli dengan system lelang.
- j. *Bai' Isijrar* merupakan transaksi jual beli dengan system pembeli mengambil komditi dari pihak penjual secara bertahap sesuai keperluan dalam jangka waktu tertentu, selanjutya ditotal dan baru melakukan transaksi.
- k. *Bai' istishna'* jual beli dengan pemelian objek oleh pembeli yang akan digarap oleh kontraktor dengan spesifikasi tertentu.
- l. *Bai' Araya* merupakan jual beli kurma basah yang masih di pohon dengan sistim prediksi, dibeli dengan kurma kering yang telah di panen dengan system takar.
- m. *Bai' Sharfi* jual beli komoditi berupa mata uang, baik sejenis maupun berbeda.
- n. *Bai' Huquq* merupakan transaksi jual beli dengan komoditi berupa hak yang bersifat permanen atau selamanya, seperti pembelian manfaat berupa hak melintas, hak membangun, dan hak mengalirkan air<sup>24</sup>.

Pada dasarnya hukum perdagangan atau jual beli merupakan halal kecuali ada perkara yang menyebabkan jual beli menjadi dilarang dalam islam, berikut beberapa sebab jual beli dilarang dalam islam<sup>25</sup>.

1. Jua beli yang dilarang karena gharar dan jahalah
  - a. *Bai' Al-Munabadzah* yaitu jual beli dengan cara lempar melempar.
  - b. *Bai' Mulamasah* merupakan jual beli dengan saling menyentuh, apabila si pembeli meraba pakaian milik si penjual, maka si pembeli harus pembelinya.

---

<sup>24</sup> Tim Lascar Pelagi (2013) Metodologi Fiqih Muamalah Kediri: Lirboyo Press, 4-10.

<sup>25</sup> Ghufron. (2020) Fiqh Muamalah Kontekstual Jakarta: PT. Grafindo Persada, 119-120.

- c. *Bai' Al-Hashah* yaitu seorang penjual atau pembeli melempar kerikil batu kecil dan pakaian mana saja yang terkena lemparan batu tersebut, maka pakaian tersebut harus dibelinya tanpa mernung terlebih dahulu, dan juga tidak mendapatkan hak khiyar.
  - d. *Bai' Habl al-Habalah* yaitu jual beli janin binatang yang masih di kandung oleh induknya. Batalnya jual beli ini karena ia adalah bentuk jual beli terhadap sesuatu yang bukan hak milik, tidak diketahui dan tidak mampu diserahkan.
  - e. *Bai' Al-Madhamin* Menjual sperma yang berada dalaam sulbi unta jantan.
  - f. *Bai' ashab al-fahl* Jual beli sperma hewan jantan. Batalnya akad ini dikarenakan sperma bukanlah termasuk harta yang bernilai dan tidak diketahui serta tidak mampu untuk diserahkan.
  - g. *Bai' al-Tsamar Qabla Badawei Shalahiha* Menjual buah-buahan sebelum nampak buahnya dan belum masak.
  - h. *Bai' al-Tsanaya* yaitu penjual yang pengecualinya di sebutkan secara samar (kabur, dan tidak jelas) .
  - i. *Bai' ma Laisa Indahu* Jual beli sesuatu yang belum menjadi hak miliknya.
2. Jual beli yang dilarang karena riba:
- a. *Bai' Al-'inah* Pada akad jual beli ini dapat mendatangkan 'ain keuntungan dinar dan dirham. dan al-'inah sama dengan mejual dagangannya dengan cara diangsur sampai batas waktu yang ditentukan.
  - b. *Bai' Al-Muzabanah* Setiap sesuatu barang yang tidak bisa di ketahui jumlah dan timbangannya, kemudian di jualnya hanya dikira-kira saja.
  - c. *Bai' Muhaqala* yaitu jual beli tanaman yang masih di ladang atau di sawah (ijon)
  - d. *Bai' Lahmi bi al-Hayawan* Menjual (menukarkan) daging dengan seekor hewan yang masih hidup.

- e. *Bai' al-Dain bi al-Dain* yaitu jual beli dengan cara berutang dan pembayarannya dilakukan dengan cara berutang pula.
  - f. *Bai' ataini fi bai' atain* yaitu dua penjual dalam satu produk atau dua akad dalam satu akad.
3. Jual beli yang di larang karena mengandung penipuan:
- a. *Bai' al-Rajul 'ala Bai' Akhihi* yaitu jual beli seseorang di atas jual beli saudaranya.
  - b. *Bai' Al-Najasy* yaitu menaikkan harga komoditi yang dilakukan oleh orang yang tidak ingin membeli barang yang di perjual belikan tersebut. Tujuannya adalah hanya semata-mata agar orang lain tertarik untuk membelinya.
  - c. *Bai' talakhi Al-Rukban* yaitu sekelompok orang yang menghadang atau mencegat pedagang yang membawa barang di pingir kota (di luar daerah pasar), mereka sengaja membeli barang dagangannya sebelum mereka mengetahui harga pasar.
  - d. *Bai' Al-Hadhir li al-Bad* yaitu jual beli yang dilakukan oleh seorang agen (penghubung atau samsarah) terhadap produk pertanian desa yang di jual kepada pedagang kota.
  - e. *Bai' al-Ghasysyi* yaitu jual beli yang di dalamnya terdapat penipuan menurut jumhur ulama makna *al-Ghasysyi* merupakan menyembunyikan cacat yang ada pada barang sehingga berpengaruh pada harganya.
  - f. Jual beli yang haram, yaitu jual beli yang dilakukan dengan system dua harga, dengan cara riba atau cara-cara yang terlarang dan tidak dibenarkan dalam islam.
5. Dasar hukum jual beli

Jual beli sebagai bagian dari mu'amalah mempunyai dasar hukum yang jelas, baik dari Al-Qur'an, As-Sunnah dan telah menjadi Ijma' ulama dan kaum muslimin. Bahkan jual beli bukan hanya sekedar mu'amalah, akan tetapi menjadi salah satu media untuk melakukan kegiatan untuk saling tolong menolong sesama manusia.

Dasar dalam Al-Qur'an

- a. Firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا<sup>٥</sup>

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.

- b. Surat Al-Baqarah ayat 198 :

رَبِّكُمْ مِنْ فَضْلًا تَبْتَغُوا أَنْ جُنَاحٌ عَلَيْكُمْ لَيْسَ<sup>٥</sup>

“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu”.

- c. Firman Allah dalam surat An-Nisa' ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن<sup>٥</sup>

جِيمًا تَرْضَا مِنْكُمْ<sup>٥</sup> وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ<sup>٥</sup> إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ ر<sup>٥</sup>

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu”.

Selain disebutkan dalam ayat Al-Quran para ulama juga mengemukakan hadis Nabi Muhammad SAW. Diantara hadis Nabi Muhammad SAW yang berkenaan tentang jual beli yang diriwayatkan oleh Rifa'ah Ibn Rafi' "bahwasannya Nabi Saw. ditanya tentang mata pencaharian yang paling baik, beliau menjawab, seseorang bekerja dengan tangannya dan setiap jual-beli yang mabrur". (HR. Al-Bazzar dan Al-Hakim). Dari hadis di atas dapat kita pahami bahwa jual beli yang mendapat berkah dari Allah SWT adalah jual beli yang jujur, yang tidak curang, tidak mengandung unsur penipuan dan penghianatan serta jual beli yang dilakukan itu adalah jual beli yang didasarkan atas suka sama suka.

Landasan ijma' ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak mampu mencukupi kebutuhan dirinya sendiri tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibuthukan itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai. Allah SWT mensyariatkan jual beli sebagai pemberian peluang dan

keleluasaan untuk hambahambaNya, karena semua manusia secara pribadi mempunyai kebutuhan berupa sandang, pangan, dan papan.

Kebutuhan seperti ini tidak pernah terputus dan tidak henti-henti selama manusia masih hidup, tidak seorang pun dapat memenuhi hajat hidupnya sendiri, karena itu manusia dituntut untuk berhubungan dengan yang lainnya dalam hal mencapai kebutuhannya terutama dalam hal mencari rezeki dengan jalan jual beli. tidak ada satu hal pun yang lebih sempurna dari pertukaran, dimana seorang memberikan apa yang ia miliki untuk kemudian ia memperoleh sesuatu yang berguna dari orang lain sesuai kebutuhan masing-masing<sup>26</sup>.

## 6. Syarat Jual Beli

Syarat merupakan unsur-unsur yang harus dipenuhi oleh rukun itu sendiri terpenuhi atau tidaknya syarat tersebut sangat berpengaruh terhadap sah atau tidaknya jual beli. Syarat dalam jual beli itu dibolehkan, oleh karena itu juga sifat yang disyaratkan itu memang ada maka jual beli sah dan jika tidak ada maka jual beli tidak sah<sup>27</sup>. Adapun syarat jual beli antara lain:

- a. Syarat subjek jual beli (penjual dan pembeli)
- b. Syarat yang terkait *ijab* dan *qabul*
- c. Syarat barang yang diperjual belikan

## 7. Unsur-unsur Gharar dalam Jual Beli

### a. Pengertian Gharar

Secara operasional, gharar bisa diartikan kedua belah pihak dalam transaksi tidak memiliki kepastian terhadap barang yang menjadi objek transaksi baik terkait kualitas, kuantitas, harga dan waktu penyerahan barang sehingga pihak kedua dirugikan. Gharar hukumnya dilarang dalam Islam, oleh karena itu melakukan transaksi

---

<sup>26</sup> Hendi Suhendi, Op. cit., , hlm 68.

<sup>27</sup> Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), h. 77.

atau memberikan syarat dalam akad yang ada unsur gharar-nya itu hukumnya tidak boleh<sup>28</sup>.

Gharar artinya keraguan, tipuan atau tindakan yang bertujuan untuk merugikan pihak lain, suatu akad mengandung unsur penipuan, karena tidak ada kepastian, baik mengenai ada atau tidak ada objek akad, akad, besar kecil jumlah maupun menyerahkan objek akad tersebut. Gharar merupakan situasi dimana terjadi uncomplete information karena adanya ketidakpastian kedua belah pihak yang bertransaksi, dalam gharar ini kedua belah pihak sama-sama tidak memiliki kepastian mengenai suatu yang di transaksikan. Gharar bisa terjadi jika kita mengubah suatu yang harusnya bersifat pasti menjadi tidak pasti.

Para ulama fikih mengemukakan beberapa definisi gharar:

- 1) Imam Nawawi, gharar merupakan unsur akad yang dilarang dalam syariat Islam.
- 2) Imam Al-Qarafi mengemukakan gharar adalah suatu akad yang tidak diketahui dengan tegas, apakah efek akad terlaksana atau tidak, seperti melakukan jual beli ikan yang masih dalam air (tambak).
- 3) Ibnu Qayyim Al-Jauziyah mengatakan, bahwa gharar adalah suatu objek akad yang tidak mampu diserahkan, baik objek itu ada maupun tidak, seperti menjual sapi yang sedang lepas.
- 4) Ibnu Hazam memandang gharar dari segi ketidaktahuan salah satu pihak yang berakad tentang apa yang menjadi akad tersebut.

#### b. Bentuk-bentuk Jual Beli Gharar

Menurut ulama fiqh, bentuk-bentuk gharar yang dilarang adalah:

- 1) Tidak ada kemampuan penjual untuk menyerahkan objek akad pada waktu terjadi akad, baik objek akad itu sudah ada maupun belum ada.

---

<sup>28</sup> Oni Sahroni, Ushul Fikih Muamalah, Kaidah-kaidah dan Fatwa Ekonomi Islam, (Depok: Rajawali Pers, 2020), h. 116.

- 2) Menjual sesuatu yang belum berada dibawah penguasaan penjual. Apabila barang yang sudah dibeli dari orang lain belum diserahkan kepada pembeli, maka pembeli belum boleh menjual barang itu kepada pembeli lain.
- 3) Tidak ada ketidakpastian tentang jenis pembayaran atau jenis benda yang dijual.
- 4) Tidak ada ketidakpastian tentang sifat tertentu dari barang yang dijual.
- 5) Tidak ada kepastian tentang jumlah harga yang harus dibayar.
- 6) Tidak ada kepastian tentang waktu penyerahan objek akad.
- 7) Tidak ada ketegasan bentuk transaksi, yaitu ada dua macam atau lebih yang berbeda dalam satu objek tanpa menegaskan bentuk transaksi mana yang dipilih waktu terjadi akad.
- 8) Tidak ada kepastian objek akad, karena ada dua objek akad yang berbeda dalam suatu transaksi.
- 9) Kondisi, objek akad, tidak dapat dijamin kesesuaiannya dengan yang ditentukan dalam transaksi<sup>29</sup>.

c. Pelanggaran Gharar

Terdapat dua definisi mengenai konsep gharar: pertama gharar bermakna ketidakpastian, dan kedua gharar bermakna penipuan. Al-Qur'an secara jelas melarang semua transaksi bisnis yang mengakibatkan ketidakadilan dalam segala bentuknya terhadap pihak-pihak yang terkait. Ketidakadilan tersebut dapat berupa resiko/bahaya yang bermuara pada ketidakpastian, penipuan atau keuntungan yang tidak selayaknya. Mahzab Hanafi Jurist al- Sarakhsi mendefinisikan gharar sebagai segala bentuk transaksi yang hasilnya tersembunyi.

