

**ANALISIS PRAKTIK JUAL BELI IKAN ASIN
PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi pada Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap)**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh :
FATIMAH RAHAYU
NIM : 1917201041

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) PROF.K.H. SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2023**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fatimah Rahayu
NIM : 1917201041
Jenjang : S1
akultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Syariah
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Praktik Jual Beli Ikan Asin Perspektif Etika
Bisnis Islam (Studi pada Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha,
Jetis, Cilacap).

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 10 April 2023

Saya yang menyatakan,



Fatimah Rahayu
NIM. 1917201041



LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PRAKTIK JUAL BELI IKAN ASIN
PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi pada Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap)**

Yang disusun oleh Saudara **Fatimah Rahayu NIM 1917201041** Jurusan/Program Studi **Ekonomi Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Rabu** tanggal **21 Juni 2023** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1004

Sekretaris Sidang/Penguji

Anggita Isty Intansari, S.H.I., M.E.
NIDN. 2031078802

Pembimbing/Penguji

Ma'ruf Hidayat, M.H.
NIP. 19940604 201903 1 012

Purwokerto, 3 Juli 2023

Mengetahui/Mengesahkan
Dekan



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada
Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
di-
Purwokerto.

Assalamu'alaiku Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Fatimah Rahayu NIM 1917201041 yang berjudul :

Analisis Praktik Jual Beli Ikan Asin Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap).

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syariah (S.E.).

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Purwokerto, 10 April 2023
Pembimbing,



Ma'ruf Hidayat, M.H
NIP. 19940604 2019031012

**ANALISIS PRAKTIK JUAL BELI IKAN ASIN
PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi pada Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap)**

**Fatimah Rahayu
1917201041**

Email : fatmara02@gmail.com

Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas
Islam Negeri Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Pasar ikan Koperasi Mina Usaha Jetis Cilacap merupakan satu-satunya pasar ikan yang dibina oleh Dinas Perikanan Cilacap, selain itu pasar ikan Koperasi Mina Usaha juga ramai pengunjung. Pasar ikan Koperasi Mina Usaha terdiri dari dua kelompok pedagang, yaitu distributor dan pedagang pengecer. Ikan asin merupakan produk yang diperjualbelikan di pasar tersebut, ikan asin yang diperjualbelikan diproduksi dengan cara yang tradisional, yaitu dengan memanfaatkan sinar matahari untuk proses penjemuran. Jika cuaca mendung, akan berpengaruh pada kualitas produk ikan asin, serta berpengaruh pada ketepatan waktu pesanan pedagang pengecer. Oleh karena itu, distributor ikan asin harus memperhatikan aspek produksi dan distribusi agar pesanan pedagang pengecer terpenuhi. Semua pedagang ikan asin di pasar ikan Koperasi Mina Usaha beragama Islam, sehingga penting bagi mereka untuk menerapkan etika bisnis Islam dalam berdagang. Penelitian ini difokuskan untuk menganalisis dan mengetahui bagaimana praktik jual beli ikan asin yang dilakukan oleh distributor ikan asin dan pedagang pengecer ikan asin, serta bagaimana tinjauan etika bisnis Islam terhadap praktik jual beli ikan asin tersebut.

Penelitian ini menggunakan metode analisis data kualitatif. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu peneliti terjun langsung ke lapangan dalam mengetahui fakta-fakta yang sebenarnya. Penelitian ini menggunakan sumber data primer yang berupa hasil wawancara dengan narasumber dan data sekunder yang diperoleh dari buku-buku atau internet. Proses pengumpulan data menggunakan metode observasi yang dilakukan dengan pengamatan dan peninjauan langsung proses transaksi jual beli ikan asin, dan metode wawancara yang dilakukan kepada distributor ikan asin, pedagang ikan asin, ketua Koperasi Mina Usaha, serta metode dokumentasi yang berupa hasil foto, rekaman suara hasil wawancara. Proses analisis data dilakukan dengan mereduksi data, melakukan penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa praktik jual beli ikan asin di pasar ikan Koperasi Mina Usaha dilakukan secara pesanan dengan pembayaran tunai di awal dan secara angsuran. Distributor ikan asin di pasar ikan Koperasi Mina Usaha telah menerapkan etika bisnis pedagang dalam Islam dan etika Distribusi dalam Islam.

Kata Kunci : Jual Beli, Pedagang, Etika Bisnis Islam.

**ANALYSIS OF THE PRACTICE OF BUYING AND SELLING
SALTED FISH ISLAMIC BUSINESS ETHICS PERSPECTIVE
(Study on the Fish Market Cooperative Mina Usaha Jetis, Cilacap)**

Fatimah Rahayu
1917201041

Email : fatmara02@gmail.com

*Sharia Economics Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business,
State Islamic University Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.*

ABSTRACT

The fish market of the Mina Usaha Jetis Cooperative Cilacap, is the only fish market built by the Cilacap Fisheries Office, besides that the Mina Usaha Cooperative fish market is also crowded with visitors. The Mina Usaha Cooperative fish market consists of two groups of traders, namely distributors, and retailers. Salted fish is a product that is traded in the market, salted fish that is traded is produced in a traditional way, namely by utilizing sunlight for the drying process. If the weather is cloudy, it will affect the quality of salted fish products, as well as affect the timeliness of retailer orders. Therefore, salted fish distributors must pay attention to production and distribution aspects so that retailer orders are fulfilled. All salted fish traders at the Mina Usaha Cooperative fish market are Muslim, so they need to apply Islamic business ethics in trading. This study is focused on analyzing and knowing how the mechanism of salted fish buying and selling practices carried out by salted fish distributors and salted fish retailers, as well as how Islamic business ethics review the practice of buying and selling fish.

This research uses a qualitative data analysis method. This type of research is field research, where researchers go directly into the field in knowing the facts. This study used primary data sources in the form of interviews with resource persons, and secondary data obtained from books or the Internet. The data collection process uses observation methods carried out by direct observation and review of the process of buying and selling salted fish, and interview methods conducted with salted fish distributors, salted fish traders, chairman of the Mina Usaha Cooperative, as well as documentation methods in the form of photos, audio recordings of interview results. The process of data analysis is carried out by reducing data, presenting data, and drawing conclusions.

Based on the results of the study, it is known that the practice of buying and selling salted fish in the Mina Usaha Cooperative fish market is carried out by order with cash payments in advance and installments. Salted fish distributors in the Mina Usaha Cooperative fish market have implemented merchant business ethics in Islam and Distribution ethics in Islam.

Keywords: Buying and Selling, Traders, Islamic Business Ethics.

MOTTO

“Jika kamu berbuat baik (berarti) kamu berbuat baik untuk dirimu sendiri. Dan jika kamu berbuat jahat, maka (kerugian kejahatan) itu untuk dirimu sendiri.”

(Q.S Al-Isra ayat 7)

“Jangan hanya menunggu, ciptakan waktumu sendiri. Sukses tidak datang kepadamu, kamu harus pergi ke sana.” (Marva Collins)

It's not always easy, but that's life. Be strong because there are better days ahead.

(Mark Lee)



PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB – INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543 b/U/1987.

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	<i>Alif</i>	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	<i>ba'</i>	B	Be
ت	<i>Ta'</i>	T	Te
ث	<i>ṡa</i>	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	<i>Jim</i>	J	Je
ح	<i>ḥa</i>	<u>H</u>	ha (dengan garis di bawah)
خ	<i>Kha'</i>	Kh	ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	De
ر	<i>Ṣal</i>	Ṣ	zet (dengan titik di atas)
س	<i>Ra'</i>	R	Er
ص	<i>Zai</i>	Z	Zet
س	<i>Sin</i>	S	Es
ش	<i>Syin</i>	Sy	es dan ye
ص	<i>ṡad</i>	<u>Ṣ</u>	es (dengan garis di bawah)
ض	<i>ḍ'ad</i>	<u>Ḍ</u>	de (dengan garis di bawah)

ط	<i>Ta</i>	<u>T</u>	te (dengan garis di bawah)
ظ	<i>za</i>	<u>Z</u>	zet (dengan garis di bawah)
ع	<i>'ain</i>	'	koma terbalik keatas
غ	<i>Gain</i>	G	Ge
ف	<i>Fa'</i>	F	Ef
ق	<i>Qaf</i>	Q	Qi
ك	<i>Kaf</i>	K	Ka
ل	<i>Lam</i>	L	'el
م	<i>Mim</i>	M	'em
ن	<i>Nun</i>	N	'en
و	<i>Waw</i>	W	W
هـ	<i>Ha'</i>	H	Ha
ء	<i>Hamzah</i>	,	Apostrof
ي	<i>Ya'</i>	Y	Ye

2. Konsonan Rangkap Karena Syaddah Ditulis Rangkap

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

3. Ta'marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h

حكمة	Ditulis	<i>Hikmah</i>	جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>
------	---------	---------------	------	---------	---------------

(Ketentuan ini tidak dapat diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, shalat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

- a. Bila di ikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الأولياء	Ditulis	<i>Karâmah al-aulyâ'</i>
----------------	---------	--------------------------

- b. Bila ta"marbutah hidup atau dengan rakaat, fathah atau kasrah atau dommah ditulis dengan t

زكاة الفطر	Ditulis	<i>Zakât al-fitr</i>
------------	---------	----------------------

4. Vokal Pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Dammah	Ditulis	U

5. Vokal Panjang

1.	Fathah + alif	Ditulis	A
	جاهلية	Ditulis	<i>Jâhiliyah</i>
2.	Fathah + ya" mati	Ditulis	A
	تنسى	Ditulis	<i>Tansa</i>
3.	Kasrah + ya" mati	Ditulis	I
	كريم	Ditulis	<i>Karîm</i>
4.	Dammah + wawu mati	Ditulis	U
	فروض	Ditulis	<i>Furûd</i>

6. Vokal Rangkap

1.	Fathah + ya" mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
2.	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

7. Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostrof

أنتم	Ditulis	<i>a"antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u"iddat</i>

8. Kata sedang alif + lam

- a. Bila diikuti huruf qomariyah

القياس	Ditulis	<i>Al-qiyâs</i>
--------	---------	-----------------

- b. Bila diikuti huruf syamasiyah ditulis dengan menggunakan huruf syamsiyah

yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya

السماء	Ditulis	<i>As-samâ</i>
--------	---------	----------------

9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذوي الفروض	Ditulis	<i>Zawi al-furûd</i>
------------	---------	----------------------



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur Allah SWT, atas rahmat, karunia dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyusun skripsi yang berjudul Analisis Praktik Jual Beli Ikan Asin Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap) sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program studi S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari sepenuhnya, bahwa skripsi ini tidak dapat diselesaikan tanpa adanya dukungan, bimbingan, bantuan tenaga dan pemikiran baik moril maupun materil dari beberapa pihak. Karena itu penulis mengucapkan terimakasih dengan penuh ketulusan hati kepada :

1. Prof. Dr. K.H. Mohammad Roqib M.Ag., selaku Rektor UIN Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. Fauzi, M.Ag., selaku Wakil Rektor I UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., selaku Wakil Rektor II UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. Sulkhan Chakim, M.Ag., selaku Wakil Rektor III UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Yoiz Sofwa Safrani SP, M.Si, selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Dewi Laela Hilyatin, S.E, M.Si, selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
8. Ma'ruf Hidayat, M.H, selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan pengetahuan, ilmu, bimbingan, arahan, motivasi, dan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

9. Segenap dosen, staff, tata usaha, dan civitas akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
10. Seluruh staf karyawan Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap atas kesempatannya saya dapat melakukan penelitian di Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha, Jetis.
11. Seluruh narasumber yang telah meluangkan waktunya untuk dapat memberikan informasi yang dibutuhkan oleh peneliti.
12. Kedua orang tua tercinta, Bapak Sobichin dan Ibu Sulastri yang selalu memberi dukungan serta motivasi baik dari segi moril maupun materil sehingga penulis diberikann kemudahan dan kelancaran dalam menempuh pendidikan. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan baalasan kemuliaan.
13. Keluarga besar Mbah Dahroni yang telah memberikan kasih sayang, doa dan dukungan kepada penulis.
14. Sahabat-sahabat kecilku tersayang *member of rubesss* yaitu, Nafidatul Khasanah, Tiastriana Rahma, Triana Nur Fadilah, dan Opy Kartika Putri. Terimakasih atas kebaikan kalian dalam menerima, memotivasi, mendukung, menguatkan dan menemani selalu dalam segala kehidupan.
15. Sahabat dari kuliah, Riva Zahro Sumayah, Bela Sagita, Febri Nur Hayati, Tasbihatun Nisa, Ayu Komalasari, Vivi Nur Azizah, Dwi Yastari. Terimakasih selalu menemani, memberi support dan mendengarkan keluh kesah saya dalam hal apapun.
16. Keluarga besar HMJ Ekonomi Syariah Periode 2021 yang telah memberikan saya banyak pengalaman.
17. Keluarga besar CEO (Creative Entrepreneur Organization) Periode 2020 dan 2021 yang telah memberikan saya banyak pengalaman.
18. Keluarga besar GenBI Purwokerto Periode 2021 dan 2022 yang telah memberikan ssaya banyak pengalaman.
19. *Member of Treasure, NCT Dream*, terkhusus Kim Junkyu, Park Jihoon, dan Lee Haechan. Terimakasih telah memberi support dan menghibur saya dalam hal apapun.

20. Teman-teman seperjuangan Ekonomi Syariah D Angkatan 2019 yang telah kebersamai selama dibangku perkuliahan, calon orang sukses dunia akhirat. Terimakasih telah bersedia menemani dan mendukung penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
21. Semua teman yang tidak saya sebutkan satu persatu namanya yang selalu bersedia menerima segala keluh kesah saya dan mendukung saya.

Semoga semua partisipasi dan kontribusi yang telah diberikan kepada penulis dapat menjadi amal sholeh dan mendapatkan balasan kebaikan dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kesalahan dan kekurangan. Dengan demikian penulis terbuka untuk menerima kritik dan saran yang dapat membangun demi perbaikan di masa yang akan datang. Penulis berharap semoga skripsi ini memberikan manfaat, baik untuk penulis pada khususnya dan semua pihak pada umumnya, Aamiin.

Purwokerto, 8 Mei 2023



Fatimah Rahayu

NIM. 1917201041

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Daftar produsen ikan asin	7
Tabel 2 Persamaan dan perbedaan dengan penelitian terdahulu	15
Tabel 3 Daftar jenis dan harga ikan asin	47
Tabel 4 Data usia informan	72
Tabel 5 Data lama berjualan informan	73



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Informan Penelitian
- Lampiran 2 Transkrip Wawancara
- Lampiran 3 Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 4 Surat Permohonan Riset Penelitian
- Lampiran 5 Surat Keterangan Telah Melakukan Riset
- Lampiran 6 Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal
- Lampiran 7 Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif
- Lampiran 8 Sertifikat Pengembangan Bahasa Inggris
- Lampiran 9 Sertifikat Pengembangan Bahasa Arab
- Lampiran 10 Sertifikat BTA PPI
- Lampiran 11 Sertifikat Aplikom
- Lampiran 12 Sertifikat KKN
- Lampiran 13 Sertifikat PPL
- Lampiran 14 Sertifikat PBM
- Lampiran 15 Sertifikat PBAK



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Jumlah Penduduk Indonesia.....	5
Gambar 2 Peta Wilayah Desa Jetis.....	45
Gambar 3 Proses Penjemuran Ikan Asin	125
Gambar 4 Wawancara dengan Ibu Sireng	126
Gambar 5 Wawancara dengan Pedagang Pengecer	126
Gambar 6 Wawancara dengan Ibu Sindon	126
Gambar 7 Wawancara dengan Ibu Inah	127
Gambar 8 Wawancara dengan Ketua TPI Mina Usaha	127
Gambar 9 Wawancara dengan Ibu Indah	128
Gambar 10 Bentuk Kemasan Ikan Asin	128
Gambar 11 Wawancara dengan Bapak Sumaryo Gondo	129
Gambar 12 Wawancara dengan Bapak Agus	129
Gambar 13 Wawancara dengan Bapak Bangkit	129



DAFTAR BAGAN

Bagan 1 Struktur Kepegawean.....	46
Bagan 2 Mekanisme Jual Beli Ikan Asin.....	52
Bagan 3 Praktik Jual Beli Ikan Asin.....	56



DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
MOTTO	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB – INDONESIA	viii
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR BAGAN	xviii
DAFTAR ISI	xix
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	9
D. Definisi Operasional	11
E. Kajian Pustaka	12
F. Sistematika Pembahasan	18
BAB II LANDASAN TEORI	20
A. Etika Bisnis Islam dalam Jual Beli	20
B. Jual Beli Ikan Asin dan Problematikanya	30
BAB III METODE PENELITIAN	38
A. Jenis Penelitian	38
B. Tempat dan Waktu Penelitian	38
C. Sumber Data	38
D. Teknik Pengumpulan Data	39
E. Teknik Analisis Data	42
F. Uji Keabsahan Data	43

BAB IV	PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	44
	A. Gambaran Umum Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis	44
	B. Praktik Jual Beli Ikan Asin dan Problematikanya di Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha.	47
	C. Tinjauan Etika Bisnis Islam dalam Praktik Jual Beli Ikan Asin di Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha.	61
BAB V	PENUTUP	72
	A. Kesimpulan	72
	B. Saran	72
	DAFTAR PUSTAKA	73
	LAMPIRAN-LAMPIRAN	72
	DAFTAR RIWAYAT HIDUP	142



BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia ialah khalifah Allah SWT di muka bumi. Islam memandang segala sesuatu yang ada di muka bumi ini sebagai ketetapan dari Allah SWT yang harus di kelola dan dipergunakan dengan baik oleh manusia (Hakim, 2012: 2). Sebagai khalifah Allah, manusia diberikan akal, akal inilah yang memberinya kemampuan untuk memikirkan segala sesuatu dan membuat keputusan yang baik. Setiap manusia akan mengalami kesulitan dalam memenuhi kebutuhan hajat hidupnya jika tidak bekerja sama dengan orang lain, maka diperlukan kerjasama antar manusia untuk saling membantu. Salah satu praktik yang merupakan hasil kerjasama antar manusia adalah muamalah (Hidayat, 2015: 4).