---

<sup>29</sup> *Ibid*, h. 149.

## B. Etika bisnis Islam

### 1. Pengertian etika bisnis

Etika dapat didefinisikan sebagai seperangkat prinsip moral yang membedakan yang baik dari yang buruk. Etika adalah bidang ilmu yang bersifat normatif karena ia berperan menentukan apa yang harus dilakukan atau tidak boleh dilakukan oleh seorang individu. Secara sederhana yang dimaksud dengan etika bisnis adalah cara untuk melakukan kegiatan bisnis, yang mencakup seluruh aspek yang berkaitan dengan individu, perusahaan, dan juga masyarakat.

Kesemuanya ini mencakup bagaimana kita menjalankan bisnis secara adil sesuai dengan hukum yang berlaku. Dan tidak tergantung pada kedudukan individu ataupun perusahaan di masyarakat. Sedangkan menurut Muslich etika bisnis adalah etika umum yang mengatur perilaku bisnis, norma, moralitas, yang menjadi landasan dan acuan bisnis dalam perilakunya. Dasar perilakunya tidak hanya hukum ekonomi dan mekanisme pasar saja yang mendorong perilaku bisnis itu, melainkan nilai moral dan etika juga menjadi acuan penting yang harus dijadikan landasan kebijaksanaannya<sup>30</sup>.

### 2. Pengertian etika bisnis islam

Bisnis islam merupakan serangkaian dari aktivitas bisnis dalam berbagai bentuk yang tidak dibatasi oleh jumlah kepemilikan (barang atau jasa) termasuk profitnya, tetapi dibatasi dalam cara memperolehnya dan pendayagunaan hartanya karena aturan halal dan haram. Landasan dasar etika bisnis dalam islam bersumber pada Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 282 yang mana dalam ayat ini menurut Ali as-Sayis dengan tegas melarang setiap orang yang beriman memakan harta dengan cara yang bathil.

Menurut An-Nabawi, bathil itu adalah segala sesuatu yang yang tidak dihalalkan oleh syariah seperti riba, judi, korupsi, penipuan dan segala yang diharamkan Allah. Etika bisnis dapat berarti pemikiran atau refleksi tentang

---

<sup>30</sup> Muslich (2019) Etika Bisnis Islam Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 3.

moralitas dalam ekonomi dan bisnis. Moralitas disini berarti aspek baik atau buruk, terpuji atau tercela, benar atau salah, wajar atau tidak wajar, pantas atau tidak pantas dari perilaku manusia. Kemudian dalam kajian etika bisnis islam susunan adjective diatas ditambah dengan halal-haram, sebagaimana yang di sinyalir oleh husein sahatah, dimana beliau memaparkan sejumlah perilaku etis bisnis yang di bungkus dengan batasan syariah<sup>31</sup>.

Agar kegiatan bisnis yang kita lakukan dapat berjalan harmonis dan menghasilkan kebaikan dalam kehidupan, maka kita harus menjadikan bisnis yang kita lakukan terwanai dengan nilai-nilai etika. Salah satu sumber rujukan etika dalam bisnis adalah etika yang bersumber dari tokoh teladan agung manusia didunia, yaitu Rasulullah saw beliau telah memiliki banyak panduan untuk praktek bisnis kita, yaitu sebagai berikut. Pertama adalah kejujuran. Kejujuran merupakan syarat fundamental dalam kegiatan bisnis.

Rasulullah sangat intens menganjurkan kejujuran dalam aktivitas bisnis. Rasulullah sendiri selalu bersikap jujur dalam berbisnis. Beliau melarang pedagang untuk berbuat yang curang. Kedua, menolong atau memberi manfaat kepada orang lain, kesadaran tentang signifikansi social kegiatan bisnis. Pelaku bisnis menurut islam, tidak hanya sekedar mengejar keuntungan sebanyak-banyaknya sebagaimana yang diajarkan bapak ekonomi kapitalis, Adam Smith, tetapi juga berorientasi kepada sikap ta'awun (menolong orang lain) sebagai implikasi social kegiatan bisnis.

Tegasnya, berbisnis bukan mencari untung material semata, tetapi didasari kesadaran memberi kemudahan bagi orang lain dengan menjual barang. Ketiga, tidak boleh menipu, takaran, ukuran, dan timbangan yang benar. Dalam perdagangan, timbangan yang benar dan tepat harus benar - benar diutamakan. Keempat, tidak boleh menjelekkkan bisnis orang lain, agar orang membeli kepadanya. Kelima, tidak menimbun barang.

---

<sup>31</sup> Faisal Badroen (2022), *Etika Bisnis Dalam Islam* Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 4-5

Ihtikar ialah menimbun barang (menumpuk dan menyimpan barang dalam masa tertentu, dengan tujuan agar harganya suatu saat menjadi naik dan keuntungan besar pun diperoleh). Rasulullah melarang keras bisnis yang semacam itu. Keenam, tidak melakukan monopoli. Salah satu keburukan system ekonomi kapitalis ialah melegitimasi monopoli dan oligopoly. Contoh sederhana adalah eksploitasi. Sikap amanah mutlak harus dimiliki oleh pembisnis muslim. Sikap amanah dapat dimiliki setiap umat manusia apabila dalam hidupnya dia selalu menyadari bahwa apapun aktifitasnya yang dilakukan, termasuk pada saat ia bekerja selalu diketahui oleh Allah SWT.

Sikap amanah menguatkan pemahaman islamnya dan istiqomah menjalankan syariat islam. Menurut Imam Al-Ghozali dikutip oleh Al-Bukhari ada tiga sikap perilaku terpuji yang dilakukan dalam perdagangan. Pertama Tidak mengambil laba lebih banyak, seperti lazim dalam dunia perdagangan, jika difikirkan perilaku demikian ini, maka dapat dipetik hikmahnya, yaitu barang lebih murah dari saingan ataupun sama dengan pedagang lain yang sejenis, jelas para konsumen akan lebih senang dengan para pedagang seperti ini, apa lagi diimbangi dengan memperoleh penjualan dengan layanan yang memuaskan.

Barang dagangannya akan laku keras, dan ia memperoleh volume penjualan tinggi, penjualan cepat habis serta memperoleh keuntungan yang berlipat ganda. Kedua membayar harga agak lebih mahal kepada penjual miskin ini adalah amal yang lebih dari sedekah biasa. Ketiga, memurnikan harga atau memberi diskon kepada pembeli yang miskin ini memiliki pahala yang berlipat ganda. Untuk menjaga hak-hak (penjual dan pembeli) dan menghindarkan transaksi yang menyebabkan distorsi dalam pasar, seperti penimbunan (ikhtikar) dan monopoli bertujuan akuisi perdagangan oleh individu atau sekelompok orang.

Karena kedua praktek bisnis ini akan mencegah perdagangan bebas dan menghambat manusia untuk mendapatkan harga yang adil adalah harga itu meliputi biaya yang dikeluarkan oleh produsen yang terkandung dalam barang dagangannya dan biaya yang dikeluarkan pedagang dalam pembelian, pengangkutan, penyimpanan serta kompensasi, sebab ketidakseimbangan dalam perekonomian akan menimbulkan gejolak ekonomi yang akan merugikan pelaku bisnis itu sendiri, sebab untuk mendapatkan keuntungan yang wajar serta mendorong untuk mewujudkan kemaslahatan individu atau masyarakat, dibutuhkan etika yang harus dimiliki oleh pelaku pasar.

Islam mengajarkan setiap pelaku ekonomi harus selalu memperhatikan lingkungan sosial di sekitarnya. Sosiologi ekonomi tersebut dapat dilakukan dalam dua cara, pertama sosiologi ekonomi didefinisikan sebagai kajian yang mempelajari hubungan antara masyarakat yang didalamnya terdiri dari interaksi sosial ekonomi. Hubungan tersebut dapat dilihat bagaimana masyarakat mempengaruhi ekonomi juga sebaliknya bagaimana ekonomi mempengaruhi masyarakat. Kedua sosiologi ekonomi didefinisikan sebagai pendekatan sosiologis yang diterapkan fenomena ekonomi<sup>32</sup>.

### 3. Bisnis menurut Islam

Secara umum bisnis merupakan suatu kegiatan yang dilakukan manusia yang bertujuan untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan dalam hidup manusia dengan cara melakukan pengelolaan sumber daya ekonomi dengan efektif dan efisien. Dalam Islam bisnis merupakan suatu serangkaian aktivitas bisnis yang didalamnya terdapat berbagai jenis yang tidak dibatasi jumlah kepemilikan hartanya termasuk profitnya, akan tetapi dibatasi dalam perolehannya dan pendayagunaan pada hartanya (terdapat aturan halal dan haram) Islam mewajibkan kepada setiap muslim, bahwa bekerja adalah salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia memiliki kekayaan.

---

<sup>32</sup> Damsar (2019) Pengantar Sosiologi Ekonomi, Jakarta: kencana, 11-14.

Allah SWT melapangkan bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang bisa dimanfaatkan untuk manusia mencari rezeki dan nafkah<sup>33</sup>. Hal ini sebagaimana yang ditegaskan oleh Allah SWT dalam

Q.S Al-Nisa ayat 29:

تَقْتُلُوا وَلَا تَكْفُرُوا بِمَا كَانُوا يَكْفُرُونَ إِلَّا بِالْبَاطِلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا لَا أَمْنُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا  
رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ إِنَّهُ أَنْفُسَكُمْ

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

#### 4. Prinsip dasar etika bisnis Islam

Ada lima prinsip yang mendasari etika islam yaitu:

- a. Unity (Kesatuan) Merupakan refleksi konsep tauhid yang memadukan seluruh aspek kehidupan baik ekonomi, sosial, politik budaya menjadi keseluruhan yang homogen, konsisten dan teratur.
- b. Equilibrium (Keseimbangan) Keseimbangan, kebersamaan, dan kemoderatan merupakan prinsip etis yang harus diterapkan dalam aktivitas maupun entitas bisnis.
- c. Free Will (Kebebasan Berkehendak) Kebebasan disini adalah bebas memilih atau bertindak sesuai etika atau sebaliknya.
- d. Responsibility (Tanggung Jawab) Merupakan bentuk pertanggungjawaban atas setiap tindakan. Prinsip pertanggungjawaban menurut Sayid Quthb adalah tanggung jawab yang seimbang dalam segala bentuk dan ruang lingkupnya, antara jiwa dan raga, antara orang dan keluarga, antara individu dan masyarakat serta antara masyarakat satu dengan masyarakat lainnya.

<sup>33</sup> Norvadewi (2015) Bisnis Dalam Perspektif Islam Konsep, Prinsip Dan Landasan Normatif, 33–46.

- e. Benevolence (Kebenaran) Kebenaran disini juga meliputi kebajikan dan kejujuran. Maksud dari kebenaran adalah niat, sikap dan perilaku benar dalam melakukan berbagai proses baik itu proses transaksi, proses memperoleh komoditas, proses pengembangan produk maupun proses perolehan keuntungan<sup>34</sup>.

## 5. Konsep etika bisnis Islam

Sebagai sebuah ajaran hidup yang lengkap, Islam memberikan petunjuk atas semua aktivitas manusia termasuk ekonomi. Tujuan ekonomi Islam tidak terlepas dari tujuan diturunkannya syariat Islam adalah untuk mencapai *falah* (kesejahteraan/keselamatan) baik didunia maupun diakhirat. Islam juga memandu manusia ke arah aksi dan partisipasi individual langsung dan bertanggung jawab dalam masalah ekonomi melalui cara solidaritas dan kerja sama yang akan menghasilkan dinamika dan pertumbuhan ekonomi<sup>35</sup>.

Selain menetapkan etika, islam mendorong umat manusia untuk mengembangkan bisnis. Kaitannya dengan paradigma islam tentang etika bisnis, maka landasan filosofis yang harus dibangun dalam pribadi muslim yaitu adanya konsepsi hubungan manusia dengan manusia dan lingkungannya, serta hubungan manusia dengan tuhan, yang dalam Bahasa agama dikenal dengan istilah (*hablum minallah wa hablumminannas*). Berperang pada landasan ini maka setiap muslim yang berbisnis atau beraktivitas apapun akan merasa ada kehadiran pihak ketiga (Allah) disetiap aspek hidupnya.

Keyakinan ini harus menjadi bagian integral dari setiap muslim dalam berbisnis. Hal ini karena bisnis dalam Islam tidak semata mata orientasi dunia tetapi harus punya visi akhirat yang jelas. dengan kerangka pemikiran seperti itulah maka persoalan etika bisnis menjadi sorotan penting dalam ekonomi Islam. Ekonomi Islam, bisnis dan etika tidak harus dipandang sebagai dua hal yang bertentangan, sebab bisnis yang merupakan symbol

---

<sup>34</sup> Nawatmi, S. (2010). Etika bisnis dalam perspektif Islam. *Fokus Ekonomi*, 9(1).

<sup>35</sup> Iqbal dan mirakhor (2020) etika bisnis islam, 56.

dari urusan dunia juga dianggap sebagai bagian integral dari hal-hal yang bersifat investasi akhirat. dalam Islam etika bisnis ini sudah banyak dibahas dalam berbagai literatur dan sumber utamanya adalah Al-quran dan sunnah. Pelaku pelaku bisnis diharapkan bertindak secara etis dalam berbagai aktivitasnya. Karena setiap usaha bisnis yang dilakukan orang Islam bisa menjadi ibadah yang berpahala, apabila dimaksudkan untuk mendapatkan keridhoan Allah semata.

#### 6. Tujuan etika bisnis dalam Islam

Etika bisnis merupakan hal yang penting guna untuk menjalankan sebuah aktivitas bisnis yang profesional. Sehingga, etika bisnis Islam memiliki fungsi substansial guna untuk membekali para pelaku bisnis. Oleh karena itu dalam etika bisnis memiliki tujuan sebagai berikut :

- a. Membangun kode etik Islam yang mengatur, mengembangkan serta menancapkan metode berbisnis dalam kerangka ajaran agama. Dalam hal ini kode etik sebagai simbol arahan guna untuk melindungi pelaku bisnis dari berbagai risiko.
- b. Kode etik bisa menjadi dasar hukum dalam menetapkan tanggungjawab bagi para pelaku bisnis terutama bagi diri mereka sendiri, antar komunitas bisnis, masyarakat serta diatas segalanya tersebut merupakan tanggungjawab di hadapan Allah SWT.
- c. Dalam kode etik ini` digunakan sebagai dokumen hukum yang dapat meunyelesaikan persoalan-persoalan yang muncul daripada harus diserahkan kepada pihak peradilan.
- d. Kode etik dapat memberikan kontribusi yang besar dalam penyelesaian banyak persoalan yang sedang terjadi baik antar sesama pelaku bisnis dan masyarakat tempat mereka bekerja. Suatu hal yang dapat membangun persaudaraan (*ukhuwah*) dan kerja sama antara mereka semua<sup>36</sup>.

---

<sup>36</sup> Darmawati, Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam : Eksplorasi Prinsip Etis Al-Qur'an dan Sunnah.

### C. Pulsa Elektrik

Pulsa yaitu satuan perhitungan biaya telepon yang kita bayar didepan (prabayar) untuk dapat menggunakan layanan dari suatu provider, provider akan memotong kredit kita sesuai dengan biaya pemakaian layanan. Pulsa fisik dan Voucher fisik merupakan voucher yang pertama kali diperkenalkan oleh para provider Indonesia untuk ara pelanggan prabayarnya agar dapat terus menggunakan layanan yang diberikan. Cara menggunakan voucher fisik ialah dengan menggosok bagian timah pelindung nomor voucher lalu memasukkan angka-angka yang tersembunyi didalamnya sesuai dengan prosedur dan kebijakan masing masing penyedia layanan.

Sisi kemudahan pengisian voucher fisik terlihat tidak terlalu praktis dan dari sisi ekonomi produksi voucher fisik memerlukan biaya yang tinggi dari mulai pencetakan voucher, pemberian angka unik sampai pelapisan timah pelindung dan tentu yang terakhir ialah packing. dengan pertimbangan itulah akhirnya muncul jenis voucher elektrik. Pulsa elektrik merupakan non fisik atau tidak berwujud dimana pengisian akan ditransfer langsung lewat media elektronik yang dilakukan penjual pada saat pelanggan atau costumer sedang membelinya di counter.

Pengertian lain Pulsa elektrik adalah pulsa dan elektronik yakni pulsa yang berarti satuan perhitungan biaya telepon yang dibayar didepan (prabayar) untuk dapat menggunakan layanan dari satuan provider yang hanya dapat di top-up oleh chip khusus keluaran provider yang diotorisasi penggunaannya maka akan langsung otomatis terisi sesuai dengan nominal yang diinginkan ke nomor handphone yang dituju melalui elektronik<sup>37</sup>. Pulsa elektrik baik dari segi ekonomi maupun dari segi kemudahan jelas jauh lebih unggul dibandingkan dengan voucher elektrik, lebih mudah, lebih murah, lebih gampang dan yang paling disukai oleh masyarakat ialah pulsa langsung masuk kenomor telepon yang dituju tanpa harus ada campur tangan dari kita sebagai penjual.

---

<sup>37</sup> Ibid.,h.

Pulsa elektrik dapat di isi oleh chip yang telah diotorisasi, yang dimaksud dengan otorisasi yaitu tidak semua kartu yang digunakan dapat melakukan top up pulsa ke pelanggan, tapi hanya kartu-kartu atau *chip-chip* khusus keluaran provider yang memang ditijukan untuk melakukan isi ulang pulsa elektrik berikut ini yaitu contoh chip khusus tersebut yaitu M-kios (Telkomsel), Mtronik (Indosat), Dompul (XL), E-Axis (Axis), Dompot Three (Three), Isi Esia (Esia) Dan Fkios (Flexi). Distributor membeli Pulsa langsung dari pihak provider kemudian dijual kepada para agennya.

Pihak distributor membeli deposit pulsa dari berbagai provider, model pembeliannya adalah dengan cara membeli beberapa item pulsa. Sebagai ilustrasi, pembelian deposit pulsa telkomsel, pulsa senilai 5.000 sebanyak 30 item, pulsa 10.000 sebanyak 40 item, pulsa 20.000 sebanyak 50 item. Misalnya harga pulsa dari provider, pulsa 5.000 harganya Rp. 5.350,- pulsa 10.000 harganya Rp. 10.050,- pulsa 20.000 harganya Rp.20.000,- maka jumlah yang harus dibayarkan adalah  $(30 \times \text{Rp } 5.350,-) + (40 \times \text{Rp } 10.050,-) + (50 \times \text{Rp } 20.000,-) = \text{Rp. } 1.562.500,-$

Seorang penjual pulsa (agen) harus melakukan deposit agar dapat melakukan transaksi jual beli pulsa kepada konsumen. Misalnya mereka deposisi Rp.300.000,- maka mereka dapat melakukan penjualan pulsa semua operator kepada konsumen, baik pulsa 5.000, 10.000, 20.000 dan lain-lain. Dalam hal ini, pihak agen tidak mengetahui harga pulsa dari pihak distributor, dia mengetahui harga pulsa setelah mereka mendapatkan laporan transaksi pengisian pulsa berhasil dimana dalam laporan tersebut terdapat saldo deposit pulsa yang dimiliki.

#### **D. Perspektif Ekonomi Syariah**

Definisi ekonomi Islam bervariasi, akan tetapi pada dasarnya memiliki makna yang sama. Yang pada intinya ekonomi Islam adalah suatu cabang ilmu pengetahuan yang berupaya untuk memandang, menganalisa, dan akhirnya menyelesaikan permasalahan-permasalahan ekonomi dengan cara-cara Islami (cara-cara yang didasarkan pada agama Islam, yaitu sesuai dengan al-Qur'an

dan Hadis)<sup>38</sup>. Perspektif ekonomi syariah adalah ilmu dan praktik kegiatan ekonomi berdasarkan pada ajaran Islam yakni ajaran yang sesuai dan tidak bertentangan dengan Al-Quran dan sunnah Rasulullah Saw ataupun hadits dengan berteguh terhadap esensi tujuan ekonomi Islam yaitu mewujudkan kebahagiaan dan kesejahteraan manusia di dunia dan akhirat.

Menurut Yusuf Qardhawi ekonomi syariah merupakan ekonomi yang berdasarkan kepada ketuhanan. Esensi sistem ekonomi ini bertitik tolak oleh dari Allah, tujuanakhirnya kepada Allah dan memanfaatkan sarana yang tidak lepas dari syari'at Allah. Menurut S.M. Hasanuzzaman ekonomi syariah adalah pengetahuan dan aplikasi ajaran-ajaran dan aturan-aturan syariah yang mencegah ketidakadilan dalam pencarian dan pengeluaran sumber-sumber daya guna memberikan kepuasan bagi manusia dan memungkinkan mereka melaksanakan kewajiban mereka terhadap Allah dan masyarakat.

---

<sup>38</sup> Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2008).

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Metode dan Penelitian**

Metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk menemukan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Jenis Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau dari lisan orang-orang dan pelaku yang diamati<sup>39</sup>.

#### **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

Lokasi yang saya pilih dalam penelitian ini adalah di Manado Sulawesi Utara. Adapun waktu yang dilaksanakannya peneliti yaitu Bulan Juli-September 2023.

#### **C. Jenis dan Sumber Data**

Adapun yang menjadi sumber data dalam penelitian ini ada dua jenis yaitu:

##### a. Data Primer

Data Primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pada pengumpulan data. Yaitu melalui wawancara mendalam dan observasi partisipasi. Data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh langsung dari sumber pertama berupa hasil wawancara dengan informan yang dianggap relevan untuk diambil data darinya. Dalam penelitian ini data primer diperoleh dengan cara wawancara maupun observasi langsung dengan para agen dan reseller, pembeli, pemilik konter pulsa dan informan yang terkait dengan penelitian ini, yang diambil melalui Teknik pngumpulan data informan secara purposive penelitian.

##### b. Data sekunder

Data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Dalam penelitian ini peneliti juga menggunakan data sekunder yang diperoleh dari dokumentasi, buku ekonomi syariah, jurnal, serta data yang diperoleh dari Konter pulsa yang menjadi penunjang penelitian.

---

<sup>39</sup>Sugiono, Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Dan R&D, 2017

#### D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan tahapan yang sangat penting dalam sebuah penelitian, teknik pengumpulan data yang benar akan menghasilkan data yang memiliki kredibilitas tinggi dan sebaliknya. Oleh karena itu, tahapan ini tidak boleh salah dan harus dilakukan dengan cermat sesuai prosedur dan ciri-ciri penelitian kualitatif<sup>40</sup>. Penelitian kualitatif pengumpulan data lazimnya menggunakan metode sebagai berikut :

##### a. Observasi

Observasi yaitu proses sistematis dalam merekam pola perilaku manusia, objek dan kejadian-kejadian tanpa menggunakan pertanyaan atau berkomunikasi dengan subjek. Proses tersebut mengubah fakta menjadi data. Observasi juga memungkinkan peneliti/pewawancara memperoleh data tentang hal-hal yang tidak diungkapkan secara terbuka dengan wawancara<sup>41</sup>. dalam penelitian ini observasi yang peneliti lakukan adalah observasi partisipasi pasif yaitu peneliti datang ke tempat yang diteliti dan ikut serta dalam kegiatan jual beli yang dilakukan oleh pedagang dikonter pulsa.

##### b. Wawancara

Wawancara merupakan proses yang penting dalam melaksanakan sesuatu penelitian khususnya dalam penelitian kualitatif. Umumnya pewawancara semestinya berusaha mendapatkan kerjasama yang baik dari subjek kajian (responden)<sup>42</sup>. Pada penelitian ini untuk mengetahui penerapan etika jual beli di Konter Pulsa, maka peneliti melakukan wawancara kepada Agen dan Reseller dikonter pulsa, dan pembeli. maka dapat dapat dihasilkan pada tabel 2.

---

<sup>40</sup> Ir. Agus Dharmawan, *Budidaya Ayam Ras Petelur (Gallus Sp.)*, 21.58 (1990), 99–104.

<sup>41</sup> Damla Tonsuk *Kaos GL Dergisi*, 2.October (1970), 765–70.

<sup>42</sup> Rosaliza Mita, 'Wawancara Sebuah Interaksi Komunikasi Dalam Penelitian Kualitatif', *Jurnal Ilmu Budaya*.