Islam mengatur segala aspek kehidupan, mulai dari hal ibadah, akhlak, keimanan hingga muamalah. Muamalah menjadi aspek penting dari ajaran agama, karena muamalah adalah bagian penting dalam kehidupan manusia, dengan adanya muamalah, mempermudah segala keberlangsungan hidup manusia. Jual beli merupakan kegiatan yang termasuk dalam muamalah. Sejak zaman Rasulullah SAW, aktivitas jual beli telah dipraktikkan dan berkembang di masyarakat, mulai dari tukar menukar barang (*barter*), hingga tukar menukar uang dengan barang yang hingga saat ini masih berlangsung.

Ibnu Qudamah yang dikutip oleh Ahmad Sarwat mendefinisikan jual beli adalah saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan (Sarwat, 2018: 5). Jual beli merupakan suatu akad yang tidak dapat dipisahkan dari kehidupan manusia, selama seseorang berinteraksi dengan orang lain maka dapat dipastikan bahwa orang tersebut telah mengadakan suatu transaksi atau akad jual beli untuk memenuhi kebutuhan hidupnya (Pudjihardjo & Muhith, 2019: 23).

Jual beli adalah akad yang diperbolehkan berdasarkan Al-Qur'an, Sunnah dan Ijma para ulama. Berikut dalil dibolehkannya akad jual beli :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.” (Q.S Al-Baqarah Ayat 275).

Ayat diatas menjelaskan bahwa riba adalah haram dan jual beli adalah halal. Jadi tidak semua akad jual beli adalah haram (Azzam, 2010: 26). Selain ayat Al-Qur’an di atas, terdapat juga hadis dari Al-Baihaqi, Ibn Majah dan Ibn Hibban, Rasulullah menyatakan:

أَمَّا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (رواه البيهقي)

Artinya: “Jual beli itu didasarkan atas suka sama suka”. (H.R Baihaqi).

Berdasarkan hadis di atas, maka kerelaan atau keridhaan dalam transaksi merupakan suatu asas perjanjian. Jual beli didasarkan atas suka sama suka, akan tetapi jika kemudian salah satu pihak merasa tertipu, maka diartikan hilang keridhaannya (Handayani and Hidayat, 2022).

Berbisnis merupakan aktivitas yang sangat di anjurkan dalam ajaran Islam, Rasulullah SAW telah menyatakan bahwa 9 dari 10 pintu rezeki adalah melalui pintu berdagang, artinya melalui jalan perdagangan inilah, pintu pintu rezeki akan dapat dibuka (Rivai, Veithzal, 2012: 33). Islam menganjurkan agar pemeluknya berbisnis dengan cara yang halal dan menghindari melakukan hal-hal yang tidak sesuai dengan ajaran Islam. Islam menyuruh kita agar berusaha mencari rezeki yang halal secara legal, agar memperoleh kesejahteraan hidup di dunia maupun di akhirat (Hidayat, 2015: 4).

Bisnis adalah cara membuat sesuatu yang melibatkan; (1) Produksi (mengubah bahan baku menjadi produk jadi), (2) Distribusi (membawa produk jadi ke orang) dan (3) konsumsi (menggunakan produk). Abdurahman Yusro Ahmad dalam bukunya Muqaddimah fi'Ilm al-Iqtishad al-Islamiy menjelaskan bahwa dengan melakukan proses produksi, maka yang utama adalah nilai manfaat dari produksi tersebut, dan selalu dalam kerangka prinsip "halal", serta tidak merugikan diri sendiri atau orang lain. (Rivai, Veithzal, 2012: 278). Sistem ekonomi Islam menghendaki bahwa dalam distribusi terdapat dua sendi, yaitu kebebasan dan keadilan kepemilikan, kebebasan

bertindak berdasarkan nilai-nilai agama. Keadilan kepemilikan tercermin dari larangan Al-Qur'an mengenai harta yang tidak boleh beredar hanya di kalangan orang kaya saja, melainkan berkontribusi pada kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan. Sedangkan, konsumsi dalam Islam memperhatikan mengenai halal-haram dari suatu produk. Komitmen dan konsekuensi dengan kaidah-kaidah syariat mengatur konsumsi agar mencegah penyelewengan dari jalan kebenaran dan dampak *mudharat* bagi dirinya maupun orang lain, serta mengatur agar kemanfaatan konsumsi dapat tercapai secara optimal (Syafiq, 2019). Kegiatan produksi, distribusi, konsumsi dalam suatu bisnis tersebut memiliki tujuan yang sama, yaitu untuk memenuhi kebutuhan hidup seseorang.

Nurul Huda dkk, mendefinisikan bisnis sebagai kegiatan atau aktivitas yang dilakukan untuk menghasilkan uang (Aprianto & dkk, 2020: 5). Adam Smith mengungkapkan bahwa bisnis tidak semata-mata mencari laba yang besar, tetapi terdapat implikasi sosial dari kegiatan bisnis untuk membantu orang lain (Aprianto & dkk, 2020: 8). Dari sudut ekonomis, bisnis yang menghasilkan keuntungan banyak adalah bisnis yang baik, namun dalam memperoleh keuntungan/laba harus memperhatikan kedua belah pihak, tidak hanya membawa keuntungan yang bersifat sepihak.

Muhammad Nejatullah Siddiqi berpendapat bahwa ekonomi Islam harus mengikuti prinsip-prinsip ekonomi yang mengharapkan sistem yang adil di mana orang diperlakukan secara adil, dan di mana barang dan jasa diproduksi dengan menerapkan etika, seperti menggunakan cara yang tidak merusak atau menyalahgunakan orang (Silvia & dkk, 2022). Etika itu sendiri adalah studi tentang apa yang membuat sesuatu menjadi baik atau buruk dan mengapa kita harus atau tidak boleh melakukan sesuatu, selain itu etika juga dapat dimaknai sebagai dasar moralitas seseorang (Badroen & dkk, 2006: 15).

Etika bisnis adalah studi tentang bisnis yang baik/buruk berdasarkan prinsip-prinsip moral. Etika bisnis mencerminkan perbuatan baik, buruk, terpuji, tercela, benar, salah, wajar, tidak wajar, pantas, tidak pantas dari perilaku individu atau kelompok dalam berbisnis (Badroen & dkk, 2006: 16).

Melalui etika bisnis inilah seseorang dapat memahami suatu bisnis persaingan yang sulit sekalipun, bagaimana bersikap manis, menjaga sopan santun, berpakaian yang baik sampai bertutur kata, dan semua itu ada “*meaning*”nya (Aprianto & dkk, 2020: 4). Dengan menerapkan etika bisnis Islam akan terciptanya kesejahteraan dan kesuksesan dalam berbisnis karena disebabkan oleh kepercayaan *public*, dengan menjaga hubungan baik dengan *stakeholder* dan membangun kepercayaan *public*, maka dapat meningkatkan nilai merek (*brand value*) dan berdampak pada citra perusahaan (Zamzam & Aravik, 2020: 5).

Dalam Islam, etika bisnis menuntut dan memerintahkan umat Islam untuk bertindak sesuai dengan apa yang diperbolehkan dan dilarang oleh Allah SWT, termasuk dalam melakukan kegiatan ekonomi. Etika bisnis Islam harus dipahami dengan benar, sehingga kemungkinan kehancuran bisnis rendah, tidak merasa dirugikan bagi orang yang melakukan aktivitas bisnis, serta orang tersebut akan mendapatkan banyak manfaat dari aktivitas jual beli tersebut (Syafiq, 2019). Al-Qur’an menegaskan dan menjelaskan bahwa dalam berbisnis tidak boleh dilakukan dengan cara kebatilan dan kedzaliman, akan tetapi dilakukan dengan cara yang etis dan bersifat sukarela, berikut dasar hukum etika bisnis Islam :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu” (An-Nisa: 29).

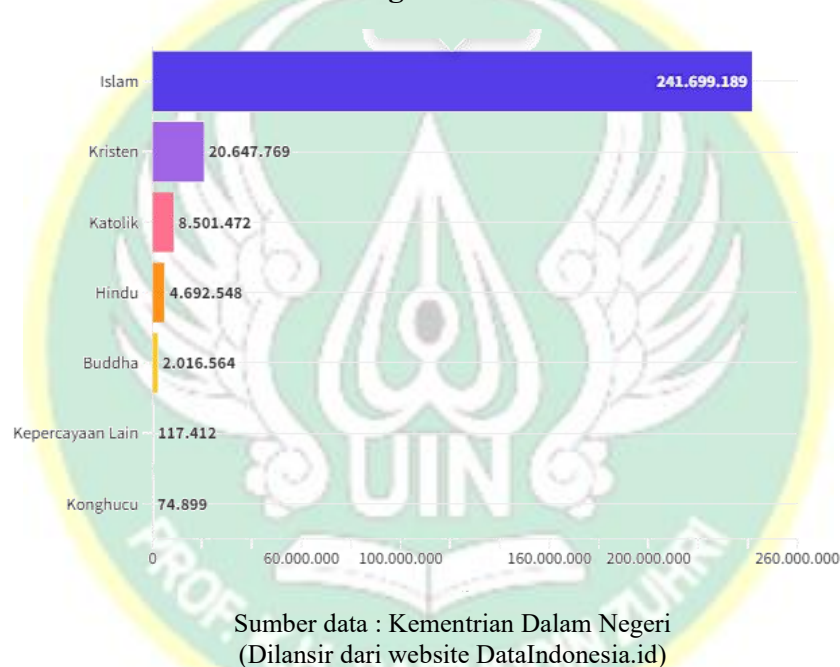
Ayat tersebut menjelaskan bahwa aturan perdagangan Islam melarang segala jenis penipuan antara kedua pihak, harus ridha dan sepakat, serta melaksanakan berbagai etika yang harus dilakukan oleh pedagang dalam melaksanakan jual beli (Wati and dkk, 2020).

Etika bisnis Islam bertujuan untuk mengajarkan manusia untuk menjalankan kerjasama, tolong menolong dan menjauhkan diri dari sikap dengki dan dendam, serta hal-hal yang tidak sesuai dengan syariah. Etika

bisnis dalam Islam juga berfungsi sebagai *controlling* (pengatur) terhadap aktivitas ekonomi pedagang. Setiap individu yang terlibat dalam kegiatan ekonomi, baik pelaku bisnis maupun pedagang, harus menyadari akan prinsip-prinsip etika bisnis Islam agar berhasil dunia akhirat (Syahputri and Suryaningsih, 2022).

Dilansir dari website Data Indonesia.id, jumlah penduduk Indonesia sebanyak 277,75 juta jiwa hingga akhir tahun 2022. Dari jumlah tersebut 241,7 juta penduduk Indonesia menganut agama Islam (Rizaty, 2022).

Gambar 1 Jumlah Penduduk Indonesia Menurut Agama tahun 2022



Dengan banyaknya penduduk muslim Indonesia, tidak menutup kemungkinan bahwa masih ditemukan pedagang yang menjalankan transaksi jual beli belum sesuai dengan syariat Islam dan belum menerapkan etika bisnis Islam. Ada beberapa bentuk transaksi yang dikategorikan terlarang, yaitu tidak jelasnya takaran dan spesifikasi barang yang dijual, tidak jelas bentuk barangnya, informasi yang diterima tidak jelas sehingga pembentukan harga tidak berjalan dengan mekanisme yang sehat, penimbunan barang, pengurangan takaran atau timbangan, pengoplosan barang kualitas bagus

dengan buruk, serta mengambil keuntungan tidak wajar (Rivai, Veithzal, 2012: 27).

Negara Indonesia merupakan negara maritim yang memiliki sumber daya laut yang melimpah. Sektor perikanan di Indonesia memiliki PDB sebesar \$63,3 miliar pada kuartal pertama tahun 2022, yang 10% lebih rendah dari PDB pada kuartal pertama tahun 2021. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain pola musiman, faktor terlalu *rebound* kuat yang terjadi pada tahun sebelumnya, serta faktor penurunan volume ekspor produk perikanan. Website Ditjen Perikanan Tangkap menyebutkan potensi sumber daya ikan di 11 WPPNRI sebanyak 12 juta ton. Artinya, masih banyak peluang untuk mengembangkan perikanan di Indonesia dan meningkatkan perekonomian (Damanti and dkk, 2022).

Desa Jetis merupakan desa yang mayoritas penduduknya memiliki mata pencaharian sebagai nelayan. Hal tersebut didukung dengan letak desa Jetis yang dekat dengan laut. Di desa tersebut banyak masyarakat yang melakukan transaksi jual beli yang berkaitan dengan kebutuhan hidup sehari - hari (pangan), Diantara sekian banyaknya anekaragam barang yang diperdagangkan di desa tersebut, salah satunya adalah ikan asin. Ikan asin merupakan salah satu komoditi yang perlu mendapat perhatian, selain harganya yang terjangkau, ikan asin juga menjadi kebutuhan pangan masyarakat. Pasar ikan koperasi Mina Usaha Jetis merupakan salah satu tempat penjualan ikan asin yang cukup besar di desa Jetis (Saimun, 2023).

Peneliti tertarik untuk meneliti pasar ikan Koperasi Mina Usaha tersebut karena pasar tersebut merupakan naungan dari Koperasi Mina Usaha dan binaan dari Dinas Perikanan kabupaten Cilacap. Di kota Cilacap sendiri terdapat beberapa pasar ikan, namun tidak semua pasar ikan di Cilacap merupakan binaan dari Dinas Perikanan. Peran Dinas Perikanan ini yaitu membantu dari segi infrastruktur pasar ikan tersebut, selain itu Dinas Perikanan juga terkadang berkunjung dan melihat proses penjualan di pasar ikan koperasi Mina Usaha Jetis (Saimun, 2023).