**Tabel 2 Tentang indikator dalam penelitian**

<b>No</b>	<b>Indikator</b>	<b>Sub Indikator</b>	<b>Pernyataan</b>
1	Pulsa elektrik	1) Berbentuk Voucher 2) Promo atau bonus yang tersedia untuk pengguna pulsa 3) Riwayat transaksi pengisian pulsa	1) Voucher yang dijual oleh agen dan reseller sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Syariah, seperti keadilan dan kejujuran. 2) Memastikan bahwa promo dan bonus yang ditawarkan kepada pengguna pulsa tidak melibatkan praktik yang melanggar prinsip-prinsip ekonomi Syariah, seperti riba (bunga) atau maysir (perjudian). 3) Memastikan bahwa riwayat transaksi pengisian pulsa menjaga kerahasiaan dan keamanan data konsumen, termasuk nomor ponsel yang diisi pulsa.
2	Praktik jual beli	1) Tingkat kepuasan pelanggan 2) Proses penjual dalam jual beli pulsa elektrik 3) Etika bisnis	1) Kepuasan pelanggan yang tinggi mencerminkan kualitas produk atau layanan yang baik 2) Upaya penjual dalam praktik jual beli terhadap ekonomi islam. 3) Menilai apakah perusahaan menjalankan praktik bisnis yang etis, termasuk dalam hal kejujuran dan integritas

c. Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen, yang artinya barang-barang tertulis. Metode dokumentasi berarti cara mengumpulkan data dengan mencatat data yang sudah ada. Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi juga pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen seperti bukti foto atau gambar yang mendukung dan melengkapi dalam memenuhi data yang diperlukan dalam penelitian yang terjadi di lapangan.

## E. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan teknik analisis data kualitatif deskriptif. Analisis data merupakan pekerjaan yang melibatkan bekerja dengan data, mengatur data, dan memilahnya menjadi unit yang dapat dikelola. Selain itu, mensintesis data, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari menentukan apa yang bisa dibagikan kepada orang lain<sup>43</sup>. Aktivitas dalam analisis data yaitu :

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Upaya penulis dalam mereduksi data yaitu mengorganisasikan data yang telah dikumpulkan berdasarkan topik penelitian. Ini berarti meringkas, menentukan topik utama, fokus dalam topik penting dengan tujuan serta sasaran penelitian untuk memberikan penjelasan yang lebih jelas serta memudahkan pengumpulan informasi selanjutnya.

2. *Data display* (Penyajian Data)

Pada tahap ini peneliti banyak terlibat dalam penyajian atau penampilan dari data yang dikumpulkan dan dianalisis sebelumnya. Di tahap ini peneliti berusaha menyusun data yang relevan sehingga menjadi informasi yang dapat disimpulkan dan menjadi makna tertentu.

3. *Conclusion Drawing/verificatiom* (Penarikan hasil kesimpulan/verifikasi)

Akhiri dengan pernyataan yang diringkas serta disajikan. Dengan menginformasikan narasumber sekali lagi untuk pemenuhan ukuran penerimaan serta bisa dipertanggung jawabkan. Jadi kesimpulan yang disajikan adalah kesimpulan yang valid.

---

<sup>43</sup>[https://lms.syamok.unm.ac.id/pluginfile.php/458566/mod\\_resource/content/1/pertemuan teknik analisis data.pdf](https://lms.syamok.unm.ac.id/pluginfile.php/458566/mod_resource/content/1/pertemuan_teknik_analisis_data.pdf)

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Objek Penelitian

#### 1. Sejarah Perkembangan Bisnis Pulsa

Pulsa sudah menjadi kebutuhan pokok dari semua orang, sehingga bisnis pulsa sangat perkembangan dari waktu ke waktu. Perkembangan pulsa elektrik tentu tidak dapat dipisahkan dari perkembangan telepon seluler atau yang lebih akrab disebut dengan sebutan (*handphone*). Ketika (*handphone*) mulai umum digunakan di Indonesia oleh hampir semua masyarakat sekitar tahun 2001-an, maka kebutuhan akan pulsa elektrik pun semakin meningkat.

Pada awal kemunculannya pulsa diisi dengan cara membeli voucher isi ulang mode gosok yang berisi kode pengisian yang tercantum dibalik voucher tersebut, maka sekarang hal itu sudah jarang dilakukan sehingga dianggap boros biaya, operator-operator telekomunikasi di Indonesia pun menganggap sistem pengisian voucher tersebut tidak efisien. Maka operator pun mengeluarkan produk yang bisa mengisi pulsa secara elektronik dimulai dengan Telkomsel sekitar maret 2002, telkomsel mengeluarkan *autofill* Telkomsel atau disebut juga dengan B2B, berupa EDC (*Electronic Data Capture*) yang dikhususkan untuk mengisi ulang saldo simpati.

Adanya alat ini, maka pengisian pulsa semakin mudah, karena tidak perlu menggosok voucher untuk mengisi ulang pulsa. Sekitar tahun 2004, telkomsel mengembangkan bisnisnya dengan mendirikan MKios, yang memfasilitasi para outlet untuk semakin mudah mengisi pulsa kepada konsumen. Mereka kemudian mendirikan dealer sebagai perpanjangan tangan untuk menjual pulsa secara cepat ke konsumen. Dealer pun mengangkat beberapa sub-dealer sebagai *Channel* resmi untuk mendistribusikan produknya. awal berdirinya konter pulsa yang marak saat ini, karena perkembangannya kemudian ternyata sub-dealer tidak hanya menjual satu produk dari satu operator, tetapi berbagai macam produk dari operator yang berbeda.

Hal ini terjadi karena porsi yang diberikan kepada dealer maupun sub dealer berbeda jauh, sehingga terjadi kesenjangan antara dealer dan sub dealer. Akibat adanya kesenjangan ini, sub-dealer pun mulai tidak loyal terhadap satu operator. Mereka mulai menjual berbagai macam produk dari operator yang berbeda-beda. Maka maraklah sub-dealer dengan berbagai macam produk yang ditawarkan didalamnya yang kita lebih kenal dengan sebutan konter/kios pulsa. Tentu saja yang paling diuntungkan dari kondisi ini adalah konsumen, karena semakin banyak pilihan dalam mengisi pulsa serta variasi harga yang ditawarkan pun semakin beragam. Demikian sekilas tentang sejarah bisnis pulsa elektrik di Indonesia. Semoga menjadi bahan pengetahuan yang bermanfaat bagi kita semua.

## 2. Tempat Usaha Yang Strategis Untuk Konter Pulsa

### a. Lingkungan

Salah satu faktor yang paling penting ketika mendirikan sebuah bisnis pulsa. Langkah utama yang perlu dilakukan dengan memeriksa apakah lingkungan dapat menerima bisnis pulsa dari sudut pandang mereka. Dengan melihat jenis lingkungan sekitar merupakan lingkungan pabrik, pemukiman atau perumahan. Selain itu, pertimbangkan apakah lingkungan sekitar dapat mendukung keberlangsungan usaha pulsa Anda. Terutama lingkungan yang sebagian besar aktivitasnya menggunakan pulsa dan akses internet. Lingkungan ini tepat untuk tempat usaha konter pulsa.

### b. Populasi Penduduk

Pada dasarnya jumlah penduduk tidak begitu berpengaruh untuk usaha Anda. Namun yang terpenting adalah melihat apakah sebagian besar atau semua penduduk menggunakan internet dan pulsa. Semakin banyak masyarakat yang menggunakan internet maka semakin tinggi permintaan pulsa. Maka dengan begitu lokasi yang mempunyai populasi penduduk seperti ini cocok untuk usaha konter pulsa.

c. Mudah Dijangkau

Salah satu kunci sukses bisnis adalah memilih tempat usaha yang strategis sehingga mudah dijangkau oleh pembeli. Akses mudah ke lokasi konter memudahkan pembeli menemukan lokasi konter. Pastikan lokasi konter mudah diakses di Google Maps, sehingga pembeli dapat dengan mudah mengarahkan pelanggan ke konter pulsa. Lokasi yang berada di sebelah jalan raya menjadikan konter pulsa mudah dijangkau tidak hanya masyarakat sekitar namun juga semua orang yang menggunakan akses jalan.



**Gambar 1 Lokasi Konter Putri Celluler Sarapung Manado**

d. Pusat Keramaian

Memilih pusat keramaian menjadi lokasi usaha konter pulsa bisa menjadi salah satu keputusan yang tepat untuk bisnis Anda. Dengan lokasi usaha yang berada di keramaian seperti pusat belanja menjadikan usaha konter pulsa Anda lebih terlihat oleh orang lain, terlebih jika mereka tiba-tiba membutuhkan pulsa untuk keperluan yang mendesak, mereka akan lebih memilih konter pulsa yang dekat atau terlihat oleh pandangan mereka.



**Gambar 2 Lokasi Konter Glenfa Celluler Manado**

b) Daya beli masyarakat

Tingkat konsumsi dan daya beli masyarakat berpengaruh besar terhadap bisnis Anda. Lokasi masyarakat dengan daya beli rendah bukanlah tempat yang ideal. Tingkat penggunaan internet oleh masyarakat harus dipertimbangkan. Lakukan analisis atau survei yang tepat untuk mengukur daya beli masyarakat.

4. Jumlah Agen dan Reseller

Agen pulsa berperan sebagai perantara dalam proses distribusi dan penjualan pulsa elektronik atau voucher pulsa. Pulsa elektronik digunakan untuk melakukan pembelian layanan telekomunikasi, seperti telepon, paket data internet dan layanan sms. Agen pulsa yang melakukan aktivitas sebagai perantara dalam proses penjualan pulsa ini beragam, laki-laki, perempuan, tua muda dapat ditemui. Mereka dapat juga berperan sebagai penjual pulsa langsung kepada konsumen dengan menempati area mereka masing-masing.

**Tabel 3 Jumlah Agen dan Reseller Dikonter Pulsa PutriCell**

No	Nama	Nama Konter	Umur	Keterangan
1	Hj. Farida	Hartil Cell	30 tahun	Agen
2	Atminarty Husain	Glenfa Cell	25 tahun	Agen
3	Muhammad Ramli	Anugerah Cell	39 tahun	Agen
4	Yasril	Yasril Cell	40 tahun	Reseller
5	Nur	Farha Cell	50 tahun	Reseller
6	Fatma Thalib	Putri Cell	40 tahun	Agen dan Reseller

Reseller pulsa biasanya membeli pulsa dalam jumlah besar dan menjualnya kembali kepada konsumen atau bisa juga ke agen pulsa. Reseller juga berperan sebagai perantara dalam rantai distribusi pulsa. Agen pulsa dikonter putricell berperan sebagai perantara dalam proses distribusi dan penjualan pulsa elektronik atau voucher pulsa. Pulsa elektronik digunakan untuk melakukan pembelian layanan telekomunikasi, seperti telepon, paket data internet dan layanan sms.

#### 5. Sarana Prasaran Dikonter Pulsa

Ada beberapa sarana dan prasarana yang digunakan dikonter putricell yaitu:

- a. Koneksi internet, dibutuhkan akses internet stabil untuk menghubungkan sistem komputer dengan server pulsa elektrik. Koneksi internet yang baik akan memastikan transaksi dapat dilakukan dengan cepat dan lancer.
- b. Printer digunakan untuk mencetak struk atau bukti pembelian kepada pelanggan setelah transaksi penjualan pulsa selesai. Struk tersebut berisi informasi seperti nominal pulsa, nomor pelanggan dan tanggal transaksi
- c. Rak penyimpanan, untuk menyimpan fisik pulsa dan produk- produk terkait lainnya seperti kartu perdana atau voucher data
- d. Papan informasi harga, papan informasi yang menampilkan harga-harga pulsa elektrik yang ditawarkan dikonter pulsa. Papan ini juga

dapat membantu pelanggan dalam memilih pulsa yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

- e. Keamanan, dikonter pulsa dilengkapi dengan sistem keamanan seperti kamera pengawas CCTV untuk mencegah tindakan kejahatan seperti pencurian atau penyalahgunaan.
6. Jalur distribusi barang kepada konsumen dikonter pulsa
- a. Jalur Pembelian Pulsa

Proses dimulai dari operator seluler atau penyedia pulsa mereka memiliki infrastruktur dan platform untuk mengelola dan mendistribusikan pulsa. Agen merupakan mitra dari operator seluler yang bertindak sebagai perantara dalam distribusi pulsa. Mereka membeli pulsa dalam jumlah besar dikonter putricell dengan harga yang lebih rendah. Reseller adalah pihak yang membeli pulsa dalam jumlah besar dari agen mereka dapat membeli pulsa dengan harga yang lebih murah dibandingkan dengan harga jual langsung dari konter.

Konsumen dapat membeli pulsa dari reseller untuk mengisi ulang saldo pada nomor telepon mereka. Mereka dapat melakukan pembelian pulsa melalui berbagai metode termasuk tunai atau transfer bank. Selama proses ini, untuk menjaga ketersediaan pulsa dan mengelola stock, agen dan reseller biasanya menggunakan sistem pelaporan dan rekonsiliasi. Ini membantu mereka untuk memantau transaksi, stok pulsa dan mengoptimalkan bisnis mereka. Setiap tahap dijalur ini melibatkan kerjasama antara berbagai pihak dan sistem yang efisien diperlukan untuk memastikan transaksi jual beli berjalan lancar.

- b. Jalur Penjualan Pulsa

Penyedia pulsa atau operator seluler merupakan pihak yang mengeluarkan pulsa ke pasar. Contohnya penyedia pulsa diindonesia adalah Telkomsel, Indosat, XL, Axix, Tri. Konter putricell atau mitra resmi penyedia pulsa yang berada diingkat lebih tinggi dalam rantai distribusi mereka biasanya berhubungan langsung dengan penyedia pulsa untuk mendapatkan stok pulsa. Lalu agen membeli pulsa dikonter putricell

kemudian dijual lagi. Agen juga dapat menjual pulsa kepada konsumen akhir atau menjual lagi kepada reseller atau pedagang pulsa ditingkat yang lebih rendah. Reseller atau pedagang pulsa adalah pihak yang membeli pulsa dari agen dari putricell untuk dijual kembali kepada konsumen. Mereka juga dapat beroperasi di tingkat yang lebih local dan melayani konsumen di area tertentu. Reseller juga dapat menjual pulsa kepada konsumen langsung atau kepada pedagang pulsa di tingkat yang lebih bawah. Konsumen akhir atau pembeli pulsa adalah orang-orang yang menggunakan pulsa untuk melakukan panggilan, mengirim pesan atau menggunakan layanan data pada perangkat seluler mereka. Setiap tingkat dalam rantai distribusi ini memiliki perannya masing-masing dalam menyediakan dan mendistribusikan pulsa ke pasar.

- c. Permasalahan dalam penjualan pulsa antara agen dan reseller yaitu:
  - a) Kehabisan stok pulsa
  - b) Gangguan sistem atau teknologi,
  - c) Kesalahan Transaksi, seperti salah memasukan nominal pulsa, nomor telepon yang salah atau masalah teknis lainnya.
  - d) Keterlambatan penyedia pulsa,
  - e) Masalah keuangan, seperti kekurangan uang tunai untuk memberikan kembalian atau kekurangan dana untuk mengisi ulang stok pulsa, dapat menjadi hambatan dalam operasional konter.
  - f) Ketidakjujuran atau kecurangan, dalam beberapa kasus, permasalahan dapat muncul akibat tindakan ketidakjujuran atau kecurangan, baik oleh karyawan konter maupun oleh pihak eksternal.
  - g) Perubahan harga atau kebijakan, perubahan tarif atau kebijakan dari penyedia pulsa atau operator seluler dapat mempengaruhi margin keuntungan konter dan memerlukan penyesuaian dalam sistem penjualan.

## **B. Hasil dan Pembahasan Penelitian**

### **1. Hasil Penelitian**

Agen dan reseller mempunyai peran penting dalam penjualan pulsa yaitu untuk mencari harta dan kebutuhan sehari-hari bagaimana mereka mendapatkan keuntungan dalam menjual pulsa. Namun dalam islam membatasi cara mendapatkan keuntungan tersebut dengan tidak melakukan kedzaliman terhadap sesama terutama dalam jual beli harus disertai saling suka sama suka dan ridho sama ridho.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada agen dan reseller maupun pembeli yang dilakukan dikonter putricell adalah sebagai berikut :

#### **a. Wawancara Kepada Agen dan Reseller Pulsa**

Wawancara kepada beberapa agen dan reseller sebagai berikut :

##### **1) Transaksi Jual Beli Pulsa Berdasarkan Prinsip-Prinsip Syariah**

Muhammad Ramli (Anugerah Cell), Berusia 39 Tahun, kami memastikan transaksi jual beli pulsa dikonter putricell sesuai dengan ekonomi islam karena tidak melakukan penjualan atau sistem hutang yang memiliki bunga, kami menerapkan jual beli sistem cash tanpa ada pihak yang dibebankan.

Hal yang sama juga dilakukan oleh Hj. Farida (Hartil Cell) yang berusia 30 Tahun, mengatakan bahwa semua prinsip sesuai atau terlaksana dengan baik dalam jual beli pulsa dikonter.

Selanjutnya Atminarti Husain (Glenfa Cell), berusia 25 Tahun, mengatakan bahwa tidak ada unsur riba dan tidak ada spekulasi soal harga jual.

Ibu Nur (Farha Cell), berusia 50 Tahun, mengatakan ya, bisa dilihat dari proses transaksi pulsa yang dilakukan secara transparan oleh penjual, disaat pembelian pulsa contohnya pengisian pulsa atau data jika sudah berhasil maka laporan ditunjukkan kepada pembeli agar memastikan pulsa atau data yang dibeli sudah berhasil dari situ bisa menunjukkan kejujuran dalam proses jual beli dan terhindar dari

penipuan dalam bertransaksi.

Bapak Yasril (Yasril Cell), berusia 40 Tahun, mengatakan kalau transaksi jual beli pulsa sesuai dengan prinsip ekonomi Syariah karena akad jual belinya barang dan uang, walaupun menurut kalangan mazhab syafi' pulsa tidak bisa diperjual belikan tapi karena alasan hajat darurat pemberlakuan akad ijarah harta manfaat dibolehkan.

Fatma Thalib (Putri Cell), berusia 45 Tahun mengatakan nilai-nilai utama ekonomi syariah yang saya terapkan dikonter adalah tidak mengambil untung yang berlebihan dan tidak menjual barang yang sudah rusak contoh seperti voucher yang sudah digosok tapi tidak jadi dibeli.

## 2) Tantangan Yang Dihadapi Agen dan Reseller Dalam Menerapkan Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah Dalam Jual Beli Pulsa

Bapak Ramli Memaparkan bahwa sebetulnya dalam hal ini tidak ada tantangan buat kami dalam menerapkan sistem prinsip-prinsip ekonomi Syariah.

Hj. Farida Mengatakan tidak ada tantangan karena agen dan reseller dapat mengendalikan harga masing-masing dalam jual beli pulsa antara agen dan reseller.

Atminarti Husain Menyatakan bahwa harga jual beli terhadap pelanggan atau menyesuaikan harga jual yang berlaku.

Ibu Nur Tantangannya yaitu banyak agen dan reseller dikonter yang mau harga murah, dan persaingan antar konter pulsa sudah dimana-mana entah dari mulai konter kecil sampai konter besar sekalipun.

Bapak Yasril Mengatakan bahwa tantangan yang dihadapi agen dan reseller pulsa dalam menerapkan prinsip ekonomi Syariah yaitu tidak adanya edukasi provaider dalam mengenalkan tentang sistem jual beli secara Syariah dan masih minimnya pengetahuan masyarakat tentang tata cara jual beli secara Syariah.

Fatma Thalib Mengatakan bahwa tidak membeda bedakan harga kepada pembeli dan memberikan pelayanan dengan sebaik baiknya.

### 3) Etika dalam konteks jual beli pulsa

Bapak Ramli Mengatakan bahwa semua pasti menginginkan keuntungan jadi jika seorang penjual pulsa harus memiliki keuntungan lebih dan sekaligus memberi manfaat bagi konsumennya, harus menerapkan sikap ramah, sabar dan cerdas dalam menjelaskan produk-produk yang dijual.

Hj. Farida Mengatakan bahwa etika dalam konteks jual beli yaitu mempresentasikan sebuah ekosistem ekonomi yang menjunjung tinggi nilai kebangsaan termasuk tradisi dan budaya selama tidak bertentangan dengan adab dan moral agama islam.

Atminarti Husain tata cara perilaku dalam penjual atau pembeli dalam melakukan tukar menukar barang dengan tujuan tolong menolong antara satu dengan yang lain.

Ibu Nur juga Menjelaskan pertama kejujuran pasti itu yang sangat diinginkan oleh pembeli. Kedua tanggung jawab misal dalam artian kelalaian dalam dunia usaha pulsa pasti bisa terjadi contohnya disaat pengiriman pulsa atau data belum berhasil namun pembeli sudah meninggalkan konter, kita sebagai penjual harus siap bertanggung jawab dengan cara mengecek nomor kembali apakah sudah sesuai atau belum. ketiga bersikap baik, ramah terhadap pembeli. keempat menghormati privasi pembeli dengan cara nomor atau data apapun yang berkaitan dengan pembeli tidak diberikan kepada orang lain.

Bapak Yasril Mengatakan bahwa definisi etika dalam jual beli pulsa yaitu kombinasi dari sopan santun, perhatian, pelayanan, kejujuran dan hubungan emosional dengan pembeli.

Ibu Fatma Thalib Mengatakan Etika jual beli pulsa memerlukan perlakuan yang adil kepada semua pihak yang terlibat dalam transaksi, termasuk konsumen, penjual pulsa, dan penyedia layanan. Harga dan layanan harus ditetapkan secara adil, tanpa diskriminasi atau eksploitasi.

b. Wawancara Kepada Pembeli Pulsa

Wawancara kepada beberapa pembeli sebagai berikut :

Mariyam Ointu mengatakan bahwa etika jual beli pulsa dalam prinsip ekonomi syariah dikonter pulsa yaitu sopan ramah dalam melayani pembeli, terus mengenai harga pulsa tidak terlalu mahal masih dapat dijangkau oleh pembeli.

Mariyam Ointu mengatakan tidak ada praktik-praktik yang dianggap tidak etis atau bertentangan dengan prinsip ekonomi Syariah semuanya berjalan sesuai dengan syariat islam.

Mariyam Ointu saran saya untuk konter supaya lebih perluas lagi usahanya dan jangan hanya berjualan pulsa tetapi bisa dibuka tempat fotocopy atau menerima pengetikan.

Indri Noe Mengatakan etika jual beli dalam prinsip ekonomi Syariah dikonter sudah memenuhi syarat dalam konteks nilai-nilai ekonomi Syariah.

Indri Noe Mengatakan tidak ada praktik yang dianggap tidak etis atau bertentangan dengan prinsip ekonomi Syariah.

Indri Noe saran saya tidak ada karena bagi saya konter sudah layak terkait etika dalam jual beli, dan harapan saya akan lebih sukses lagi.

## 2. Pembahasan

Setelah diskusi dan penelitian dari berbagai sumber, kami menemukan bahwa dari beberapa agen dan reseller telah mampu memahami etika dalam jual beli pulsa dalam pandangan ekonomi Syariah. Dan penerapan etika jual beli pulsa dalam islam mampu berjalan dengan baik meliputi, jujur dalam bertransaksi pulsa, bersikap baik dan ramah kepada pembeli, sabar dan bias menjelaskan produk-produk yang dijual. Berikut data yang diperoleh dilapangan yaitu :

### 1. Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah dalam Transaksi Jual Beli

Ekonomi Syariah sebagai salah satu system ekonomi yang eksis di dunia, untuk hal-hal tertentu tidak berbeda dengan system ekonomi lainnya seperti kapitalisme. Mengejar keuntungan sebagaimana dominan

dalam system kapitalisme, juga sangat dianjurkan dalam ekonomi Syariah. Namun, dalam banyak hal terkait dengan keuangan, islam memiliki beberapa prinsip yang membedakannya dengan system ekonomi lain :

a. Prinsip Tauhid

Prinsip tauhid yaitu dasar dari setiap bentuk aktivitas kehidupan manusia. Quraish Shihab (2009: 410) menyatakan bahwa tauhid mengantar manusia dalam kegiatan ekonomi untuk meyakini bahwa kekayaan apapun yang dimiliki seseorang adalah milik Allah. Tauhid yang baik diharapkan akan membentuk integritas yang akan membantu terbentuknya good government. Prinsip akidah menjadi pondasi paling utama yang menjadi penopang bagi prinsip-prinsip lainnya. Keasadaran tauhid akan membawa pada keyakinan dunia akhirat secara simultan, sehingga seorang pelaku ekonomi tidak mengejar keuntungan materi semata. Kesadaran ketauhidan juga akan mengendalikan seorang atau pengusaha muslim untuk menghindari segala bentuk eksploitasi terhadap sesama manusia. Dari sini dapat dipahami mengapa Islam melarang transaksi yang mengandung unsur riba, pencurian, penipuan terselubung, bahkan melarang menawarkan barang pada konsumen pada saat konsumen tersebut bernegosiasi dengan pihak lain.