Pasar ikan Koperasi Mina Usaha Jetis terdapat dua kelompok pedagang yaitu pedagang besar dan pedagang pengecer. Pedagang besar yang dimaksud yaitu distributor ikan asin. Sedangkan pedagang pengecer adalah pedagang yang membeli dan mendapatkan barang dagangannya dari distributor ikan asin. Yang dimaksud pedagang dalam penelitian ini yaitu distributor ikan asin dan pedagang pengecer. Jumlah pedagang yang memproduksi olahan ikan asin yaitu 4 pedagang, pedagang tersebut menjual hasil produksi ikan asin ke beberapa pedagang pengecer ikan asin. Ada beberapa jenis ikan asin yang diolah mulai dari ikan yang berduri hingga ikan yang memiliki daging, yaitu udang rebon, ikan lea, ikan jambal, ikan gesek, ikan layur, ikan bilis, ikan asin pedha, ikan lendra. Pedagang yang memproduksi ikan asin tersebut beragama Islam, sehingga menerapkan perdagangan/jual beli sesuai dengan etika bisnis Islam merupakan keharusan bagi pedagang (Saimun, 2023). Berikut data pedagang yang memproduksi ikan asin :

**Tabel 1 Daftar produsen ikan asin
Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap**

No	Nama	Umur	Agama
1	Bapak Hadi	53 Tahun	Islam
2	Bapak Sumaryo Gondo	37 Tahun	Islam
3	Ibu Sireng	57 Tahun	Islam
4	Ibu Sindon	50 Tahun	Islam

Sumber data: Wawancara dengan bapak Saimun Saifulloh

Kebutuhan pedagang pengecer untuk mendapatkan ikan asin terkadang tidak seimbang dengan stok barang yang sudah tersedia oleh distributor ikan asin, sehingga penjualan ikan asin yang dilakukan di Pasar ikan Koperasi Mina Usaha dilakukan dengan cara pesanan atau secara tunai jika barang tersebut telah ada, namun jika pembelian ikan asin dalam jumlah yang cukup banyak maka jual beli ikan asin akan dilakukan dengan cara pesanan, dikarenakan waktu penjemuran dan jenis ikan yang dipesan. Di sisi lain, keinginan distributor yang memproduksi ikan asin tersebut seringkali tidak sebanding dengan jumlah modal yang tersedia. Untuk itu pembayaran dilakukan dimuka secara keseluruhan. Namun terdapat beberapa distributor

yang memperbolehkan konsumen atau pedagang pengecer untuk melakukan pembayaran secara angsuran, hal tersebut bertujuan untuk memudahkan konsumen atau pedagang pengecer dalam memesan ikan asin (Gondo, 2023).

Praktik jual beli ikan asin dapat dilakukan dengan memesan secara langsung dan menggunakan media online, seperti whatsapp. Namun jika memesan ikan asin dengan menggunakan media online, konsumen hanya bisa melihat produk ikan asin lewat foto saja, sehingga pada saat konsumen menerima produk ikan asin terkadang ikan asinnya berukuran lebih kecil dibandingkan dengan yang di foto. Dari peristiwa tersebut maka sebuah keharusan bagi pedagang ikan asin untuk memberikan informasi yang sesuai dengan kondisi ikan asin yang sebenarnya, seperti dari ukurannya berapa kilogram atau dapat diukur panjang dan lebarnya, hal tersebut sangat berkaitan dengan kejujuran pedagang itu sendiri (Gondo, 2023).

Kendala yang dihadapi oleh distributor ikan asin yaitu, terdapat pada daya tahan ikan asin yang hanya bertahan paling lama 1 bulan. Selain itu pengolahan ikan asin yang masih dilakukan secara tradisional yang membutuhkan bantuan sinar matahari untuk proses pengeringan dan mencegah agar ikan asin tidak membusuk. Namun sinar matahari tidak selalu tersedia, ketika cuaca sedang musim hujan atau menjumpai awan mendung, maka pedagang tidak bisa memproses pengeringan ikan asin, hal tersebut menjadi suatu masalah bagi produsen ikan asin. Untuk mengurangi kerugian dari masalah tersebut, ada pedagang yang mengambil jalan pintas menggunakan bahan kimia untuk proses pengawetan agar tidak membusuk. Namun ada beberapa produsen yang tetap menggunakan cara tradisional dengan bantuan sinar matahari, karena produsen tersebut tidak ingin mengambil resiko bahwa ketika ikan asin mengandung formalin, maka sama saja dengan berbuat jahat kepada orang lain (Gondo, 2023).

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara pra penelitian dapat disimpulkan bahwa praktik jual beli ikan asin dapat dilakukan secara langsung maupun pesanan. Dalam jual beli pesanan pedagang harus memperhatikan beberapa hal penting, yaitu dari segi kualitas produknya,

penetapan harga, waktu penyerahan barang dan harus mengetahui jual beli yang dilarang dalam Islam, contohnya seperti jual beli yang mengandung unsur *gharar*, *riba*, *najasy*, monopoli. Selain itu permasalahan tentang kendala yang dialami oleh produsen mengenai sinar mahatari sebagai sumber bantuan dalam proses penjemuran ikan asin. Walaupun pedagang mengalami kendala tersebut, pedagang tidak diperbolehkan melakukan dan menghalalkan segala cara untuk menghindari kendala tersebut, seperti penggunaan bahan kimia/formalin untuk pengganti bantuan sinar matahari, hal tersebut menimbulkan *mudharat* bagi pedagang itu sendiri ataupun bagi orang lain.

Dalam hal ini, peneliti ingin melakukan penelitian mengenai mekanisme praktik jual beli ikan asin yang dilakukan oleh distributor ikan asin di pasar ikan koperasi mina usaha Jetis, Cilacap. Serta menganalisis praktik jual beli ikan asin ditinjau dari segi etika bisnis Islam, di mana penting bagi pedagang untuk menerapkan etika bisnis Islam dalam hal kegiatan operasional seperti, etika dalam memproduksi ikan asin, etika dalam memasarkan hasil produksi ikan asin, dan bagaimana etika pedagang ikan asin dalam suatu pasar. Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “*Analisis Praktik Jual Beli Ikan Asin Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap)*”.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana praktik jual beli ikan asin di pasar ikan Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap?
2. Bagaimana praktik jual beli ikan asin di pasar ikan Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap ditinjau dari etika bisnis Islam.

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan praktik jual beli ikan asin di pasar ikan Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap?

- b. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan praktik jual beli ikan asin di pasar ikan Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap ditinjau dari etika bisnis Islam?

2. Kegunaan Penelitian

a. Secara Teoritis

Diharapkan penelitian ini akan memberikan pengetahuan dan wawasan tentang masalah yang diteliti, penelitian ini mengkaji mengenai praktik jual beli ikan asin serta penerapan etika bisnis Islam dalam transaksi jual beli, sehingga dapat digunakan sebagai sumber literatur.

b. Secara Praktis

1. Bagi Penulis

Dijadikan dasar atau landasan dalam pemahaman dan wawasan praktik jual ikan asin dalam perspektif etika bisnis Islam. Penelitian ini berguna untuk menambah khazanah keilmuan khususnya dalam bidang jual beli dan etika bisnis Islam.

2. Bagi Akademisi

Dapat dijadikan sebagai literatur atau bahan referensi bagi akademisi untuk mengkaji lebih dalam mengenai jual beli ikan asin yang berkaitan dengan penelitian ini.

3. Bagi Pihak Yang Berkepentingan

Dapat dijadikan bahan literatur bagi pihak yang berkepentingan, seperti distributor dan konsumen ikan asin. Dengan adanya penelitian ini pengetahuan distributor dan konsumen terhadap jual beli dan etika bisnis Islam meningkat. Distributor dan konsumen dapat mengetahui hal-hal yang diperbolehkan dan tidak diperbolehkan dalam jual beli, serta dalam menerapkan etika bisnis Islam.

D. Definisi Operasional

Definisi operasional merupakan uraian yang menjelaskan mengenai istilah-istilah dalam penelitian, agar tidak terdapat kesalahan penafsiran atau perbedaan pemahaman antara penulis dan pembaca. Berikut istilah yang perlu di tekankan:

1. Jual Beli

Menukarkan sesuatu dengan sesuatu (*muqabilat sya'i bi sayi'i*) merupakan pengertian jual beli menurut bahasa. Menurut syar'i berarti menukarkan harta benda dengan cara tertentu. Menurut fuqaha yang dikutip oleh Abu Al-rahman jual beli adalah pertukaran sesuatu dengan suatu harga (Achmad Zurohman and Eka Rahayu, 2019).

Inti dari perdagangan atau jual beli yaitu kontrak untuk pertukaran benda yang bernilai antara dua pihak berdasarkan prinsip kerelaan menurut perjanjian dan persyaratan yang dibenarkan ketentuan syara'. Ketentuan syara' yang dimaksud yakni jual beli yang dilakukan sesuai dengan syarat sah dan rukun-rukun. Jika syarat dan rukunnya tidak terpenuhi maka jual beli tersebut tidak sesuai dengan ketentuan syara'. Kemudian yang dimaksud dengan benda dalam jual beli yakni dapat berupa barang atau uang, benda tersebut diyakini berharga dan penggunaannya dibenarkan menurut syara' (Huda, 2011: 52). Jual beli yang di maksud dalam penelitian ini, yaitu pertukaran barang dengan uang antara dua belah pihak, dengan perasaan suka sama suka, maksud barang dalam jual beli ini adalah ikan asin.

2. Etika Bisnis Islam

Etika berasal dari kata Yunani *ethos*, yang dalam bentuk jamak (*ta etha*) berarti "tata krama atau kebiasaan". Pola hidup yang baik pada seseorang atau lingkungan masyarakat berkaitan dengan etika. Aristoteles mengungkapkan bahwa etika mencakup gagasan tentang kualitas dan sikap, jika etika dikaitkan dengan perilaku, maka suatu perilaku dikatakan etis jika di dalamnya ada kerangka baik dan benar (Asy'arie, 2016: 1).

Bisnis merupakan organisasi yang mengelola barang dan jasa untuk memperoleh laba (Ebert, 1995: 3). Kegiatan jual beli di pasar harus menerapkan nilai-nilai etika bisnis Islam. Dengan kita menerapkan etika bisnis Islam, usaha kita akan memberikan kemashlahatan dan keberkahan untuk diri sendiri ataupun orang lain. Begitu juga dengan jual beli ikan asin di Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap harus menerapkan etika bisnis Islam, penerapan etika bisnis Islam pada jual beli ikan asin akan memberikan kemaslahatan bagi penjual dan pembeli.

Etika bisnis Islam yang dimaksud dalam penelitian ini yakni seperangkat prinsip moral yang membedakan baik dan buruk dalam berbisnis sesuai dengan syariat Islam. Etika bisnis Islam dalam penelitian ini berisi mengenai etika pedagang dalam produksi, etika pemasaran Islam, dan etika pedagang di pasar.

3. Ikan Asin

Ikan asin merupakan salah satu produk olahan perikanan tradisional yang dibuat dengan cara mengeringkan ikan. Proses ini membantu mencegah proses pembusukan yang bisa terjadi setelah ikan mati ditangkap (Ayu, 2018). Ikan asin yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu merupakan salah satu produk olahan ikan yang di awetkan dengan garam dengan melalui proses pengasinan dan pengeringan.

E. Kajian Pustaka

Dalam hal ini, kajian pustaka meliputi uraian teori-teori kepustakaan yang diadaptasi dari buku, jurnal-jurnal atau penelitian sebelumnya. Dalam skripsi ini, peneliti mengambil beberapa referensi dari buku, jurnal dan sebagainya, sehingga peneliti dapat dengan mudah menemukan informasi yang lebih rinci mengenai topik penelitian kajian pustaka juga seringkali disebut dengan tinjauan pustaka.

Dalam Skripsi yang ditulis oleh Wahyu Rizki Ramadan yang berjudul “Etika Pedagang Ikan Asin Pasar Minggu Kota Bengkulu dalam Menjalankan Akad Jual Beli Kredit”. Dapat diketahui hasil dari penelitian tersebut yakni

tinjauan etika bisnis terhadap praktik jual beli kredit ikan asin belum sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam menurut Rasulullah SWT. Dalam praktiknya penulis menemukan bahwa pedagang ikan asin tidak menggunakan prinsip amanah dan melanggar syarat pembayaran yang disepakati bersama. Persamaan penelitian ini yakni, penggunaan metode penelitian kualitatif, persamaan salah satu variabel yakni sama - sama meneliti mengenai etika bisnis Islam pada praktik jual beli dan persamaan pada teknik pengumpulan data (Ramadan, 2021).

Dalam jurnal yang ditulis oleh Rizky Aditya Ramdhan dan Khusnul Fikriyah yang berjudul “Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Ikan Cupang dengan Sistem Lelang Online di Instagram Wilayah Sidoarjo”. Dapat diketahui hasil dari penelitian tersebut adalah Pedagang ikan sudah menerapkan konsep etika bisnis Islam, penjual mengetahui terkait halal dan haram dalam kegiatan muamalah, penjual tidak pernah melakukan kecurangan dalam proses jual beli tersebut. Persamaan penelitian ini adalah obyek penelitian fokus pada etika bisnis Islam (Ramadhan and Fikriyah, 2022).

Dalam skripsi yang ditulis oleh Ayu Rahmah Hayati yang berjudul “Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Jual Beli Meubel di UD.Wono Salam Paju Ponorogo”. Sebagai hasil dari penelitian tersebut adalah UD.Wono salam melanggar nilai-nilai etika bisnis Islam yaitu tidak tertib dan disiplin dalam menjalankan usahanya, hal tersebut berarti bahwa penjualan barang pesanan di UD.Wono Salam belum memenuhi syarat sesuai dengan etika bisnis Islam. Hal ini dibuktikan dengan penggantian objek pesanan pembeli karena pihak UD, mengganti objek secara sepihak dan melanggar aksioma dalam etika bisnis Islam. (Hayati, 2018).

Dalam jurnal yang ditulis oleh Abd Adim dan Abdul Salam yang berjudul “Analisis Praktek Penjualan Para Pedagang Sembako Muslim dalam Prespektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Pedagang Muslim Sembako di Pasar Tradisional Ambarketawang, Gamping Kabupaten Sleman)”. Dari hasil penelitian ini terlihat bahwa sebagian besar pedagang sembako di pasar

tradisional Ambar Ketawang Gamping Sleman paham terhadap nilai etika bisnis Islam, mereka tahu bahwa ketika berdagang atau menjual mereka harus jujur dan dapat dipercaya, tidak melakukan kecurangan. Perbedaan dalam penelitian ini yakni perbedaan obyek penelitian yang berupa praktek penjualan para pedagang sembako, dalam penelitian saya obyek penelitian berupa praktek jual beli ikan asin (Adim and Salam, 2021).

Dalam jurnal yang ditulis oleh Tyas Fariha Syahputri dan Sri Abidah Suryaningsih dengan judul “Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Sembako Di Pasar Kerudus Surabaya”. Dari hasil penelitian menyatakan bahwa transaksi jual beli sembako di pasar Kerudus Surabaya hanya menerapkan empat prinsip etika bisnis Islam, yaitu prinsip kesatuan, keseimbangan, kehendak bebas dan prinsip tanggung jawab, untuk penerapan prinsip kejujuran belum diterapkan, karena masih banyak pedagang yang tidak jujur dalam memberikan informasi kondisi barang yang dijual. Bentuk jual beli yang diterapkan oleh pedagang yaitu ba’i an-naqd, ba’i salam, ba’i ajal, dan ba’imusawamah. Persamaan penelitian ini yaitu, penggunaan variabel berupa etika bisnis Islam, serta metode penelitian yang digunakan berupa penelitian lapangan, dengan pendekatan kualitatif deskriptif (Syahputri and Suryaningsih, 2022).

Dalam jurnal penelitian yang ditulis oleh Dela Santiani, dkk dengan judul “Pola Perilaku Membeli Antara Pedagang Dan Pembeli Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Di Pasar Wiraseda Kabupaten Pekalongan)”. Hasil dari penelitian tersebut yaitu pedagang di pasar Wiraseda dalam transaksi jual beli yang dilakukan telah sesuai dengan Syariat Islam dan telah menerapkan etika Bisnis Islam, misalnya penjual jujur dalam takaran menimbang, keadilan harga, menjamin kualitas produk yang diperjualbelikan. Perbedaan penelitian ini adalah penggunaan objek, dalam penelitian saya menggunakan objek jual beli ikan asin (Setiani and dkk, 2022).