b. Prinsip Keadilan

Kata adil berasal dari kata Arab/‘adl yang secara harfiah bermakna sama. Menurut Kamus Bahasa Indonesia, adil berarti sama berat, tidak berat sebelah, tidak memihak, berpihak kepada yang benar dan sepatunya. dan demikian, seseorang disebut berlaku adil apabila ia tidak berat sebelah dalam menilai sesuatu, tidak berpihak kepada salah satu, kecuali keberpihakannya kepada siapa saja yang benar sehingga ia tidak akan berlaku sewenang wenang. Pembahasan tentang adil merupakan

salah satu tema yang mendapat perhatian serius dari para ulama<sup>44</sup>. ketika membahas perintah penegakan keadilan dalam Alquran mengutip tiga kata yakni al-‘adl, al-qisth, dan al-mizan. Implementasi keadilan dalam aktivitas ekonomi adalah berupa aturan prinsip interaksi maupun transaksi yang melarang adanya unsur :

a) Riba

Riba merupakan salah satu rintangan yang seringkali menggiurkan banyak orang untuk mendapatkan keuntungan. Dalam Alquran kata riba digunakan dengan bermacam macam arti, seperti tumbuh,tambah, menyuburkan, mengembangkan serta menjadi besar dan banyak. Secara umum riba berarti bertambah baik secara kualitatif maupun kuantitatif. Menurut etimologi, kata al-riba bermakna zada wa nama yang berarti bertambah dan tumbuh. Al-Syirbashi (1981:91) mendefinisikan riba dengan: kelebihan atau tambahan pembayaran tanpa ada ganti atau imbalan yang disyaratkan bagi salah seorang dari dua orang berakad (bertransaksi). Implementasi dari prinsip muamalah bebas riba dalam sistem keuangan syariah menghendaki agar uang tidak dijadikan sebagai barang komoditas. Seperti halnya perkataan Bu Atminarty dalam hasil wawancara mengatakan bahwa tidak ada unsur riba dan tidak ada spekulasi soal harga jual. Menggunakan uang sebagai barang komoditas merupakan instrumen penting dalam praktek bisnis riba yang diharamkan dalam sistem keuangan syariah.

b) Maysir

Secara bahasa maisir semakna dengan qimar, artinya judi,yaitu segala bentuk perilaku spekulatif atau untung untungan. Islam melarang segala bentuk perjudian.Pelarangan ini karena judi dengan segala bentuknya mengandung unsur spekulasi dan membawa pada kemudaratatan yang sangat besar.Perbuatan yang dilakukan biasanya berbentuk permainan atau perlombaan.

---

<sup>44</sup> M. Quraish Shhab, dalam buku Wawasan Al-Quran (2009: 111).

c) Gharar

Secara bahasa garar berarti bahaya atau resiko. Dari kata garar juga terbentuk kata gharar yang berarti memberi peluang terjadinya bahaya. Namun, menurut Wahbah az-Zuhaili, makna asli garar adalah sesuatu yang pada lahirnya menarik, tetapi tercela secara terselubung. Sejalan dengan makna ini, kehidupan di dunia dinamai Alquran dengan fenomena yang penuh manipulasi. Dalam interaksi sosial maupun transaksi finansial garar bisa mengambil bentuk adanya unsur yang tidak diketahui atau tersembunyi untuk tujuan yang merugikan atau membahayakan pihak lain.

Istilah fiqh muamalah, garar dapat memiliki konotasi beragam. Meskipun demikian, suatu hal yang pasti dan secara sederhana disimpulkan bahwa garar adalah terkait dengan adanya ketidakjelasan akan sesuatu dalam melakukan transaksi. Islam melarang jual beli atau transaksi yang mengandung garar. Larangan ini didasarkan pada sejumlah dalil Alquran dan hadis.

d) Haram

Kegiatan ekonomi, dalam sistem keuangan syariah, sebagai sub ordinasi kajian mu'amalah masuk ke dalam kelompok ibadah ammah. Dimana, aturan tata pelaksanaannya lebih banyak bersifat umum. Aturan-aturan yang bersifat umum dimaksud kemudian oleh para ulama disimpulkan dalam sebuah kaidah usul yang berbunyi: *(al-Suyuthi: 1997: 123) "al-ashl fi al-asyya al-ibahah hatta yadll al-dalil ala tahrimaha"* (hukum asal dalam muamalah adalah boleh selama tidak ada dalil yang mengharamkannya).

Sejalan dengan kaidah ini, jenis dan bentuk lembaga keuangan dengan segala produknya, yang berkembang di zaman kontemporer, pada prinsipnya dapat diterima sebagai kegiatan ekonomi yang sah, selama tidak ada dalil yang melarangnya. Menurut ulama Hanafiyah, larangan dalam hukum Islam terdiri dari dua kategori, yaitu larangan secara material (materi, zat, atau bendanya)

dan larangan disebabkan faktor eksternal. Larangan yang bersifat material disebut *haram li dzatih* dan larangan yang disebabkan faktor eksternal disebut *haram lighairih*. Contoh, larangan kategori pertama adalah keharaman daging babi, riba, dan sebagainya. Sedangkan larangan kategori kedua, misalnya menjual barang halal dari hasil curian. Pada dasarnya barang tersebut halal dan tidak dilarang menjualnya, tetapi karena sistem atau cara (operasionalnya) mendapatkannya tidak benar, maka menjualnyapun menjadi terlarang.

c. Prinsip Maslahat

Maslahat bisa diartikan dengan mengambil manfaat dan menolak kemudaratan (al-Ghazali: 1983: 139), atau sesuatu yang mendatangkan kebaikan, keselamatan, faedah atau guna (al-Syathibi: 1997: 25). Hakikat kemaslahatan adalah segala bentuk kebaikan dan manfaat yang berdimensi integral duniawi dan ukhrawi, material dan spritual, serta individual dan sosial. Aktivitas ekonomi dipandang memenuhi maslahat jika memenuhi dua unsur, yakni ketaatan (*halal*) dan bermanfaat serta membawa kebaikan (*thayyib*) bagi semua aspek secara integral.

Dengan demikian, aktivitas tersebut dipastikan tidak akan menimbulkan mudarat. Sesuatu dianggap maslahat apabila terpenuhi. Apabila kemaslahatan dikatakan sebagai prinsip keuangan (ekonomi) maka semua kegiatannya harus memberikan kemaslahatan (kebaikan) bagi kehidupan manusia; perorangan, kelompok, dan komunitas yang lebih luas, termasuk lingkungan.

d. Prinsip Ta'awun (Tolong Menolong)

Ekonomi Islam memandang bahwa uang harus berfungsi untuk memenuhi kebutuhan pokok, sekunder dan penunjang (daruriyah, hajiyah, dan tahsiniah) dalam rangka mendapatkan ridha Allah secara individual dan komunal. Disamping itu, uang juga berfungsi untuk cobaan Allah apakah seseorang bersyukur atau kufur.

Fungsi sosial harta dalam Alquran adalah untuk menciptakan masyarakat yang etis dan egaliter. Berdasarkan pandangan di atas, mencari keuntungan atau akad komersil dengan berbagai aktivitas ekonomi adalah sesuatu yang terpuji dalam ajaran Islam. Akan tetapi, aktivitas ekonomis tersebut diharapkan memberi dampak positif terhadap masyarakat, tidak boleh ada yang terzalimi. Instrumen untuk mencapai tujuan ini, disyariatkanlah berbagai akad, transaksi, atau kontrak. Jika sebaliknya, cara-cara mendapatkan harta menyebabkan kemudharatan bagi pihak lain, maka akad tersebut menjadi batal, dan penggunaannya yang tidak etis dan egaliter akan membuat individu yang bersangkutan tercela dalam pandangan syarak.

e. Prinsip Keseimbangan

Konsep ekonomi syariah menempatkan aspek keseimbangan (*tawazun/equilibrium*) sebagai salah satu pilar pembangunan ekonomi. Prinsip keseimbangan dalam ekonomi syariah mencakup berbagai aspek; keseimbangan antara sektor keuangan dan sektor riil, resiko dan keuntungan, bisnis dan kemanusiaan, serta pemanfaatan dan pelestarian sumber daya alam. Sasaran dalam pembangunnn ekonomi syariah tidak hanya diarahkan pada pengembangan sektor-sektor korporasi namun juga pengembangan sektor usaha kecil dan mikro yang tidak jarang luput dari upaya-upaya pengembangan sektor ekonomi secara keseluruhan.

2. Etika Jual Beli dalam Pandangan Ekonomi Syariah.

Perilaku penjual merupakan suatu sikap atau tindakan seseorang dalam melakukan perdagangan dan etika jual beli yang harus hadir dalam diri seorang pedagang, dengan demikian prinsip jual beli yang ditegakan oleh agen dan reseller dikonter pulsa :

a. Jujur dalam Transaksi

Kegiatan perdagangan merupakan suatu pengalihan hak kepemilikan kekayaan, di mana dalam pengalihan hal individu terhadap kekayaan yang

dimilikinya kepada orang lain yang harus didasari ridho dan ikhlas (suka sama suka). Aspek etika yang dibawa oleh agen dan reseller dikonter putri cell untuk melakukan suatu usaha dalam penjualan sangat kental akan hal-hal yang bernuansa agama, para penjual menyadari akan pentingnya kejujuran dalam melakukan jual beli pulsa, bukan hanya keterampilan dalam mengolah usahanya akan tetapi aspek-aspek religi juga ikut mendorong barjalannya perekonomian.

Kejujuran dalam bertransaksi pulsa merupakan sifat yang utama harus dimiliki oleh pedagang dari hal perkataan maupun perilaku dalam kegiatan transaksi sehari-hari. Karena jika tidak jujur akan berpengaruh pada tingkat kepercayaan pembeli. seperti halnya perkataan Bu Nur (Farha Celluler) dalam hasil wawancara bahwa proses transaksi pulsa yang dilakukan secara transparan oleh penjual pulsa dari situ bisa menunjukkan kejujuran dalam proses jual beli dan terhindar dari penipuan dalam bertransaksi. Tanpa kejujuran kehidupan agama tidak akan berdiri tegak dan kehidupan didunia tidak akan berjalan baik. Sebaliknya kebohongan adalah pangkal cabang kemunafikan dan ciri-ciri orang munafik.

Selain itu juga pemilik konter pulsa dalam menjual pulsa tidak berani mengambil untung yang berlebihan dan tidak menjual barang yang sudah rusak kepada pembeli. karena jika melakukan kecurangan dapat merugikan pembeli. berdasarkan hasil penelitian dikuatkan oleh Bu Fatma pemilik konter (Putri Cell) Mengatakan nilai-nilai utama ekonomi syariah yang saya terapkan dikonter adalah tidak mengambil untung yang berlebihan dan tidak menjual barang yang sudah rusak contoh seperti voucher yang sudah digosok tapi tidak jadi dibeli. Dan Allah telah mewajibkan untuk takar menakar dengan seimbang dan sempurna sebagaimana dalam firmanNya QS Al Isra:35).

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كُنْتُمْ وَزُنُوزًا بِالْقِيَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

“Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya”.

Berdasarkan firman Allah maka dapat disimpulkan bahwa dalam menjual barang dikonter pulsa sudah memenuhi tata cara dalam etika jual beli Islam.

#### b. Tidak Menggunakan Sumpah

Seringkali ditemukan dalam kehidupan sehari-hari, terutama dikalangan para pedagang kelas bawah apa yang dikenal dengan “obral sumpah”. Mereka terlalu mudah menggunakan sumpah dengan maksud untuk meyakinkan pembeli bahwa barang dagangannya benar-benar berkualitas dengan harapan agar orang terdorong untuk membelinya. Dalam Islam perbuatan semacam itu tidak dibenarkan karena juga akan menghilangkan keberkahan.

Etika jual beli menurut syariat Islam, menggunakan sumpah secara berlebihan merupakan salah satu hal yang dilarang. Agen dan Reseller pulsa seharusnya menyampaikan sesuatu sesuai dengan apa adanya. Begitu pula yang dilakukan agen dan reseller, mereka juga menjelaskan kekurangan dan kelebihan pada barang yang mereka jual. Selain itu para agen dan reseller tidak berani menggunakan sumpah atas nama Allah dalam hal promosi karena takut akan dosa yang akan diterima jika barang yang mereka jual tidak sesuai dengan yang dikatakan.

Sebagaimana hasil wawancara kepada para agen dan reseller dikonter pulsa jika mereka menggunakan sumpah atas nama Allah dalam hal promosi akan berpengaruh pada tingkat kepercayaan pada pembeli jika barang yang dibeli tidak sesuai dengan apa yang penjual katakan. Misalnya ketika konsumen membeli barang atau pulsa yang dijual memiliki kualitas biasa namun penjual mengatakan kepada pembeli bahwa barang yang mereka jual berkualitas sangat luar biasa dengan menggunakan sumpah atas nama Allah sehingga konsumen tertarik untuk

membelinya, maka hal tersebut akan merugikan dan mengecewakan konsumen jika setelah pembeli mengetahui barangnya tidak sesuai dengan apa yang dikatakan oleh penjual.

c. Menjual Barang Yang Bermutu.

Kualitas produk pada barang yang ditawarkan penjual akan menentukan kepuasan pembeli. Menjual produk dengan kualitas buruk akan membuat kecewa pada konsumen yang datang, karena konsumen akan dominan membeli barang yang memiliki nilai baik dari segi kualitas dan kuantitas. Produk yang digunakan untuk memenuhi kepuasan pelanggan, kualitas merupakan hal yang sangat penting dan produk harus diperhatikan oleh penjual jika ingin barang yang dihasilkan dapat bersaing dipasar untuk memuaskan keinginan konsumen.

Pada kualitas produk yang dijual dikonter putricell sudah memenuhi kualitas yang baik, produk selalu dijaga supaya mendapatkan pelanggan yang banyak sehingga pembeli sudah hafal dengan pedagang yang menjual kualitas produk yang baik mutunya. Sebelum memasarkan produknya pedagang juga melakukan sortiran dan pemilihan barang barang yang baik dan buruk supaya tidak mengecewakan pembeli yang datang dikonter dan jika terdapat barang tidak layak dikembalikan ke produsennya. Agen dan Reseller pulsa selalu menjaga kualitas produk merek dengan harapan memenuhi kebutuhan pelanggan mereka. karena dengan menjaga kualitas produk akan cepat untuk mendapatkan pelanggan yang banyak otomatis pembeli akan hafal dengan penjual yang menjual barang yang berkualitas bagus, dengan begitu akan mudah dihafal dan dicari pembeli.

Selain memberikan keterangan kualitas barang dan harga sesuai dengan kualitas barang merupakan hal yang wajib dilakukan oleh pemilik konter pulsa, karena jika tidak jujur dengan kualitas barang yang mereka jual akan memberikan dampak yang buruk kepada pembeli dan akan mengurangi kepercayaan pembeli. agen dan reseller pulsa di manado penetapan harga pada barang menyesuaikan pada kualitas barangnya, jika

kualitas barang buruk maka harga yang ditawarkan juga akan rendah tetapi sebaliknya jika barang yang ditawarkan baik dan bagus kualitasnya maka harganya juga tinggi.

Selain itu juga untuk meyakinkan seorang pembeli agen dan reseller pulsa menjelaskan kualitas barang yang dijual sehingga konsumen bisa menilai apakah harga yang ditawarkan sepadan dengan kualitas produk yang diberikan. Dapat disimpulkan perilaku agen dan reseller dalam kualitas barang yang dijual sudah memenuhi prinsip etika jual beli dalam islam bahwa agen dan reseller menjual barang yang berkualitas dan baik mutunya supaya dapat memuaskan pembeli.

c. Longgar dan Bermurah Hati

Pelayanan yang diberikan oleh penjual dalam bertransaksi sangat berpengaruh dengan kepuasan pembeli, pembeli cenderung membeli produk yang dibutuhkan kepada pedagang yang membuatnya nyaman dan betah dalam berbelanja. Meskipun barang yang di jual oleh pedagang berkualitas bagus tetapi dalam segi pelayanannya tidak memberikan kesan yang baik kepada pembeli otomatis pembeli segan untuk belanja. Memberi pelayanan kepada konsumen harus seimbang antara hak dan kewajiban.

Keramahan dan kesopanan dalam pelayanan tidak pernah dilupakan oleh setiap agen dan reseller dikonter pulsa karena bagi mereka memberi kenyamanan pada konsumen merupakan kewajiban mereka setiap hari. Berdasarkan hasil wawancara peneliti kepada agen dan reseller pulsa bahwa mereka selalu ramah kepada setiap pembeli yang datang para agen dan reseller memberikan pelayanan yang baik dan kesan yang baik kepada konsumen seimbang antara hak dan kewajiban, selain itu juga dengan sabar menjelaskan barang yang mereka jual.

Sikap ramah yang diberikan agen dan reseller kepada pembeli tentunya pembeli akan senang dan berlangganan dikonter mereka. dalam pengamatan peneliti bahwa setiap ada orang yang lewat agen dan reseller selalu menyapa dengan ramah dan menawarkan produk yang mereka jual,

dengan sikap seperti itu maka pembeli merasa dimanjakan oleh para penjual dan otomatis akan betah untuk membeli pulsa dikonter mereka. Namun kadang dalam menjual pulsa juga menemukan situasi yang tidak diinginkan misalnya secara tiba-tiba pembeli yang marah karena merasa kurang puas dengan pelayanannya, pembeli yang sudah menunggu lama untuk pengisian pulsa karena gangguan dari *provider* dan pembeli membatalkannya untuk membeli.

Untuk menghadapi situasi seperti ini penjual selalu sabar dalam situasi tersebut karena merupakan suatu yang biasa setiap hari mereka temui bagi mereka kenyamanan dan keputusan pembeli itu lebih utama. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil wawancara kepada Bu Nur bahwa dalam bertransaksi diharapkan bersikap ramah dan bermurah hati kepada setiap pembeli. dengan sikap seperti ini penjual akan mendapat berkah dalam penjualan akan diminati oleh pembeli. Maka dapat disimpulkan bahwa penerapan etika jual beli dalam hal pelayanan kepada pembeli sudah sesuai dengan etika jual beli dalam pandangan Islam bahwasannya pedagang selalu bermurah hati kepada setiap pembeli yang datang.

#### d. Tertib Administrasi

Transaksi jual beli pemilik konter harus melakukan melakukan pembukuan dalam setiap transaksi karena setiap orang tidak selamanya mempunyai ingatan yang kuat, dengan begitu maka penjual akan mengetahui setiap pengeluaran dan pemasukan disamping itu juga dapat menghindari kesalah pahaman antara penjual dan pembeli.

Berdasarkan hasil penelitian peneliti bahwa agen dan reseller dikonter pulsa dalam sikap pemilik konter dalam pencatatan transaksi berbeda beda, ada sebagian pemilik konter yang sama sekali tidak mencatat dalam bertransaksi seperti pernyataan Ibu Fatma pemilik konter putricell bahwa beliau tidak pernah melakukan pencatatan apapun dalam bertransaksi. Berbeda dengan pemilik konter pulsa lainnya mencatat ketika ada yang membeli pulsa dan barang lainnya yang ada dikonter saja seperti yang dilakukan Bu Nur (Farha Cell) dan

Pak Ramli (Anugerah Cell) mereka hanya mencatat barang yang dibeli dan melakukan pencatatan dalam setiap transaksi dikonter.

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa agen dan reseller pulsa hanya melakukan pencatatan administrasi dalam hal barang yang dibeli dikonter saja dan tidak menerima pencatatan hutang piutang karena tidak menerima hutang piutang. Dalam Al-Quran mengajarkan perlunya administrasi hutang piutang tersebut agar manusia terhindar dari kesalah pahaman yang mungkin terjadi.

e. Berhubungan baik antara kolega

Persaingan usaha merupakan suatu kegiatan bertanding antara sesama pelaku usaha dengan pengusaha lainnya dalam menghadapi persaingan setiap pelaku usaha mempunyai cara yang berbeda beda, bagaimana mereka dalam memenangkan persaingan tersebut, apakah mereka beranggapan bahwa pesaing adalah lawan sehingga menciptakan persaingan yang tidak sehat atau sebaliknya, atau beranggapan bahwa pesaing bukan lawan sehingga persaingan yang terjadi secara sehat dan tidak akan terjadi perselisihan antara sesama penjual.

Menjalin hubungan baik dengan sesama penjual akan mempermudah rezeki dan diperpanjang umur dengan begitu pelaku bisnis yang sering menjaga silaturahmi akan berkembang usaha bisnis yang dilakukan. Karena dengan silaturahmi akan memperluas jaringan dan semakin banyak informasi yang dibuat. Agen dan Reseller pulsa dalam menghadapi persaingan antar pedagang memiliki cara yang berbeda beda, dalam menghadapi persaingan antar penjual pulsa lebih dominan mengunggulkan kualitas produk yang dijual. Sebagaimana pernyataan Ibu Nur banyak agen dan reseller dikonter yang mau harga murah, dan persaingan antar konter pulsa sudah dimana-mana entah dari mulai konter kecil sampai konter besar sekalipun.

Berdasarkan jenis barang yang dijual di konter tidak hanya satu atau dua orang yang menjual barang dengan jenis barang yang sama melainkan dalam nominal banyak. Tingkat persaingan dalam dunia bisnis menuntut pemasar untuk mampu melakukan kegiatan pemasaran yang lebih efektif dan efisien. Dimana kegiatan pemasaran tersebut membutuhkan konsep dalam pemasaran produk yang sesuai dengan keinginan pelanggan. Agen dan reseller pulsa secara umum melakukan persaingan dengan sehat namun masih ada penjual lainnya melakukan kecurangan dalam bertransaksi supaya mendapatkan pelanggan yang banyak kadang penjual yang berani membanting harga agar barang yang dijual cepat laku dan mendapatkan untung banyak.

Meskipun agen dan reseller pulsa bersaing dengan ketat dalam menjual barang tetapi para agen dan reseller selalu menjalin hubungan dan silaturahmi dengan baik. Menjalinkan hubungan baik dengan sesama penjual akan mempermudah rezeki dan dipanjangkan umur dengan begitu pelaku bisnis yang sering menjaga silaturahmi akan berkembang usaha bisnis yang dilakukan. Karena dengan silaturahmi akan memperluas jaringan dan semakin banyak informasi yang dibuat.

Sebagaimana konsep dagang yang dianjurkan oleh Nabi Muhammad yaitu *value driven* artinya menjaga, mempertahankan, menarik nilai-nilai dari pelanggan. *Value driven* juga erat hubungannya dengan apa yang disebut *relationship marketing* yaitu berusaha menjalin hubungan erat antara pedagang, produsen, dan para pelanggan. Sesuai dengan teori di atas dapat disimpulkan bahwa agen dan reseller pulsa di Manado menjaga hubungan antar penjual dan orang yang berkontribusi dalam bisnisnya sesuai dengan etika jual beli dalam pandangan Islam.

f. Menetapkan Harga Secara Transparan

Menurut Qordhowi Harga yang tidak transparan bisa mengandung penipuan. Untuk itu menetapkan harga dengan terbuka dan wajar sangat dihormati dalam islam agar tidak terjerumus dalam riba. Kendati dalam

dunia bisnis tetap ingin memperoleh keuntungan, namun hak pembeli harus tetap dihormati. Dalam pandangan Islam pedagang dianjurkan untuk menetapkan harga secara transparan seperti halnya agen dan reseller dikonter putricell menetapkan harga sesuai dengan harga yang ada dipasaran.

Hal ini terbukti dengan antar satu pedagang dengan pedagang lain menetapkan harga yang sama dengan kualitas produk yang sama. Selain itu para pedagang dalam penetapan harga mengikuti harga pasar tidak berani mematok harga sendiri karena pembeli sudah tau dengan harga pasarannya jadi apabila mematok harga sendiri tidak akan laku, sebagaimana hasil wawancara peneliti kepada ibu fatma selaku pemilik konter pulsa putri celluller bahwa dalam penetapan harga ibu fatma tidak membeda bedakan harga kepada pembeli dan memberikan pelayanan dengan sebaik baiknya.

Disamping itu penjual juga tidak mematok harga yang berbeda kepada setiap pelanggan atau pembeli dikonter pulsa yang beranggapan bahwa semua pembeli itu sama karena jika ada perbedaan harga pada setiap konsumen maka konsumen tidak merasa nyaman akan adanya ketidakadilan dikonter tersebut. dalam pemberian harga penjual memberi harga yang berbeda kepada pembeli yang membeli barang secara grosir atau ecer, biasanya kalau beli grosir akan lebih murah jika disbanding dengan beli barang secara ecer.

Maka pembeli akan merasakan kepuasanya karena tidak ada perbedaan harga antara pembeli satu dengan yang lain, maka semua pembeli akan merasakan keadilan. Maka dapat disimpulkan bahwa agen dan reseller pulsa dalam menetapkan harga barang yang mereka jual bahwa mereka menetapkan harga secara transparan dan tidak ada perbedaan pemberian harga kepada setiap pembeli dikonter.