Dalam jurnal penelitian yang ditulis oleh Nine Haryanti dan Trisna Wijaya dengan judul “Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam pada Pedagang di PD Pasar Tradisional Pancasila Tasikmalaya.” Hasil

penelitian tersebut adalah pasar tradisional Pancasila Tasikmalaya menunjukkan bahwa prinsip-prinsip etika bisnis Islam belum sepenuhnya di terapkan dalam aktivitas jual belinya. Terdapat beberapa penyimpangan yang dilakukan oleh pedagang yaitu, pedagang melalaikan shalat, kecurangan dalam timbangan, menjual barang dibawah harga pasar, pedagang kurang jujur tidak membayar hutang ke suplier, sikap kurang ramah pedagang dan perlakuan berbeda terhadap konsumen yang ditunjukkan pedagang dan masih terdapat produk olahan makanan yang menambahkan formalin. Persamaan penelitian ini adalah fokus penelitian kepada etika bisnis Islam yang diterapkan pedagang, metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif dengan metode pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan dokumentasi (Haryanti and Wijaya, 2019).

Dalam jurnal penelitian yang ditulis oleh Wahyu Sri Bintang Romadon dan Izzani Ulfi dengan judul “Penerapan Etika Bisnis Islam pada Pedagang Sembako di Desa Jumbleng Indramayu”. Hasil penelitian penelitian tersebut yaitu pedagang sembako di Desa Jumbleng masih ada yang belum menerapkan prinsip etika bisnis Islam. Hal tersebut dikarenakan masih kurangnya pengetahuan dan pemahaman etika bisnis Islam para pedagang Sembako (Romadona and Ulfi, 2021).

Beberapa penelitian sebelumnya yang saya gunakan sebagai referensi, dapat diambil dari variabel persamaan dan objek penelitian yang sesuai, sehingga dapat dijadikan rujukan penelitian saya. Adapun perbedaan dan persamaan dari keenam peneliti diatas saya sajikan dalam bentuk tabel sebagai berikut :

Tabel 2 Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu

No	Nama dan Institut	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Wahyu Rizki Ramadan (Skripsi, IAIN	<i>“Etika Pedagang Ikan Asin Pasar Minggu Kota Bengkulu</i>	- Persamaan penelitian ini yakni, penggunaan metode penelitian kualitatif,	- Perbedaan pada penelitian ini yakni terdapat pada objek tempat

	Bengkulu, 2021).	<i>dalam Menjalankan Akad Jual Beli Kredit” .</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Persamaan salah satu variabel yakni sama-sama meneliti mengenai etika bisnis Islam pada praktik jual beli dan - Persamaan pada teknik pengumpulan data. 	<ul style="list-style-type: none"> penelitian, - Penelitian ini berfokus pada jual beli kredit dan perbedaan pada teknik pengambilan sampel - Penelitian ini menggunakan teknik <i>Sampling Jenuh</i>.
2.	Rizky Aditya Ramdhan dan Khusnul Fikriyah. (Skripsi, Universitas Negeri Surabaya, 2022).	<i>“Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Ikan Cupang dengan Sistem Lelang Online di Instagram Wilayah Sidoarjo ”</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Fokus Penelitian berpacu pada konsep etika bisnis Islam - Metode Penelitian Kualitatif 	<ul style="list-style-type: none"> - Perbedaaan penggunaan variabel, yakni jual beli ikan cupang dan sistem lelang online - Proses pengumpulan data tidak menggunakan dokumentasi.
3.	Ayu Rahmah Hayati. (Skripsi Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2018).	<i>“Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktik Jual Beli Meubel di UD. Wono Salam Paju Ponorogo ”</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Jenis Penelitian menggunakan Field Research. - Metode pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi - Metode Penelitian menggunakan metode kualitatif. 	<ul style="list-style-type: none"> - Perbedaan lokasi penelitian - Perbedaan obyek penelitian, penelitian ini mengambil fokus pada praktik jual beli meubel.
4.	Abd Adim dan Abdul Salam. (Jurnal,	<i>“Analisis Praktek Penjualan Para</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Penggunaan Teknik Pengumpulan data menggunakan 	<ul style="list-style-type: none"> - Perbedaan lokasi penelitian - Perbedaan

	Universitas Islam Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2021).	<i>Pedagang Sembako Muslim Dalam Prespektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Pedagang Muslim Sembako di Pasar Tradisional Ambarketawang, Gamping Kabupaten Sleman) ”</i> .	observasi, wawancara. - Persamaan fokus variabel yakni tentang etika bisnis Islam - Jenis Penelitian berupa field research (penelitian lapangan).	Obyek penelitian, penelitian ini berfokus pada jual beli sembako.
5.	Tyas Fariha Syahputri dan Sri Abidah Suryaningasih (Jurnal, Universitas Negeri Surabaya, 2022).	<i>“Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Sembako Di Pasar Kerudus Surabaya”</i> .	- Penggunaan Variabel berupa Etika Bisnis Islam - Jenis metode penelitian berupa penelitian kualitatif deskriptif - Penggunaan sumber data primer. - Teknik Pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dokumentasi. - Penggunaan teknik analisis data berupa Triangulasi.	- Penggunaan objek penelitian, penelitian saya objek penelitian berupa ikan asin. - Penggunaan lokasi penelitian
6.	Dela Setiani, dkk (Jurnal, IAIN Pekalongan, 2022).	<i>“Pola Perilaku Membeli Antara Pedagang dan Pembeli Ditinjau dari Etika Bisnis Islam (Studi</i>	- Jenis penelitian berupa kualitatif - Metode pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dan	- Penggunaan objek penelitian, penelitian saya menggunakan objek berupa jual beli ikan asin.

		<i>Kasus di Pasar Wirasada Kabupaten Pekalongan).</i>	<ul style="list-style-type: none"> - dokumentasi - Penggunaan variabel etika Bisnis Islam 	<ul style="list-style-type: none"> - Perbedaan lokasi penelitian.
7.	<p>Nine Haryanti dan Trisna Wijaya</p> <p>(Jurnal, UIN Bandung, 2019).</p>	<p><i>“Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam Pedagang di PD Pasar Tradisional Pancasila Tasikmalaya”.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Fokus Penelitian berupa etika bisnis Islam. - Jenis penelitian berupa kualitatif - Metode pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. 	<ul style="list-style-type: none"> - Perbedaan lokasi penelitian - Penelitian saudara nine dan trisna hanya berfokus pada etika bisnis Islam, sedangkan dalam penelitian ini juga membahas mengenai mekanisme praktik jual beli.
8.	<p>Wahyu Sri Bintang Romadon dan Izzani Ulfi</p> <p>(Jurnal, Universitas Gunadarma, 2021)</p>	<p><i>“Penerapan Etika Bisnis Islam pada Pedagang Sembako di Desa Jumbleng Indramayu.”</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Fokus penelitian terdapat kesaamaan yaitu Etika Bisnis Islam. - Jenis penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif. 	<ul style="list-style-type: none"> - Perbedaan obyek penelitian, penelitian saudara wahyu dan izzani yaitu pada pedagang sembako, sedangkan pada pada penelitian ini kepada pedagang ikan asin. - Perbedaan lokasi penelitian.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan adalah suatu pembahasan mengenai garis besar bab-bab yang akan dibahas. Sistematika penulisan skripsi ini meliputi :

Bab I merupakan pendahuluan, yang berisi beberapa hal mendasar yaitu latar belakang masalah, rumusan masalah, definisi operasional, tujuan penelitian dan kegunaan penelitian, kajian pustaka dan sistematika pembahasan.

Bab II merupakan landasan teori, yang memuat uraian tentang teori yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas, meliputi; pengertian jual beli, rukun dan syarat jual beli, macam-macam jual beli, jual beli yang dilarang, pengertian etika bisnis Islam, etika produksi Islam, etika pemasaran dalam Islam, serta etika pedagang di pasar.

Bab III merupakan uraian mengenai metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini. Metode penelitian terdiri dari jenis penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

Bab IV merupakan uraian mengenai hasil dan pembahasan dalam penelitian, terdiri dari gambaran umum Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap dan pembahasan mengenai praktik jual beli ikan asin perspektif etika bisnis Islam studi pada Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap

Bab V merupakan uraian mengenai penutup, yang berisi kesimpulan dalam penelitian ini dan saran-saran yang menjadi masukan atas penelitian ini untuk di kaji lebih lanjut.

BAB II LANDASAN TEORI

A. Etika Bisnis Islam dalam Jual Beli

1. Pengertian Etika Bisnis Islam

a. Etika

Rafik Issa Bekum (2004) mendefinisikan bahwa etika terdiri dari prinsip moral yang membedakan baik dan buruk. Menurut kamus, kata etika memiliki banyak makna, makna pertama adalah “prinsip tingkah laku yang menjadi pedoman individu dan kelompok”, makna kedua adalah “studi moral”. Secara terminologis, kata etika sangat dekat artinya dengan istilah Al-Qur’an *al-khuluq* (Rivai, Veithzal, 2012: 2). Etika sebagai praksis merupakan nilai-nilai dan norma-norma moral sejauh dipraktikkan atau justru tidak dipraktikkan, walaupun seharusnya dipraktikkan (Bertens, 2022: 26).

Menurut O.P Simorangkir (2000), etika merupakan pandangan manusia dalam berperilaku menurut ukuran dan nilai yang baik (Echdar & Maryadi, 2012: 2). Etika adalah berbuat benar, menghindari untuk tidak berbuat salah, memenuhi hak dan kewajiban sesuai dengan moralitas, dan bertanggung jawab atas segala sesuatu. Islam mendefinisikan etika sebagai moralitas Islam dalam segala aktivitas, termasuk aktivitas dalam jual beli. Oleh karena itu, penting bagi umat muslim untuk menerapkan etika dalam aktivitas, salah satunya aktivitas dalam bisnis, sehingga kita akan selamat dunia akhirat (Rivai, Veithzal, 2012: 3).

b. Bisnis

Dalam bahasa inggris arti kata bisnis yaitu “*business*”, berasal dari kata dasar *busy* yang berarti “sibuk”. Dalam kamus lengkap bahasa inggris karangan Wojowasito dan Poewadarminta (2007), *business* diterjemahkan menjadi pekerjaan, perdagangan, perusahaan atau urusan. Sehingga bisnis dapat diartikan sebagai suatu kesibukan atau aktivitas

dan pekerjaan yang mendatangkan profit atau nilai tambah. Sedangkan dalam ilmu ekonomi, bisnis merupakan organisasi yang menjual barang dan jasa kepada konsumen dengan tujuan memperoleh laba (Echdar & Maryadi, 2012: 18).

Bisnis adalah cara bertukar barang dengan harapan menghasilkan keuntungan, dapat melibatkan pembelian dan penjualan barang atau penyedia layanan (Fauzia, 2013: 1). Bisnis adalah kegiatan ekonomis, mencakup kegiatan tukar-menurkar, jual beli, memasarkan, memproduksi, bekerja, mempekerjakan dan interaksi manusiawi lainnya, dengan tujuan memperoleh untung (Bertens, 2022: 7). Bisnis dalam Islam bertujuan untuk kebaikan yang dilakukan dengan cara yang baik. Keuntungan yang baik dicapai dengan cara yang baik (Asy'arie, 2016: 46).

c. Etika Bisnis Islam

Zimemerer mengatakan etika bisnis merupakan sebuah kode etik mengenai perilaku pelaku bisnis berdasarkan pada norma dan nilai-nilai moral, dijadikan sebagai tuntutan dalam membuat keputusan dalam memecahkan persoalan yang ada. Etika bisnis merupakan modal untuk mempertahankan loyalitas pemilik kepentingan, untuk membuat suatu keputusan dan memecahkan berbagai persoalan perusahaan (Sudarso & dkk, 2021: 22).

Etika Bisnis Islam adalah penerapan perilaku dalam menjalankan bisnis untuk mencari laba dan tidak keluar dari perilaku, moral dan norma ajaran agama (Aprianto & dkk, 2020: 7). Dengan menerapkan etika bisnis Islam dalam suatu aktivitas bisnis, maka tidak ada kekhawatiran yang timbul, karena telah dipastikan sebagai sesuatu yang baik dan benar (Silviyah and Lestari, 2022). Etika bisnis Islami adalah suatu kebiasaan atau budaya moral yang terkait dengan aktivitas bisnis. Etika bisnis Islam juga berarti studi tentang seseorang yang melakukan transaksi bisnis yang menguntungkan kedua pihak sesuai dengan nilai-nilai Islam (Aziz, 2013: 35).

Adapun langkah awal dalam memulai etika bisnis Islami (Aziz, 2013: 39), yaitu :

- 1) Niat yang ikhlas mengharap ridha Allah SWT
- 2) Profesional
- 3) Jujur & Amanah
- 4) Tidak melanggar prinsip syariah
- 5) Ukhuwah Islamiyah

2. Dasar Hukum Etika Bisnis Islam

Semua pelaku usaha selalu menginginkan keuntungan/*profit* yang banyak. Berharap bisnisnya tidak akan rugi. Sehingga seringkali pelaku usaha melakukan perbuatan bisnis yang merugikan pihak lain demi mendapatkan keuntungan yang banyak. Salah satu contohnya yaitu memakan harta orang lain dengan cara yang tidak syariatkan.

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya : “Dan janganlah kalian memakan harta sebagian yang lain dengan cara yang bathil. Dan janganlah pula kalian membawa urusan harta itu kepada hakim, agar kamu dapat memakan sebagian dari harta manusia dengan cara yang dosa sedangkan kalian mengetahui.” (Q.S Al-Baqarah ayat 188).

Tafsir ayat di atas adalah Allah SWT melarang kita untuk tidak memakan harta orang lain dengan cara yang tidak di syariatkan. Menjaga dan menghargai harta orang lain sama saja dengan menjaga harta kita sendiri, mengganggu harta orang lain terhitung sebagai tindak kejahatan. Memakan dengan jalan yang bathil mencangkup segala benda yang diambil dengan cara yang tidak benar, seperti; riba, perjudian, penipuan, suap, mencuri, merampas. Harta yang haram akan mengantarkan seseorang kepada neraka, karena setiap tubuh yang tumbuh dari harta yang haram lebih pantas untuk masuk neraka (Zuhaili, 2016: 408).

Dalam etika bisnis Islam, pelaku usaha diharuskan melakukan aktivitas bisnis dilandasi dengan etika yang mencangkup perilaku yang baik dan benar, seperti anjuran untuk berkata jujur dan mengatakan

sebenarnya. Islam sangat mencela timbulnya penipuan dalam praktik bisnis, tindakan penipuan dapat menyebabkan kerugian bagi orang lain. Seperti pengurangan timbangan dan takaran (Aziz, 2013: 110). Allah berfirman dalam surah Al-Rahman ayat 9 :

وَأَقِيمُوا الْوَزْنَ بِالْقِسْطِ وَلَا تُخْسِرُوا الْمِيزَانَ

Artinya: “Dan tegakanlah timbangan itu dengan adil dan janganlah kamu mengurangi neraca itu”. (Q.S Al-Rahman ayat 9).

Tafsir ayat di atas adalah sebuah larangan terhadap tindakan kezaliman dan kecurangan dalam timbangan. Kemudian Allah SWT menekankan pentingnya berlaku adil dan seimbang. Ukurlah timbangan kalian dengan adil, jujur, jangan kalian berbuat curang dan jangan mengurang-ngurangnya sedikitpun (Zuhaili, 2016: 231).

3. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam

Prinsip-prinsip etika bisnis Islam yang menjadi dasar adalah sifat-sifat Rasulullah SAW yang terdiri dari :

a. Shiddiq

Shiddiq artinya benar. Dalam konteks menjalankan bisnis Islam tidak hanya benar dalam perkataan/ucapan namun juga dituntut secara perbuatan.

b. Amanah

Amanah artinya dapat di percaya. Menjalankan bisnis sangat dibutuhkan kepercayaan antara pebisnis dan konsumen, untuk menumbuhkan kepercayaan seseorang kepada pelaku bisnis, pebisnis harus bertanggungjawab memenuhi sesuatu sesuai dengan ketentuan atau kesepakatan antara pebisnis dengan konsumen, sehingga tidak mengecewakan/merugikan salah satu pihak.

c. Tabligh

Artinya menyampaikan. Menjalankan bisnis Islam harus sesuai dengan kondisi barang yang akan dijual, tidak menutup-nutupi kualitas

barang tersebut, kemudian sampaikan dengan bahasa yang mudah dipahami oleh semua orang.

d. Fathonah

Fathonah artinya cerdik/cerdas. Dalam menjalankan bisnis Islam juga harus cerdas, cerdas dalam berkomunikasi bersama konsumen, cerdas mengatur strategi marketing, cerdas mempromosikan barang, cerdas dalam membaca situasi dalam menjalankan bisnis (Aprianto & dkk, 2020: 13).

4. Urgensi Etika dalam Bisnis Islam

- a. Aspek Teologis, bahwa etika dalam Islam merupakan ajaran Allah SWT yang diturunkan kepada Rasulullah SAW, baik dalam Al-Qur'an maupun Sunnah.
- b. Aspek watak manusia yang ingin cenderung mengutamakan keinginan (*will*) diatas kebutuhannya (*need*). Oleh karena itu, seandainya bisnis mereka tidak menggunakan etika, maka mereka akan melanggar etika (Islam).
- c. Aspek sosiologis (*Reality*), yang sebenarnya timbul dari sifat dasar atau perilaku manusia yang membuatnya tidak bermoral, pada akhirnya akan menimbulkan persaingan yang tidak sehat dan semakin keras di dunia global. Oleh karena itu, prinsip etika menjadi penting dalam dunia bisnis, agar mereka memahami dan menyadari mana wilayah yang sah dilakukan dan mana pula yang tidak boleh dilanggar dalam melakukan usaha.
- d. Aspek perkembangan teknologi yang semakin pesat, teknologi yang semakin canggih satu sisi dapat mendatangkan nilai positif yang semakin mempermudah dan mempercepat pemenuhan kebutuhan manusia, namun disisi lain dampak negatifnya pasti akan terjadi, untuk meninggalkan aspek negatifnya nilai etika menjadi penting (Mardani, 2014).

5. Etika Pedagang dalam Islam

Etika dan adab perdagangan disebut juga sebagai strategi dalam berdagang (Zamzam and Aravik, 2020: 73). Berikut tuntunan yang diajarkan Nabi Muhammad SAW mengenai etika pedagang dalam Islam :

a. Jujur (Transparan)

Modal dalam bisnis adalah jujur dan adil, inilah yang diajarkan Nabi Muhammad kepada kita. Ketika orang jujur dan adil, maka akan membangun kepercayaan antara diri kita sendiri dan orang lain. Jujur dalam pengertian yang lebih luas yaitu tidak berbohong, tidak menipu, tidak mengada-ada, tidak berkhianat, serta tidak pernah ingkar janji.

b. Menghormati konsumen

Ketika seseorang membeli atau menjual sesuatu, seseorang tersebut seharusnya menunjukkan rasa hormat kepada orang lain, karena dalam Islam praktik jual beli merupakan cara untuk membantu orang lain.

c. Berlaku adil terhadap konsumen

Berlaku adil terhadap konsumen merupakan sebuah keharusan, terutama dalam menentukan mutu (kualitas) dan ukuran (kuantitas) pada setiap takaran dan timbangan.

d. Konsumen adalah saudara

Seorang penjual seharusnya menjalin hubungan baik dengan rekan kerjanya. Islam menekankan hubungan konstruktif dengan siapapun, include antar sesama pelaku dalam bisnis. Islam tidak menghendaki dominasi pelaku yang satu diatas yang lain, baik dalam bentuk monopoli, oligopoli.

e. Tidak memasang harga terlalu tinggi

Dalam konsep Islam penentuan harga ditentukan oleh mekanisme pasar, yaitu bergantung pada penawaran. Mekanisme pasar, yaitu bergantung pada penawaran dan permintaan.

f. Tidak terlalu berpikir pada keuntungan

Mengejar keuntungan memang tidak salah, tetapi ketika bisnis menjadi terlalu fokus untuk menghasilkan uang sebanyak mungkin, hal ini dapat menyebabkan kondisi bisnis yang lebih buruk bagi semua orang yang terlibat.

g. Tidak menggunakan sumpah dalam berdagang

Islam sangat mengecam orang yang suka bersumpah dalam berdagang. Islam tidak menyukai perilaku ini, karena dapat mengurangi keberkahan dalam bisnis.

h. Menempati janji

Pedagang yang baik adalah orang yang selalu menepati janjinya, baik kepada pembeli maupun kepada pengusaha lainnya.

i. Tertib administrasi

Dalam dunia perdagangan wajar terjadi praktik pinjam meminjam. Dalam hubungan bisnis Al-Qur'an mengajarkan perlunya administrasi hutang-piutang tersebut, agar manusia terhindar dari kesalahan yang mungkin terjadi.

6. Etika Produksi Islam dalam Jual Beli

Monzer Kahf (1995) mengemukakan bahwa produksi merupakan pengambilan manfaat dari setiap partikel pada alam semesta dan merupakan tujuan ideologi umat muslim. Dalam pandangan Islam, produksi merupakan upaya manusia untuk meningkatkan tidak hanya kondisi material, tetapi juga moralnya dan sebagai sarana untuk mencapai tujuannya di hari akhirat kelak (Aziz, 2013: 146). Produksi adalah penciptaan barang dan jasa, proses ini melibatkan mengubah bahan baku menjadi sesuatu yang berguna atau diinginkan dan membentuk nilai tambah terhadap barang dan jasa. Berikut aktivitas produksi :

- a. Produk apa yang dibuat
- b. Berapa kuantitas produk yang dibuat
- c. Mengapa produk tersebut dibuat
- d. Dimana dan Kapan produk tersebut dibuat

Prinsip Produksi dalam Islam berarti memproduksi hal-hal yang diperbolehkan atau halal, ini mencakup segala sesuatu mulai dari bahan baku yang digunakan, hingga cara produk tersebut diproduksi. Prinsip prinsip produksi menurut muhammad mubarak adalah sebagai berikut: (1) dilarang memproduksi dan memperdagangkan komoditas yang dilarang dalam syariah, (2) tidak diperbolehkan melakukan produksi dengan kedzaliman, (3) larangan melakukan penimbunan barang. Tujuan produksi dalam islam adalah menyediakan barang dan jasa yang memberikan maslahat maksimum bagi konsumen (Dermawan and Anshori, 2022)

Pemahaman produksi dalam Al-Qur'an memiliki arti sebagai bentuk usaha keras dalam pengembangan faktor-faktor sumber produksi yang diperoleh. Allah SWT berfirman dalam Al-Qur'an:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تُحَرِّمُوا طَيِّبَاتٍ مَّا أَحَلَّ اللَّهُ لَكُمْ وَلَا تَعْتَدُوا إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُعْتَدِينَ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu haramkan apa-apa yang baik yang telah halalkan bagi kamu, dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas”. (QS. Al-Maidah, 5:87).

Ayat di atas menjelaskan bahwa dalam produksi, sumber daya alam tidak boleh dieksploitasi secara berlebihan, tetapi harus dikelola dengan baik, dan manusia tidak boleh melampaui batas (Aziz, 2013: 145).

Etika produksi adalah seperangkat prinsip dan nilai-nilai yang menegaskan benar dan salahnya proses produksi atau dalam proses penambahan nilai guna barang. Etika bisnis dalam fungsi produksi berkaitan dengan bahan baku yang digunakan dalam proses produksi. Bisnis harus jujur saat berkomunikasi dengan konsumen tentang bahan yang digunakan dalam proses produksi. Hal ini termasuk tidak berbohong tentang kandungan/komposisi bahan, apakah didaur ulang atau tidak, atau menggunakan bahan tambahan lainnya, seperti menggunakan bahan pengawet (Aripin & Negara, 2021: 30).

7. Etika Pemasaran Islam dalam Jual Beli

Etika pemasaran merupakan etika yang berkaitan dengan proses memasarkan barang dapat berperilaku etis dan mengambil keputusan yang baik. Menurut Philip Kotler (1997), pemasaran merupakan Pemasaran adalah proses menciptakan, menawarkan, dan menukar produk untuk mendapatkan apa yang kita inginkan atau butuhkan (Aripin & Negara, 2021: 23).

Kasus etika pemasaran melibatkan pertanyaan tentang cara menentukan harga produk, cara mempromosikannya, dan jenis iklan apa yang akan dijalankan. Etika bisnis mengarahkan untuk menjaga kewajaran dalam mengambil keuntungan dalam menjual produk. Penetapan harga harus memperhatikan kondisi perekonomian dan menjaga keterjangkauan konsumen. Pedagang tidak bisa begitu saja mengabaikan daya beli masyarakat, meski produk yang dijual sangat dibutuhkan masyarakat (Aripin & Negara, 2021: 33).

Menurut Muhammad dan Alimin, etika pemasaran syariah mengenai etika pemasaran dalam konteks distribusi, yaitu ; Rasulullah melarang umat Islam menimbun barang dan tidak mendistribusikannya ke pasar. Penimbunan barang biasanya dilakukan dengan tujuan untuk dijual ketika barang sudah sedikit atau langka sehingga harganya mahal. Penimbunan termasuk dalam aktivitas yang mengandung kedzaliman dan karenanya berdosa (Idri, 2015: 133). Rasulullah bersabda :

عَنْ مَعْمَرٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: مَنْ احْتَكَرَ فَهُوَ حَا طِرٌ

Artinya: “Dari Ma’mar ia berkata, Rasulullah SAW bersabda: “Barang siapa yang menimbun barang, maka ika akan bersalah (berdosa).” (HR. Muslim).

Distribusi merupakan proses yang menunjukkan penyaluran barang dari produsen sampai ke tangan masyarakat konsumen. Berikut etika pemasaran dalam konteks distribusi :

a. Barang dijamin keamanan dan keutuhannya

Dalam mendistribusikan barang atau harta, seseorang harus menjamin mengenai keamanan dan keutuhan barang tersebut, menjaga keamanan dan keutuhan barang merupakan salah satu kewajiban bagi pedagang, hal ini mencerminkan bahwa pedagang tersebut menempati janji mengenai kualitas produknya. Hal ini sejalan dengan firman Allah dalam surah al-An'am ayat 152 (Idri, 2015: 283):

وَلَا تَقْرُبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ وَأَوْفُوا بِالْكَيْلِ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ لَا تُكَلِّفُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُوا وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَىٰ وَبِعَهْدِ اللَّهِ

Artinya: Dan janganlah kamu dekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih bermanfaat, hingga sampai ia dewasa. Dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak memikulkan beban kepada seseorang melainkan sekedar kesanggupannya. Dan apabila kamu berkata, maka hendaklah kamu berlaku adil, kendatipun ia adalah kerabat(mu), dan penuhilah janji Allah. Yang demikian itu diperintahkan Allah kepadamu agar kamu ingat.

b. Konsumen mendapatkan pelayanan yang ramah, cepat, dan tepat

Dalam memberikan pelayanan terhadap konsumen, setiap pihak harus bekerja secara profesional dan terampil. Sifat profesional dan terampil ini digambarkan dalam Al-Qur'an surat Al-Isra ayat 84 yang berbunyi (Nurhadi, 2020):

قُلْ كُلٌّ يَعْمَلُ عَلَىٰ شَاكِلَتِهِ فَرَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَنْ هُوَ أَهْدَىٰ سَبِيلًا

Artinya : “Katakanlah: masing-masing bekerja menurut bentuk (bakatnya) tuhanmu lebih mengetahui orang yang menjadapat jalan yang terlebih baik”. (QS. al-Isra ayat 84).

Seseorang harus bekerja dengan penuh ketekunan dan mencurahkan keahliannya. Jika seseorang bekerja sesuai dengan kemampuannya maka akan melahirkan hal-hal yang optimal. Melayani dengan sepenuh hati, tidak mengabaikan perintah serta aturan-aturan yang telah di tetapkan Allah SWT.

B. Jual Beli Ikan Asin dan Problematikanya

1. Pengertian Jual Beli

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), jual beli diartikan sebagai “persetujuan saling mengikat antara penjual, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual” (Ikit & dkk, 2018: 70). Jual beli dalam pengertian *fiqh* disebut dengan *al-ba'i*, yang secara etimologis berarti mengganti atau menjual. Definisi jual beli dikemukakan oleh Wahbah al-Zuhaily, yang juga dikutip oleh Abdul Rahman Ghazaly, dkk (2010), mengatakan bahwa jual beli adalah pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain (Ghazaly and dkk, 2010).

Sayyid Sabiq mendefinisikan jual beli sebagai pertukaran harta atas dasar kerelaan, atau pemindahan hak kepemilikan yang sah. Pengertian lain dari para ulama hanafiyah yang dikutip oleh Wahbah Al-Zuhaily mengartikan bahwa jual beli adalah pertukaran harta dengan harta dengan cara tertentu atau pertukaran harta yang sepadan sesuai dengan keinginan kedua pihak dengan cara tertentu. Dalam definisi yang dikemukakan oleh hanafiyah pada bagian “cara tertentu” memiliki maksud bahwa jual beli dilakukan melalui proses ijab dan qabul (Ghazaly & dkk, 2010: 67).

2. Rukun dan Syarat Jual Beli

Rukun dan Syarat jual beli dikalangan jumbuh ulama yang di kutip oleh Rozalinda (2017), terdapat 3 rukun dan syarat jual beli yaitu :

a. *Ba'i wa Musytari* (penjual dan pembeli)

1) Berakal (*Mumayiz*)

Apabila seseorang melakukan jual beli dan orang tersebut adalah orang gila dan anak kecil yang tidak berakal, maka jual beli dipandang tidak sah. Dikalangan ulama hanafiyah, malikiyah dan hanabilah berpendapat bahwa transaksi dipandang sah, walaupun dilakukan oleh anak kecil yang telah mumayiz dengan syarat ada izin dari walinya.

2) Atas Kemauan Sendiri

Jual beli yang sah didasarkan atas perasaan suka sama suka, jual beli yang terdapat unsur paksaan dan intimidasi pihak ketiga tidak sah.

3) Bukan Pemboros dan Pailit

Seseorang yang boros dilarang melakukan jual beli, dengan tujuan untuk menjaga hartanya dari kesia-siaan. Sedangkan bagi orang yang pailit dilarang melakukan jual beli karena menjaga hak orang lain.

b. *Mabi'wa Tsaman* (Benda atau Uang)

- 1) Milik Sendiri
- 2) Benda yang diperjualbelikan jelas ukuran, sifat dan jenisnya.
- 3) Benda yang diperjualbelikan diperbolehkan syariat untuk memanfaatkannya.

c. Ijab dan Kabul

- 1) Diucapkan oleh orang yang mampu (*aliyah*)
- 2) Kabul sesuai dengan ijab, misalnya seseorang mengucapkan “saya jual barang ini dengan harga sekian”, kemudian dijawab “saya beli barang ini sesuai kesepakatan” (Rozalinda, 2017: 65).

3. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli disyariatkan berdasarkan Al-Qur'an, Sunnah dan Ijma. Dilihat dari aspek hukum, jual beli hukumnya mubah kecuali jual beli yang dilarang oleh syara'. Berikut dasar hukum jual beli :

وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ وَأَتَّقُوا اللَّهَ

وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Artinya: “dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli, dan janganlah penulis dan saksi yang sulit menyulitkan jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah maha mengetahui segala sesuatu” (Q.S Al-Baqarah ayat 282).

Makna dari ayat di atas yaitu menunjukkan diperintahkannya mempersaksikan jual beli, baik sedikit maupun banyak. Abu Musa Al-'Asy'ary, Ibnu Umar, Adh-Dhahhak dan sekelompok *tabi'in* menyatakan bahwa mempersaksikan jual beli adalah wajib. Selain itu memberikan kesaksian dan mencatat transaksi jual beli haruslah dilakukan dengan benar, adil dan jujur, dan bertaqwalah kepada Allah SWT, Allah SWT maha mengetahui segala sesuatu yang tidak ada satupun yang luput dari pengetahuan-Nya (Putra and dkk, 2022).

Selain ayat di atas, terdapat beberapa hadis nabi yang juga menerangkan jual beli, di antaranya :

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ (رواه البزار)

“Nabi Muhammad Saw. Pernah ditanya apakah profesi yang paling baik? Rasulullah menjawab: “Usaha tangan manusia sendiri dan setiap jual beli yang diberkati”. (Al-Bazzar).