Sesuai hasil pembahasan peneliti jika ditinjau dengan teori Yusuf Qordowi bahwa diantar beragam penipuan adalah manipulasi terhadap pembeli yang kurang pengalaman yang tidak memiliki pengetahuan

tentang pasar dan harga barang-barang dan dimanfaatkan kelalaiannya dan kebaikan hatinya untuk menjual kepadanya dengan harga yang lebih mahal dari harga aslinya. Maka perbuatan ini merupakan perbuatan keji yang haram dilakukan. Dalam beraktivitas di dunia kerja dan bisnis, islam mengharuskan untuk berbuat adil dan juga transparan, tak terkecuali kepada pihak yang tidak disukai.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan oleh peneliti dapat ditarik kesimpulan mengenai etika jual beli pulsa dikonter putricell sarapung bahwa agen dan reseller telah mampu memahami etika jual beli dalam pandangan Islam, pemahaman pedagang mengenai etika jual beli bahwasannya etika jual beli merupakan tata cara dalam melakukan transaksi jual beli yaitu harus jujur, percaya, ramah.

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian di atas maka peneliti menyampaikan saransaran yang bertujuan memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang ada dalam penelitian ini.

1. Bagi pemerintah sebaiknya mengadakan penyuluhan akan kode etik dalam berdagang yang sesuai dengan prinsip ekonomi syariah bagi yang beragama Islam.
2. Bagi pemilik konter sebaiknya memperluas lagi usaha pulsa dan meningkatkan pengawasan supaya kegiatan jual beli berjalan dengan baik.
3. Bagi para agen dan reseller sebaiknya berusaha untuk memahami dan menerapkan etika jual beli dalam Islam.
4. Bagi para peneliti selanjutnya, Studi yang dilakukan oleh peneliti masih ada keterbatasan maka diharapkan penelitian ini bisa dilanjutkan oleh peneliti yang lain dengan objek atau sudut pandang yang berbeda sehingga dapat menambah pengetahuan keilmuan di bidang ekonomi Syariah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Al Mushlih dan Shalah Ash-Shawi, Fikih Ekonomi, h. 11-14, h.47
- Afifah, N. (2022). Identifikasi Etika Bisnis Islam dalam Jual Beli Online dengan Sistem Reseller. *Jurnal Riset Ilmu Ekonomi dan Bisnis*.
- Aftah, N. (2022). Paradigma Baru Pendidikan Islam di Indonesia Masa Orde Lama, Orde Baru dan Era Reformasi.
- Ahliwan Ardhinata, Sunan Fanani, Keridhaan (antaradhin) dalam jual beli online (Studi Kasus UD. Kuntajaya Kabupaten Gresik) JESTT (2015) 2.1 49.
- Ardhinata, A. (2015). *Keridhaan (Antaradin) Dalam Jual Beli Online (Studi Kasus Ud. Kuntajaya Kabupaten Gresik)*.
- Desy Safira, *Bisnis jual beli Online Dalam Perspektif Islam*. Al-Yasini,5 (2020),64.
- Estijayandono, K. D. (2019). Etika Bisnis Jual Beli Online Dalam Perspektif Islam. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 3(1), 53-68
- Faisal badrun, et.all, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: KENCANA,2006), hal.68
- Fatarib, H., & metro, S. J. S. (2014). Prinsip dasar hukum Islam (studi terhadap fleksibilitas dan adabtabilitas hukum Islam). *Nizam*, 4(01), 63-77.
- Firdausa, R. Y., & Yusup, A. (2021). Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap Praktik Jual Beli Rejected Bumbu Mie Instant. *Jurnal Riset Ekonomi Syariah*, 89-93.
- Gustina (2008). Etika Bisnis Suatu Kajian Nilai dan Moral dalam Bisnis, (*Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*), vol.3 no.2
- Habib Primadona (2018). Institut Agama Islam Negeri ( IAIN ) Metro 1440 H / 2018 M Institut Agama Islam Negeri ( Iain ) Metro.
- Hakiki, A. A., Wijayanti, A., & Kharismasari, R. (2017). Perlindungan hukum bagi pembeli dalam sengketa jual beli online. *Justitia jurnal hukum*, 1(1).
- Hasan Aedy (2021). *Teori dan Aplikasi Etika Bisnis Islam*, (Bandung:

Alfabeta, h.3.

Hendi Suhendi (2010). *Fiqih Muamalah*, Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, hal,68

Hidayati, A. N. (2023). Manajemen strategik pemberdayaan pendidikan siswa penerima manfaat program keluarga harapan di SDI Al-amnaniyah karangjati ngawi (IAIN Ponorogo).

Irawan, F. B. (2013). Kualitas jasa pada bisnis perbankan syariah berdasarkan model carter di kabupaten banyumas (iain).

Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), h. 77.

Kaco, S., & Sapri, S. (2020). Tinjauan hukum Islam terhadap sistem jual beli pulsa token listrik (studi pada pln ulp polewali). *J-alif: jurnal penelitian hukum ekonomi syariah dan budaya Islam*, 5(1), 46-57.

M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), hal. 57

Muhammad Abd Mannan, *Teori dan pratek ekonomi Islam*, (Yogyakarta:Dana Bakti Wakaf,1993),h.288

Muhammad Rizqi Romdhon, *Jual Beli Online Menurut Madzhab Asy-Syafi'*, (Tasikmalaya: Pustaka Cipasung, 2015)

Muhammad Syaifuddin, S. H., Sri Turatmiyah, S. H., & Annalisa Yahanan, S. H. (2022). *Hukum perceraian*. Sinar grafika.

Oddang, R. (2015). Sistem informasi pengisian pulsa elektrik. *D'compute: jurnal ilmiah information technology*, 5(1), 16-27.

Oni Sahroni, *Ushul Fikih Muamalah, Kaidah-kaidah dan Fatwa Ekonomi Islam*, (Depok: Rajawali Pers, 2020), h. 116.

Purnama, N. L. A. (2021). Pengetahuan dan tindakan personal hygiene saat menstruasi pada remaja. *Jurnal keperawatan*, 10(1), 61-66.

Rahayu, D. (2020). Tinjauan hukum Islam terhadap penambahan potongan harga dalam jual beli pulsa elektrik dari distributor ke agen (studi kasus tika cellular tanjung bintang lampung selatan) (UIN Raden Intan Lampung).

- Ramadani, S. (2020). Tinjauan hukum Islam terhadap praktik jual beli pulsa elektrik antara distributor dan agen (studi kasus di tangs ponsel desa rimbo panjang kecamatan tambang kabupaten kampar) (universitas Islam negeri sultan syarif kasim riau).
- Rofiah, N. H. (2019). Penerapan Etika Jual Beli Pedagang Pasar Wage Tulungagung dalam Pandangan Islam.
- Rohidin, S. H. (2017). *Buku ajar pengantar hukum Islam: dari semenanjung arabia hingga indonesia*. Lintang rasi aksara books.
- Rosaliza, M. (2015). Wawancara, sebuah interaksi komunikasi dalam penelitian kualitatif. *Jurnal Ilmu Budaya*, 11(2), 71-79.
- Safitri, R. (2017). Tinjauan hukum Islam terhadap praktik jual beli pulsa elektrik antara distributor dan agen (studi kasus di Mulyani Cellular Purwokerto) (IAIN).
- Saputra, R. A. (2019). Tinjauan hukum Islam tentang praktik jual beli barang bertuah (azimat) (UIN Raden Intan Lampung).
- Sugiyono. 2017, metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan r&d. Bandung.
- Saxon, A. Pengertian dan kedudukan agen dalam suatu hubungan hukum.
- Shobirin, S. (2016). Jual beli dalam pandangan Islam. *Bisnis: jurnal bisnis dan manajemen Islam*, 3(2), 239-261.
- Sudarsono, Etika Islam tentang kenakalan remaja Jakarta: Bina Aksara, 1989,h.41
- Syaifullah, S. (2014). Etika jual beli dalam Islam. *Hunafa: jurnal studia Islamika*, 11(2), 371-387.
- Syaifullah, S. (2014). Etika Jual Beli Dalam Islam. *HUNAFa: Jurnal Studia Islamika*, 11(2), 371-387.
- Ulwan, M. N., & Kurniawan, R. R. (2022). *Jual beli yang dilarang dalam perspektif QS. Al-Maidah ayat 90* (No. g8mjn). Center for Open Science.
- Veitzal Rivai (2020). *Islamic Business And Economic Ethics*, h. 32.
- Wahidah, Z. (2023). Perspektif Ekonomi Islam Terhadap Etika Transaksi Jual Beli Di Pasar Tradisional. *ARJIS (Abdurrauf Journal of Islamic Studies)*, 2(1), 31-43.

## LAMPIRAN

### Lampiran I

#### Instrumen Wawancara

##### 1. Deskripsi Informan

Nama :

Umur :

No	Indikator	Sub Indikator	Pernyataan
1	Pulsa elektrik	<ol style="list-style-type: none"><li>1) Berbentuk Voucher</li><li>2) Promo atau bonus yang tersedia untuk pengguna pulsa</li><li>3) Riwayat transaksi pengisian pulsa</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1) Voucher yang dijual oleh agen dan reseller sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Syariah, seperti keadilan dan kejujuran.</li><li>2) Memastikan bahwa promo dan bonus yang ditawarkan kepada pengguna pulsa tidak melibatkan praktik yang melanggar prinsip-prinsip ekonomi Syariah, seperti riba (bunga) atau maysir (perjudian).</li><li>3) Memastikan bahwa riwayat transaksi pengisian pulsa menjaga kerahasiaan dan keamanan data konsumen, termasuk nomor ponsel yang diisi pulsa.</li></ol>
2	Praktik jual beli	<ol style="list-style-type: none"><li>1) Tingkat kepuasan pelanggan</li><li>2) Proses penjual dalam jual beli pulsa elektrik</li><li>3) Etika bisnis</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1) Kepuasan pelanggan yang tinggi mencerminkan kualitas produk atau layanan yang baik</li><li>2) Upaya penjual dalam praktik jual beli terhadap ekonomi islam.</li><li>3) Menilai apakah perusahaan menjalankan praktik bisnis yang etis, termasuk dalam hal kejujuran dan integritas</li></ol>

## Lampiran II

### Dokumentasi Penelitian



Ket : Wawancara Dengan Ibu Nur  
(Farha Celluller)



Ket : Wawancara Dengan Bapak  
Muhammad Ramli (Anugerah Celluller)



Ket : Transaksi Penjual dan Pembeli dikonter Glenfa Celluller

## Lampiran III

### IDENTITAS PENULIS

Nama : Putri Purnama Katili  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Tempat & Tanggal Lahir : Manado, 28 Maret 2002  
Pekerjaan : Mahasiswa  
Status : Belum Kawin  
Agama : Islam  
Kebangsaan : Indonesia  
Alamat Sekarang : Jl. Hasanuddin No.2, Sindulang Satu, Kec.  
Tuminting, Kota Manado  
No. Hp : 0895-0280-4820  
Email : [Pkatili28@gmail.com](mailto:Pkatili28@gmail.com)  
Nama Orang Tua  
Ayah : Yakub Katili  
Ibu : Fatma Thalib  
Riwayat Pendidikan  
SD : SD NEGERI 125 MANADO  
SMP : SMP NEGERI 3 MANADO  
SMK : SMK NEGERI 1 MANADO  
IAIN Manado : 2019-2024



## Lampiran IV

### SURAT IZIN PENELITIAN



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) MANADO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Dr. S.H. Sarundajang Kawatan Ring Road 1 Kota Manado Telpun./Fax (0431) 80616 Manado 95128

Nomor : B-035/In.25/F.IV/TL.00.1/09/2023

25 September 2023

Lampiran : -

Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth:

.....

Di -

Tempat

*Assalamu'alaikum Wr, Wb.*

Dengan hormat disampaikan bahwa Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado, yang tersebut namanya dibawah ini :

Nama : Putri Purnama Katili  
NIM : 19.4.1.038  
Semester : IX (Sembilan)  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Bermaksud Mengadakan Penelitian Dalam Rangka Penyusunan Skripsi Yang Berjudul: **"Etika dalam Jual Beli Pulsa Elektrik antara Agen dan Reseller ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam"** Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Dengan

Dosen Pembimbing:

1. Syarifuddin, S.Ag., M.Ag
2. Mutiara Numanita, M.Pd

Untuk maksud tersebut kami mengharapkan kiranya kepada Mahasiswa yang bersangkutan dapat diberikan izin untuk melakukan penelitian dari bulan September s/d November 2023.

Demikian atas perhatian dan kerjasama diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*



Hasan Jan

Tembusan:

1. Mahasiswa Yang Bersangkutan;
2. Arsip.