Berdasarkan hadis di atas, usaha yang dilakukan dengan tangan sendiri menunjukkan bahwa manusia hidup wajib melakukan sesuatu baik untuk urusan dirinya ataupun keluarganya serta masyarakat pada umumnya. Jika dalam mencari uang tidak dilandasi dengan kerja keras, maka akan menyebabkan kegiatan sia-sia yang membuang waktu dan kesempatan (Siregar & Khoerudin, 2019: 118).

4. Macam-Macam Jual Beli

Menurut ulama hanafiah yang dikutip oleh Ahmad Wardi Muchlis (2019), menyebutkan macam-macam jual beli sebagai berikut :

a. Ditinjau dari segi sifatnya :

- 1) Jual beli yang *shahih*, yaitu jual beli yang terpenuhi rukun dan syaratnya, atau jual beli yang tidak terjadi kerusakan baik dari rukun maupun syaratnya.
- 2) Jual beli *ghair shahih*, yaitu jual beli yang tidak terpenuhi rukun dan syaratnya.

- b. Dilihat dari segi hubungannya dengan objek jual beli
 - 1) Jual beli *muqayadhah*, yaitu jual beli barang yang jenisnya sama atau berbeda.
 - 2) Jual beli *sharf*, yaitu jual beli barang dengan jenis barang yang sama
 - 3) Jual beli *salam*, yaitu jual beli tempo dengan pembayaran tunai.
- c. Dilihat dari segi harga dan ukurannya.
 - 1) Jual beli *murabahah*, yaitu jenis penjualan di mana seseorang menjual sesuatu dengan harga aslinya, ditambah keuntungan kecil. Ini terjadi ketika kondisi tertentu terpenuhi.
 - 2) Jual beli *tauliyah*, yaitu jual beli barang sesuai dengan harga awal tanpa adanya harga tambahan.
 - 3) Jual beli *wadhi'ah*, yaitu jual beli barang dengan pengurangan harga pembelian.
 - 4) Jual beli *musawamah*, yaitu jual beli dimana kedua pihak melakukan transaksi saling menawar, sehingga kedua pihak sepakat atas suatu harga dalam transaksi yang mereka lakukan (Muslich, 2019: 201).

5. Jual Beli yang diharamkan

Jual beli yang diharamkan adalah jual beli yang jika dilakukan maka orang tersebut akan mendapatkan ancaman siksa dari Allah SWT (Pudjihardjo & Muhith, 2019: 30). berikut jual beli yang diharamkan dalam Islam :

- a. Jual beli *riba*, yaitu jual beli barang ribawi (emas, perak, makanan dan sejenisnya) dengan jumlah atau takaran yang berbeda.
- b. Jual beli *najasy*, yaitu jual beli dengan cara persekutuan dengan seseorang untuk menaikkan harga barang dengan tujuan memperoleh keuntungan dan orang lain akan membeli barang itu dengan harga yang melebihi harga sebenarnya.
- c. Jual beli *rukhsan*, yaitu jual beli dengan penjual yang datang dari pedesaan, transaksi dilakukan sebelum penjual sampai dipasar. Sehingga kedua pihak tidak mengetahui harga yang sebenarnya.

- d. Jual beli *hadir li badin*, yaitu jual beli yang dilakukan oleh penjual yang berasal dari daerah lain (luar wilayah) kepada penduduk desa pedalaman dengan harga yang mahal, dikarenakan penduduk desa tidak mengetahui harganya.
- e. *Monopoli*, yaitu jual beli yang dilakukan dengan penimbunan barang dengan tujuan untuk meningkatkan permintaan dan menaikkan harga dikemudian hari jika dan menjualnya setelah harga naik.
- f. Jual beli sewaktu adzan jumat , pada saat khatib naik mimbar, hal tersebut akan mengganggu waktu shalat jumat.
- g. Jual beli *Maisir, maisir* adalah sesuatu yang mengandung unsur perjudian, yaitu suatu permainan dimana seseorang harus menanggung beban pihak lain akibat permainan tersebut.
- h. *Riswah, riswah* merupakan kegiatan yang didalamnya terdapat unsur suap-menyuap.
- i. *Gharar*, artinya ketidakpastian/ketidakjelasan. *Gharar* di sebut juga dengan *taghriir*, yaitu sesuatu di mana terjadi *incomplete information* karena adanya *uncertainty to both parties* (ketidakpastian dari kedua pihak yang bertransaksi) (Mardani, 2012: 29).
- j. *Tadlis*, ialah menyembunyikan objek akad dari keadaan yang sebenarnya, dimana ada salah satu pihak yang dirugikan. *Tadlis* bisa disebut juga dengan penipuan (Sumalati & dkk, 2022).

6. Jual Beli Ikan Asin secara Pesanan

Ikan Asin merupakan salah satu produk olahan ikan laut yang diproduksi dengan melalui proses penggaraman pada ikan dan penjemuran ikan. Proses produksi ikan asin biasanya dilakukan dengan cara yang masih tradisional, yaitu dengan memanfaatkan bantuan sinar matahari untuk menjemur ikan yang sudah melalui proses penggaraman. Namun jika cuaca sedang mendung dan tidak ada sinar matahari, maka jual beli ikan asin dapat dilakukan secara pesanan. Cuaca yang mendung akan menghambat proses produksi dan berpengaruh pada ketepatan waktu

pedagang dalam menyerahkan ikan asin kepada konsumen. Hal ini perlu diperhatikan bagi pedagang mengenai jual beli pesanan.

Jual beli pesanan dalam fiqih Islam disebut dengan *as-salam* atau *as-salaf*. Secara terminologis, para ulama fiqih mendefinisikan *as-salam* adalah menjual suatu barang yang penyerahannya ditunda atau menjual suatu barang yang ciri-cirinya jelas dengan pembayaran modal lebih awal, sedangkan barangnya diserahkan dikemudian hari (Suhendi, 2001).

Prof. Dr. Wahbah Zuhaili mengungkapkan bahwa akad *salam* merupakan akad jual beli barang dengan menyebutkan sifat-sifat tertentu dalam tanggungan atau penjualan barang yang ditanggungkan dengan pembayaran secara tunai (Ikit & dkk, 2018: 168). Hukum akad *salam* adalah boleh (*jawaz*), hal tersebut didasarkan atas ayat Al-Qur'an, Hadist, dan Ijma ulama fikih. Dalil Al-Qur'an yang membolehkan akad *salam* terdapat pada surat Al-Baqarah Ayat 282 atau yang lebih dikenal dengan istilah "*ayatud dain*" (Pudjihardjo & Muhith, 2019: 33).

Rukun dan syarat *salam* yang harus terpenuhi yakni :

a. *Al-Aqidain* (Pihak yang berakad)

Yang dimaksud dengan pihak yang berakad, yaitu penjual dan pembeli. Syarat orang berakad harus berakal sehat dan sudah baligh. *Al-Aqidain* merupakan pihak yang melakukan akad, sedangkan *Aqid*, yaitu pembeli atau yang disebut dengan *al-muslim*, dan penjual yang disebut dengan *al-muslam ilaih*.

b. Objek akad dalam jual beli *salam* (*Ma'uqud 'alaih*)

Ma'uqud 'alaih terdiri dari *ra's mal* dan *muslam fihi*. Yang dimaksud dengan *ra'sul mal* yaitu modal, sedangkan yang dimaksud dengan *muslam fihi* yaitu barang.

c. *Sighat Ijab dan Qabul*

Sighat adalah ucapan dua orang yang melakukan akad yang menunjukkan kesungguhan hati mereka untuk melakukan akad. Pelaksananya disertai pernyataan yang jelas dan dipahami kedua belah pihak, tidak mengandung makna ganda (Sudiarti, 2018: 92). *Ijab*

menurut Abu Zahrah adalah pernyataan yang timbul pertama dari salah satu pihak yang melakukan akad. Sedangkan *Qabul* adalah pernyataan kedua yang timbul dari pelaku akad yang kedua (Muslich, 2019: 131).

Sighat dapat berbentuk ucapan, perbuatan, isyarah, atau tulisan (Muslich, 2019: 133). Berikut bentuk *sighat ijab* dan *qobul* :

- 1) Lafal atau ucapan, adalah cara alami mengungkapkan pikiran dan kehendak, yang banyak digunakan oleh manusia karena sederhana dan jelas.
- 2) Akad dengan perbuatan (*al'aqd al-mu'athah*), akad atau transaksi yang kadang-kadang terjadi tanpa menggunakan perkataan atau ucapan, melainkan langsung dengan perbuatan yang dilakukan orang-orang yang berakad.
- 3) Akad dengan Isyarah, Isyarah bisa terjadi dari orang yang bisa berbicara dan dari orang yang bisu. jika orang tersebut dapat berbicara, maka akadnya tidak sah secara isyarah, melainkan harus lisan atau tulisan. jika orang tersebut tidak bisa berbicara, seperti orang bisu, menurut riwayat yang rajih dari mazhaab Hanafi, hendaknya mereka menggunakan tulisan jika ia mampu menulis.
- 4) Akad dengan tulisan dan utusan, tulisan dapat digunakan sebagai sarana mengungkapkan niat dan kehendak, sebagai pengganti ucapan dengan lisan.

Fatwa DSN-MUI tentang *salam* menetapkan bahwa (Mardani, 2012: 120) :

- a. Ketentuan tentang pembayaran :
 - 1) Alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang, barang atau manfaat.
 - 2) Pembayaran harus dilakukan pada saat akad disepakati.
 - 3) Pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan utang.
- b. Ketentuan tentang Barang :
 - 1) Harus jelas ciri-cirinya dan dapat diakui sebagai utang.
 - 2) Harus dijelaskan spesifikasinya.

- 3) Penyerahannya dapat dilakukan dikemudian.
 - 4) Waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan.
 - 5) Pembeli tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya.
 - 6) Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan.
- c. Penyerahan Barang Sebelum atau pada Waktunya :
- 1) Penjual harus menyerahkan barang tepat pada waktunya dengan kualitas dan jumlah yang telah disepakati.
 - 2) Jika penjual menyerahkan barang dengan kualitas yang lebih tinggi, penjual tidak boleh meminta tambahan harga. Jika penjual menyerahkan barang dengan kualitas yang lebih rendah, dan pembeli rela menerimanya, maka ia tidak boleh menuntut pengurangan harga (diskon).
 - 3) Penjual dapat menyerahkan barang lebih cepat dari waktu yang disepakati dengan syarat kualitas dan jumlah barang sesuai dengan kesepakatan, dan ia tidak boleh menuntut tambahan harga.
 - 4) Jika semua atau sebagian barang tidak tersedia pada waktu penyerahan atau kualitasnya lebih rendah dan pembeli tidak rela menerimanya, maka pembeli memiliki dua pilihan :
 - a) Membatalkan kontrak dan meminta kembali uangnya.
 - b) Menunggu sampai barang tersedia.
- d. Pembatalan Kontrak
- Pada dasarnya pembatalan kontrak salam boleh dilakukan, selama tidak merugikan kedua belah pihak.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode analisis data kualitatif. Denzin & Lincoln (1998) mengungkapkan bahwa penelitian kualitatif bertujuan untuk memperoleh pemahaman dasar melalui pengalaman langsung, laporan yang sebenarnya, dan catatan percakapan yang aktual (Gunawan, 2014: 85).

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*), penelitian lapangan ialah pemeriksaan atau pengujian yang cermat dan kritis dalam mengetahui fakta- fakta guna mendapatkan gambaran yang mendalam mengenai mekanisme praktik jual beli ikan asin dan bagaimana penerapan etika bisnis Islam dalam praktik jual beli ikan asin di Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Wilayah atau tempat yang digunakan oleh peneliti untuk melakukan penelitian dan penyusunan skripsi disebut dengan lokasi penelitian. Adapun lokasi penelitian yang dipilih oleh peneliti adalah di Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Desa Jetis, Kabupaten Cilacap. Waktu Penelitian ini dimulai sejak 15 Februari – 6 Maret 2023.

C. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Adalah sumber data yang memberikan langsung kepada pengumpul data (Sugiyono, 2017: 225). Sumber data primer dapat diperoleh secara langsung dari narasumber melalui observasi, wawancara, dokumentasi. Penelitian ini sumber data primernya adalah data yang diperoleh dari Ketua Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap, Pedagang Ikan Asin selaku distributor ikan asin dan pedagang pengecer ikan asin di Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber data yang diperoleh secara tidak langsung, seperti melalui orang lain atau berasal dari bahan kepustakaan. Data sekunder merupakan data penunjang yang diperoleh untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan penelitian ini. Artikel, media elektronik dan buku-buku yang terkait dengan penelitian ini digunakan sebagai sumber data sekunder dalam penelitian ini (Sugiyono, 2017: 225).

D. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah suatu metode untuk memperoleh informasi melalui tolak ukur tertentu, yang digunakan dalam menyusun argumen-argumen logis berdasarkan fakta. Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam penelitian. Berikut teknik pengumpulan data penelitian ini yaitu :

1. Observasi

Observasi merupakan bagian yang sangat penting dalam penelitian kualitatif. Istilah observasi mengacu pada aktivitas perhatian yang cermat, mengamati fenomena dan mengamati hubungan antara aspek-aspek fenomena (Gunawan, 2014).

Melalui observasi peneliti dapat secara sistematis mendokumentasikan dan merefleksikan tindakan dan interaksi subjek. Observasi yang dilakukan yaitu dengan melakukan pengamatan atau meninjau langsung proses transaksi jual beli ikan asin di pasar ikan koperasi mina usaha Jetis. Peneliti menggunakan observasi terus terang dalam penelitian ini, dikarenakan sumber data mengetahui bahwa peneliti akan melakukan aktivitas penelitian terkait dengan praktik jual beli ikan asin. Serta menganalisis penerapan etika bisnis Islam dalam jual beli ikan asin tersebut.

2. Wawancara

Teknik wawancara adalah metode yang digunakan untuk memperoleh informasi dari dua pihak atau lebih melalui percakapan yang diadakan

untuk tujuan tertentu. Esterberg (2002) mengemukakan beberapa macam wawancara, yaitu wawancara terstruktur, semiterstruktur, dan tidak terstruktur. (Sugiyono, 2017: 233).

a) Wawancara Terstruktur

Wawancara terstruktur merupakan teknik pengumpulan data, jika peneliti telah mengetahui pasti informasi yang akan diperoleh. Dalam wawancara ini, peneliti menyiapkan instrumen penelitian terlebih dahulu, berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis, serta alternatif jawaban juga telah disiapkan.

b) Wawancara Semi Terstruktur

Pelaksanaan wawancara semiterstruktur lebih bebas dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Wawancara ini bertujuan untuk menemukan permasalahan secara terbuka, dimana pihak narasumber diminta pendapat, dan ide-idenya. Dalam teknik wawancara ini, peneliti hanya perlu mendengarkan secara detail dan rinci, serta dicatat informasi yang diperoleh dari informan/narasumber.

1) Wawancara Tak Berstruktur

Dalam teknik wawancara ini, wawancara dilakukan secara bebas tanpa menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap. Wawancara tak berstruktur atau terbuka ini sering digunakan dalam penelitian pendahuluan atau penelitian yang lebih mendalam tentang subyek yang diteliti. Dalam wawancara tak berstruktur, peneliti belum mengetahui secara pasti data atau informasi yang akan di peroleh, sehingga lebih banyak mendengarkan apa yang diungkapkan atau diceritakan oleh narasumber.

Selain macam-macam wawancara menurut esterberg tersebut, terdapat satu macam teknik wawancara lainnya, yaitu wawancara mendalam. Wawancara mendalam ini merupakan teknik dimana peneliti dan informan bertatap muka langsung dalam wawancara yang dilakukan. Dalam pelaksanaan wawancara mendalam ini,

pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan kepada informan tidak dapat dirumuskan secara pasti sebelumnya, melainkan pertanyaan-pertanyaan tersebut akan bergantung dari pengetahuan dan pengalaman peneliti untuk mengembangkan pertanyaan-pertanyaan lanjutan sesuai dengan jawaban informan (Gunawan, 2014: 165).

Teknik wawancara yang dipilih peneliti yaitu wawancara secara mendalam. Dalam penelitian kualitatif, wawancara mendalam dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu wawancara sebagai strategi pengumpulan data utama, kedua, wawancara sebagai strategi yang mendukung teknik pengumpulan data lainnya seperti observasi partisipan, analisis dokumen dan fotografi. Selain teknik wawancara mendalam, peneliti juga menggunakan teknik wawancara semi terstruktur, karena pelaksanaan penelitian akan lebih bebas dengan menemukan permasalahan secara terbuka, dimana pihak yang narasumber diminta pendapat dan ide-idenya, sedangkan peneliti hanya mendengarkan secara detail dan rinci.

Penelitian ini yang akan menjadi narasumber atau informan kunci penelitian adalah Pedagang Ikan Asin (Distributor ikan asin), pedagang pengecer ikan asin pasar ikan Jetis, ketua koperasi mina usaha Jetis.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan pada subjek penelitian, melainkan melalui dokumen. Dokumentasi digunakan untuk memperoleh informasi berupa catatan, buku, surat kabar, laporan yang berkaitan dengan penelitian. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Dokumentasi penelitian ini meliputi segala sesuatu yang berhubungan dengan transaksi jual beli ikan asin (Salim, 2012).

E. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun informasi dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi lainnya. Informasi ini kemudian disusun dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, dan dianalisis untuk menemukan pola, kemudian dipilih informasi yang penting dan kesimpulan ditarik berdasarkan informasi tersebut (Sugiyono, 2017: 244).

Miles and Huberman (1984), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu *datareduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification* (Sugiyono, 2018: 484).

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian yakni mengacu pada teori Miles & Huberman (1984), sebagai berikut :

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah membuat rangkuman, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada yang penting, mencari tema dan pola. Data yang direduksi memberikan gambaran yang jelas tentang pengumpulan data (Sugiyono, 2017: 247).

2. Data Display / Penyajian Data

Setelah reduksi data, langkah selanjutnya adalah pengungkapan data. Menyajikan informasi sebagai kumpulan informasi yang terstruktur dan memberikan kemungkinan adanya kesimpulan. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat digunakan dengan berbagai cara, seperti deskripsi singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*. Miles and Huberman mengungkapkan bahwa teknik yang sering digunakan dalam penyajian data pada penelitian kualitatif adalah dengan bercerita atau naratif (Sugiyono, 2017: 249).

3. Penarikan Kesimpulan

Penarikan simpulan merupakan hasil penelitian yang menjawab fokus penelitian berdasarkan hasil analisis data (Gunawan, 2014: 212). Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru

yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap, sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis dan teori (Sugiyono, 2017: 253).

F. Uji Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, hasil atau data dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara apa yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sebenarnya terjadi pada objek yang diteliti.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan uji kredibilitas dengan teknik triangulasi sebagai uji keabsahan data peneliti. Kredibilitas melibatkan penentuan apakah hasil penelitian kualitatif dapat dipercaya atau dapat diandalkan dari perspektif partisipan dalam penelitian. Karena dari sudut pandang ini, tujuan penelitian kualitatif adalah untuk menjelaskan atau memahami peristiwa yang menarik perhatian dari sudut pandang partisipan (Emzir, 2011: 79).

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat; (1) Triangulasi sumber data, yaitu menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara memverifikasi data yang telah diperoleh dari sumber yang berbeda; (2) Triangulasi teknik, yaitu pengujian keabsahan data dilakukan dengan menggunakan metode berbeda untuk menganalisis data terhadap sumber data yang sama; (3) Triangulasi waktu, yaitu data yang dikumpulkan dengan metode wawancara di pagi hari pada saat narasumber masih segar, belum banyak masalah, akan memberikan data yang lebih baik sehingga lebih kredibel. (Sugiyono, 2018: 477).

BAB IV

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis

1. Sejarah Berdirinya Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis

Pasar Ikan Jetis ini merupakan pasar dibawah naungan dari koperasi perikanan mina usaha desa Jetis, sehingga pasar ikan tersebut diberi nama dengan pasar ikan koperasi mina usaha. Sejarah berdirinya pasar ikan Jetis tidak terlepas dari peristiwa tsunami yang terjadi tahun 1997 di pantai selatan tepatnya di Cilacap, hal tersebut berdampak bagi masyarakat kota Cilacap. Desa Jetis merupakan salah satu desa yang terkena dampak tsunami tersebut. Tidak hanya dirasakan oleh masyarakat saja, tsunami juga berdampak bagi pedagang-pedagang ikan asin yang berjualan di tepi pesisir pantai. Setelah tsunami berlalu, timbul inisiatif dari masyarakat Jetis untuk mendirikan koperasi, hal tersebut didukung oleh desa Jetis yang memiliki potensi, tidak hanya berpotensi dalam bidang perikanan saja, melainkan terdapat juga potensi wisata.

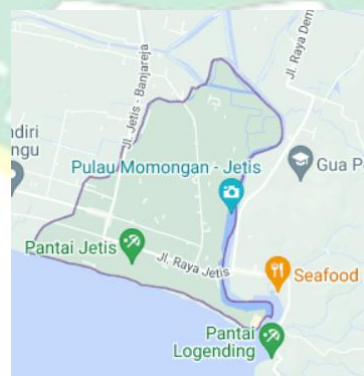
Koperasi mina usaha desa Jetis dibentuk setelah kelompok nelayan terbentuk dan selama kelompok nelayan tersebut aktif melakukan kegiatan, maka atas dasar kepentingan kelompok, dibentuklah koperasi. Dalam koperasi mina usaha ini terdapat 3 unit yaitu, 1) Unit Simpan Pinjam, 2) Unit Pelelangan Ikan (TPI Mina Usaha), 3) Unit Pasar Ikan Jetis. Ketiga unit tersebut membentuk ekosistem yang baik, semua hasil tangkapan ikan dari nelayan diserahkan di TPI mina usaha untuk dilelang dan di jual kepada distributor ikan asin dan ke pabrik-pabrik olahan ikan di Cilacap. Ikan mentah yang berkualitas baik dapat dijual langsung secara tunai, namun tidak semua hasil tangkapan nelayan memiliki kualitas yang bagus. Hasil tangkapan ikan yang berkualitas sedang dan rendah akan diolah menjadi ikan asin oleh pedagang-pedagang ikan asin yang ada di pasar ikan Jetis. Jika diolah menjadi ikan asin maka nilai jualnya akan lebih tinggi.

Pasar ikan Jetis dibentuk atas dasar inisiatif dari pengurus koperasi mina usaha, tujuan dibentuknya pasar ikan Jetis yaitu untuk memwadahi pedagang-pedagang ikan yang awalnya berjualan di tepi pesisir pantai. diharapkan dengan adanya pasar ikan Jetis akan meningkatkan kesejahteraan bagi pedagang-pedagang dan masyarakat desa Jetis. Di dalam pasar ikan ini tidak hanya menjual ikan asin, namun menjual juga ikan yang masih segar belum melalui proses produksi menjadi bahan jadi (Saifullah, 2023).

2. Letak Geografis Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha

Pasar ikan koperasi mina usaha Jetis terletak di Desa Jetis kecamatan Nusawungu, kabupaten Cilacap, Provinsi Jawa Tengah. Desa Jetis merupakan satu-satunya desa komunitas nelayan di wilayah paling timur kabupaten Cilacap Jawa Tengah. Luas desa Jetis mencapai sekitar 606 hektar dan dihuni lebih dari 6.596 jiwa, bertopografi pantai dengan ketinggian sekitar 3 meter dari permukaan laut. Curah hujan desa Jetis rata-rata dalam setahun mencapai 35 mm dengan suhu udara rata-rata 23°C. Desa Jetis merupakan desa di mana mayoritas penduduknya bermata pencaharian sebagai nelayan dan petani (Sulistyo, 2010).

Gambar 2 Peta Wilayah Desa Jetis



Sumber data : Google Maps

Pasar ikan koperasi mina usaha Jetis terletak di Dusun Mertangga, lokasi pasar ikan tersebut sangat berdekatan dengan TPI Mina Usaha dan Obyek Wisata Pantai Jetis. Pasar ikan Jetis beroperasi setiap hari, namun terdapat hari-hari tertentu yang menyebabkan pasar ikan Jetis tutup, seperti

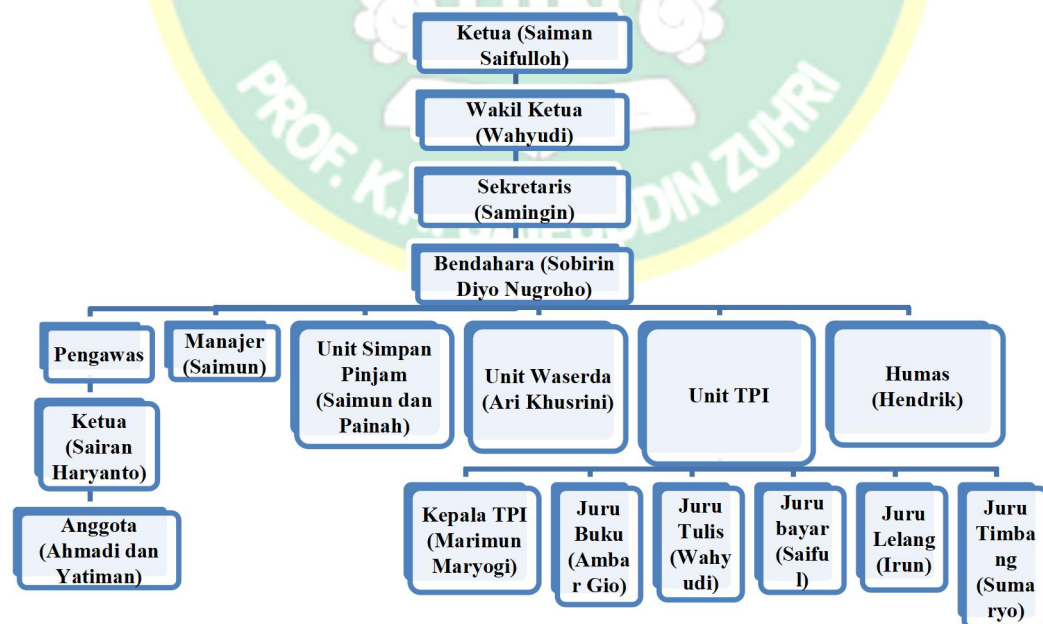
pada hari Selasa dan Jum'at Kliwon kelompok nelayan Jetis libur bekerja, TPI Mina Usaha juga tutup, sehingga pasar ikan Jetis juga tutup. Kebiasaan tersebut dilakukan berdasarkan kepercayaan para sesepuh setempat bahwa pada hari-hari tersebut sangat keramat untuk wilayah Pantai Selatan, pantangan melaut ini sangat diyakini para nelayan mengingat berbagai kejadian kecelakaan jika pantangan tersebut dilanggar. Berdasarkan ritual Kejawan, puncaknya akan terjadi pada bulan Suro hari Jumat Kliwon yang diwujudkan melalui sedekah laut. Sedekah laut ini dilakukan dengan mengadakan acara selamatan di darat dan pertunjukan wayang kulit pada malam harinya (Saifullah, 2023).

3. Fasilitas-Fasilitas di Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha

- a) Tempat Parkir dan Terminal
- b) Kamar Mandi
- c) Mushola

4. Struktur Kepegawaan Koperasi Perikanan Jetis

Bagan 1 Struktur Kepegawaan Koperasi Mina Usaha tahun 2023



S

umber : Ketua Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap

B. Praktik Jual Beli Ikan Asin dan Problematikanya di Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha.

Ikan Asin merupakan salah satu makanan yang digemari oleh banyak orang, ikan asin terbuat dari daging ikan yang diawetkan dan menambahkan garam dalam proses produksinya.

Berikut tabel jenis ikan asin dan harga pasaran yang dijual di pasar ikan koperasi mina usaha Jetis :

Tabel 3 Daftar Jenis dan Harga Ikan Asin

No	Jenis Ikan Asin	Berat	Harga
1.	Ikan Asin Lea	1kg	30.000 – 35.000
2.	Ikan Asin Lendra	1kg	35.000 – 40.000
3.	Ikan Asin Layur	1kg	35.000 – 40.000
4.	Ikan Asin Tenggiri	1kg	50.000 – 55.000
5.	Ikan Asin Udang Rebon	1kg	60.000 – 65.000

Sumber data: Bapak Sumaryo Gondo (Distributor Ikan Asin)

Praktik jual beli yang dilakukan oleh pedagang ikan asin dengan pedagang pengecer tersebut beragam. Jual beli dapat dilakukan secara langsung jika ikan asin yang dibeli sudah tersedia stok-nya, namun jika ikan asin yang dibeli stok-nya tidak tersedia, maka jual beli akan dilakukan secara pesanan. Sebelum terjadinya jual beli secara pesanan ini, awalnya transaksi jual beli ikan asin dilakukan dengan cara pedagang pengecer datang langsung ke distributor ikan asin untuk membeli secara tunai. Seiring berjalannya waktu, rasa kepercayaan dan saling mengenal antara distributor ikan asin dengan pedagang pengecer ikan asin semakin tumbuh, jumlah pesanan pedagang pengecer yang semakin banyak, serta proses produksi ikan asin yang memerlukan waktu, hal tersebut membuat distributor ikan asin dengan pedagang pengecer ikan asin melakukan transaksi jual beli ikan asin secara pesanan.

1. Jual Beli Ikan Asin dengan Pembayaran Tunai Di Muka

Salah satu distributor ikan asin yang menerapkan jual beli pesanan dengan pembayaran di muka pada transaksi yaitu Bapak Sumaryo Gondo. Beliau menjadi distributor ikan asin sejak tahun 2012, usaha ikan asin tersebut merupakan usaha turun temurun dari ibunya. Hingga saat ini beliau masih menjalankan usaha ikan asin bersama dengan istrinya, beliau tidak memiliki karyawan, karena dalam pengerjaannya dibantu oleh istrinya (Gondo, 2023).

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Sumaryo Gondo Gondo mengatakan bahwa :

“Awal saya jualan itu masih kecil kios saya, jadi rata-rata konsumen masih membeli ikan asin dalam jumlah sedikit mba, semakin berkembangnya pasar ikan Jetis, semakin banyak masyarakat Jetis yang ingin ikut berjualan ikan asin, nah disitu banyak pedagang pengecer yang mau beli ikan asin saya untuk dijual kembali, nah karna jumlah ikan asin yang dipesan cukup banyak mencapai 20kg sampai 50kg, sehingga saya menerapkan pembayara lunas di muka”.

Selain menerapkan jual beli pesanan secara langsung di kios pasar ikan Jetis, Bapak Sumaryo Gondo juga menjual ikan asin secara online melalui media sosial, yaitu WhatsApp. Beliau mengatakan bahwa :

“Selain saya menjual ikan asin secara langsung, saya juga jual lewat WhatsApp mba, saya mempromosikan ikan asin dengan cara memposting foto produk ikan asin di story/status WhatsApp, biasanya kalau saya memposting foto ikan asin di WhatsApp itu ada yang minat dan akhirnya pesan lewat WhatsApp, biasanya konsumen ataupun pedagang pengecer memesan ikan asin di WhatsApp dengan menjelaskan ikan asin yang ingin di beli, serta menjelaskan berapa jumlah ikan asin yang dibeli, konsumen saya yang ada di WhatsApp itu ada juga yang dari luar jawa bahkan luar negeri seperti singapura. Kalau di WhatsApp itu yang pesan rata-rata teman saya. Kalau diluar jawa itu biasanya saya kirim ke jogja. Setelah konsumen itu menjelaskan tentang ikan asin yang mau dibeli, kemudian konsumen tersebut harus membayar dulu pesannya melalui transfer rekening bank, karena jarak saya dan konsumen yang jauh. Setelah konsumen transfer, saya langsung kirim barang yang di pesan jika stoknya sudah ada, jika stoknya belum ada maka saya komunikasikan di awal dengan konsumen, kalau mau nunggu transaksi itu berlanjut kalau konsumen tidak mau menunggu maka transaksi tidak jadi. Tapi biasanya konsumen selalu mau nunggu, disitu nanti saya akan

mengkomunikasikan bahwa ikan asin yang konsumen beli sudah tersedia dan langsung saya packing dan saya kirim melalui perusahaan logistik seperti Jet & Tony (JNT) atau PT Jalur Nugraha Ekakurir (JNE).”

Sama halnya dengan Bapak Sumaryo Gondo, Bapak Hadi juga menerapkan jual beli pesanan dengan pembayaran secara tunai di awal, namun Bapak Hadi tidak menerapkan jual beli secara online. Bapak Hadi ini merupakan salah satu distributor ikan asin di pasar ikan koperasi mina usaha Jetis, beliau menjual ikan asin sudah 30 tahun, pada saat itu beliau masih berjualan di tepi pantai, hingga sampai terbentuknya pasar ikan di wilayah pantai Jetis. seperti Bapak Sumaryo Gondo, usaha ikan asin Bapak Hadi ini juga merupakan usaha turun menurun dari Ibunya. Berbeda dengan Bapak Sumaryo Gondo yang tidak memiliki karyawan, Bapak Hadi ini memiliki sepuluh karyawan untuk membantu beliau dalam usaha ikan asin. karyawan tersebut memiliki tugas yang berbeda beda yaitu, bagian pengasinan, bagian pembelahan ikan, bagian penjemuran. Bapak Hadi tidak mampu jika harus memproduksi ikan asin sendiri, beliau memproduksi ikan asin dengan jumlah ton (Hadi, 2023).

Beliau mengatakan bahwa :

“konsumen saya banyak mba, tapi paling banyak itu pedagang pengecer yang beli ikan asin saya untuk dijual lagi. Pedagang pengecer itu biasanya pesen ke saya sampai 3 sampai 5 kardus ikan asin. Satu kardus ikan asin jumlahnya 10kg. biasanya bayarnya pakai uang tunai, saya menerapkan bayar dulu diawal pada setiap konsumen saya, baik yang dikonsumsi sendiri atau untuk di jual lagi, karena saya butuh modal untuk memproduksi ikan asin lagi mba. kenapa saya menerapkan seperti itu, karena saya pernah ditipu oleh seseorang yang tidak bertanggung jawab, barangnya sudah dikirim tapi belum lunas. Jadi saya belajar dari pengalaman mba, harus bayar dulu di awal, baru saya kirim barangnya, kalau barang belum ada stoknya pasti saya komunikasikan sama konsumen saya, jika stok ikan asinnya lebih cepat jadi, saya langsung bilang ke konsumen untuk diambil ikan asinnya.”

Sistem pembayaran yang dilakukan Bapak Hadi dan Bapak Sumaryo Gondo yaitu tunai di muka, menggunakan uang cash dan bukan sebagai bentuk pembebasan utang. Bapak Hadi tidak menerapkan pembayaran

melalui transfer rekening, Namun Bapak Sumaryo Gondo selain menggunakan uang cash, beliau juga menerapkan pembayaran dengan transfer rekening, karena beliau menerapkan jual beli secara online, dan ada beberapa konsumen yang memang jaraknya cukup jauh, sehingga tidak memungkinkan jika pembayaran dilakukan dengan uang tunai. Bapak Hadi dan Bapak Sumaryo Gondo tidak menerapkan pembayaran secara angsuran, sehingga tidak pernah mengalami telat bayar. Namun mereka mengatakan bahwa ada beberapa konsumen yang terkadang suka menawar untuk harga yang lebih rendah.

Adapun dalam hal ketentuan barang, ikan asin diperjualbelikan oleh Bapak Hadi dan Bapak Sumaryo Gondo jelas spesifikasinya, dimulai dari jenis ikan asin yang dijual yaitu ikan asin layur, ikan lea, ikan jambal, ikan lendra, ikan tenggiri, udang rebon. Dari segi ukurannya jelas dapat dilihat besar dan kecilnya oleh konsumen, dapat dilihat kondisinya segar/bagus atau tidak bagus, ikan asin yang masih segar dapat dilihat dari warnanya yaitu keputihan karena ikan asin selalu terlumuri oleh sisa-sisa garam, ikan asin yang busuk akan berwarna kemerahan. Dari harganya jelas, timbangannya juga jelas. Bapak Hadi dan Bapak Sumaryo Gondo menggunakan jenis timbangan dacin/timbangan bebek dalam mengukur kuantitas ikan asin yang dibeli oleh konsumen. Jika konsumen memesan langsung dan mengambil pesanan tersebut di kios, distributor ikan asin akan menjelaskan mengenai timbangan untuk memastikan pesanan ikan asin sudah tepat, namun jika memesan melalui online maka hanya menggunakan sistem kepercayaan saja.

Kesepakatan mengenai pesanan ikan asin, berupa jenis ikan yang dipesan, waktu penyerahan ikan asin, harga, kuantitasnya berapa, dilakukan pada awal transaksi. Konsumen atau pedagang pengecer yang sudah mengetahui jenis ikan asin, harganya berapa, konsumen tersebut akan menjelaskan ikan asin yang ingin dipesan, namun jika konsumen belum mengetahui jenis ikan asin yang dijual, harganya berapa maka

Bapak Sumaryo Gondo dan Bapak Hadi akan menjelaskan spesifikasi ikan asin yang mereka jual.

Rentang waktu kesepakatan pesanan dengan penyerahan pesanan yang dilakukan Bapak Sumaryo Gondo dan Bapak Hadi tersebut paling cepat yaitu 1 hari, mereka selalu tepat menyerahkan pesanan ikan asin, namun jika terdapat faktor yang menyebabkan pesanan itu tertunda, seperti cuaca yang buruk, maka paling lama penyerahan ikan asin yaitu 4 hari atau seminggu. Selain itu Bapak Sumaryo Gondo mengatakan mengenai waktu sampainya pesanan ikan asin ke konsumen itu juga tergantung dari perusahaan logistik, seperti JNT atau JNE, karena beliau menjual ikan asin tidak hanya secara langsung melainkan juga secara online. Mengenai tempat penyerahan barang, Bapak Hadi dan Bapak Sumaryo Gondo memiliki kesepakatan yang sama dengan konsumen, yaitu pesanan ikan asin dapat diambil di kios mereka di pasar ikan Jetis.

Bapak Sumaryo Gondo dan Bapak Hadi menyerahkan pesanan ikan asin sesuai dengan kesepakatan awal, dari segi spesifikasi ikan asinnya, jumlahnya. Jika penyerahan pesanan ikan asin lebih cepat dari waktu kesepakatan Bapak Hadi dan Bapak Sumaryo Gondo tidak meminta harga tambahan, mereka hanya menerima uang sesuai dengan kesepakatan awal. Adapun jika penyerahan pesanan ikan asin tidak sesuai dengan kesepakatan awal, Bapak Hadi dan Bapak Sumaryo Gondo akan menjelaskan alasan mengapa pesanan tersebut terlambat. Dan mereka menawarkan kepada konsumen, jika konsumen berkenan menunggu maka pesanan tersebut berlanjut, namun jika konsumen tidak mau menunggu dan membatalkan perjanjian, maka Bapak Hadi dan Bapak Sumaryo Gondo akan mengembalikan uang pesanan tersebut. Namun mereka mengatakan bahwa mereka jarang menjumpai konsumen yang ingin membatalkan perjanjian, biasanya konsumen tersebut berkenan untuk menunggu sampai pesanan ikan asin tersedia.

Walaupun distributor ikan asin sudah melakukan kesepakatan dengan konsumen terkait dengan spesifikasi ikan asin yang dipesan,

kuantitas ikan asin yang dipesan serta mutu dari ikan asin tersebut, tidak menutup kemungkinan terjadi ketidaksesuaian barang pesanan. Cara mengatasi masalah tersebut distributor meminta maaf terlebih dahulu kepada konsumen, setelah itu mereka akan mengganti ikan asin sesuai dengan jenis ikan asin yang dipesan pada awal transaksi.

Bapak Hadi dan Bapak Sumaryo Gondo memiliki buku pencatatan mengenai pesanan ikan asin mereka, namun mereka campurkan dengan pencatatan pengeluaran serta pemasukan. Hal tersebut dapat menyebabkan kekeliruan dalam hal pencatatan pesanan yang berakibat pada ketidaksesuaian pesanan ikan asin.

Mekanisme jual beli ikan asin yang dilakukan oleh Bapak Hadi dan Bapak Gondo dapat diilustrasikan sebagai berikut :

Bagan 2 Mekanisme Jual Beli Ikan Asin dengan Pembayaran Tunai diawal



Sumber : Distributor ikan asin.

Keterangan :

- a. Konsumen atau pedagang pengecer memesan ikan asin kepada distributor dengan menyebutkan spesifikasi jenis, mutu dan kualitas ikan asin, waktu penyerahan ikan asin.
- b. Konsumen bernegosiasi dengan distributor mengenai harga ikan asin sesuai dengan kesepakatan.
- c. Konsumen membayar pesanan ikan asin secara tunai di awal
- d. Distributor memproduksi pesanan ikan asin sesuai dengan permintaan konsumen
- e. Ikan asin sudah siap, maka pesanan dapat diantar langsung atau konsumen mengambil di kios.

2. Jual Beli Ikan Asin dengan Pembayaran Secara Angsuran.

Ibu Sireng merupakan salah satu distributor ikan asin di pasar ikan Jetis yang menerapkan jual beli ikan asin dengan pembayaran secara angsuran. Jual beli dilakukan secara pesanan, dikarenakan jumlah ikan asin yang dipesan pedagang pengecer itu banyak, serta stok ikan asin Ibu sireng yang belum memenuhi pembelian konsumen. Awalnya sistem pembayaran dilakukan secara tunai dimuka, namun seiring berjalannya waktu kepercayaan antara Ibu Sireng dengan pedagang pengecer semakin tinggi dan kesulitan pedagang pengecer dalam membayar secara tunai di muka, hal tersebut membuat Ibu Sireng menetapkan pembayaran boleh dilakukan secara angsuran (Sireng, 2023).

Setiap harinya Ibu Sireng memproduksi ikan asin dalam jumlah kisaran 1 kwintal sampai 3 kwintal, tergantung jumlah pesanan yang beliau terima, proses produksi ikan asin tersebut dilakukan di rumah Ibu Sireng. Beliau tidak memiliki karyawan, namun dibantu oleh suami dan anak-anaknya dalam memproduksi ikan asin. Kebanyakan konsumen dari Ibu Sireng ini merupakan pedagang pengecer, baik pedagang pengecer yang ada di pasar ikan Jetis atau pedagang pengecer yang menjualnya di rumah mereka. Jumlah pedagang pengecer yang sudah berlangganan dengan Ibu Sireng yaitu 15 orang (Sireng, 2023).

Sama halnya dengan Ibu Sireng, Ibu Sindon juga menerapkan jual beli ikan asin dengan pembayaran secara angsuran, Ibu Sindon merupakan salah satu distributor ikan asin di pasar ikan Jetis, beliau berjualan ikan asin sudah 25 Tahun. Awal mula Ibu Sindon berjualan ikan asin di tepi pantai Jetis, namun sekarang ini beliau sudah memiliki kios di pasar ikan Jetis. Awal mula beliau hanya membuat ikan asin untuk dijual ke konsumen biasa tidak untuk pedagang pengecer, namun seiring berjalannya waktu, ada beberapa pedagang pengecer yang memesan ikan asin dalam jumlah banyak, sehingga sampai saat ini pedagang pengecer tersebut masih berlangganan dengan Ibu Sindon. Ibu Sindon tidak memiliki karyawan tetap dalam membantunya mengolah ikan asin, namun beliau terkadang mempekerjakan buruh harian jika pesanan ikan asin sedang banyak. Beliau menerapkan sistem pembayaran secara angsuran, dikarenakan beliau ingin memudahkan pedagang pengecer untuk memesan ikan asin kepada beliau, karena tidak semua pedagang pengecer mampu untuk membayar secara lunas di awal, sehingga beliau menerapkan sistem bayar angsuran (Sindon, 2023).

Karena sistem pembayaran yang dilakukan oleh Ibu Sireng dan Ibu Sindon itu angsuran, hal ini membuat harga ikan asin yang mereka jual sedikit lebih mahal dibandingkan dengan distributor lain. Karena terdapat penambahan harga ikan asin. Ibu Sindon dan Ibu Sireng menambahkan tambahan harga sebesar 5.000-10.000 Rupiah karna pembayaran dilakukan secara angsuran, tambahan harga tersebut disepakati oleh pedagang pengecer pada saat awal transaksi. Ibu Sireng dan Ibu Sindon menerapkan pembayaran menggunakan uang tunai, mereka tidak menggunakan tranfer rekening. Pembayaran ikan asin secara angsuran membuat pedagang pengecer terkadang macet/telat bayar, walaupun begitu, Ibu Sireng dan Ibu Sindon tidak menaikkan harga ikan asin atau menambahkan biaya denda. Mereka hanya mengingatkan pedagang pengecer untuk membayar pesanan ikan asin.

Ikan Asin yang diperjualbelikan tersebut jelas, dapat dilihat jenisnya, ukurannya, kualitasnya dapat dilihat segar atau tidak, serta dapat ditentukan harganya. Karena Ibu Sindon dan Ibu Sireng ini tidak menjual ikan asin secara online, maka konsumen dapat melihat secara langsung ikan asin yang diperjualbelikan. Selain itu Ibu Sindon dan Ibu Sireng juga menjelaskan mengenai timbangan/takaran pesanan ikan asin pada saat konsumen mengambil pesanan, tujuannya adalah untuk memastikan bahwa pesanan ikan asin sudah sesuai dengan kesepakatan.

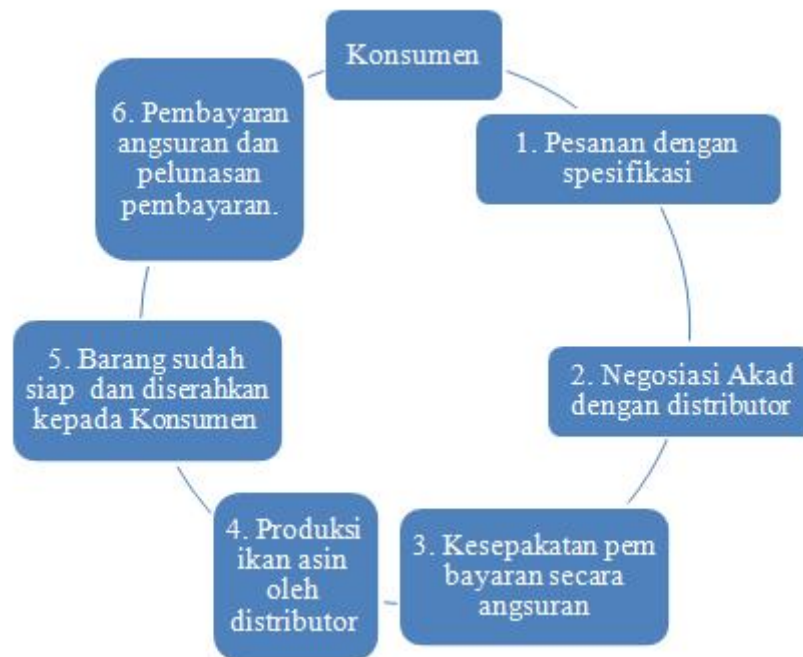
Ibu Sireng dan Ibu Sindon melakukan beberapa kesepakatan dengan pedagang pengecer, terkait dengan spesifikasi ikan asin yang dipesan, pedagang pengecer akan menjelaskan jenis ikan asin yang dipesan, Ibu Sireng dan Ibu Sindon juga akan menjelaskan spesifikasi ikan asin yang tidak diketahui oleh pedagang pengecer, selain itu mereka juga akan menjelaskan mengenai harga, waktu dan tempat penyerahan ikan asin.

Waktu penyerahan barang dilakukan paling cepat yaitu satu hari dan paling lambat itu tiga sampai seminggu tergantung dengan bahan baku ikan mentah yang tersedia dan cuacanya. mereka mengatakan bahwa pesanan ikan asin seringkali dikirim sesuai dengan kesepakatan waktu yang ditentukan. Tempat penyerahan ikan asin telah disepakati oleh distributor dan pedagang pengecer yaitu di kios pasar Ikan Jetis.

Selain itu Ibu Sindon dan Ibu Sireng ini memiliki buku pencatatan keuangan untuk pesanan ikan asin dan pembayaran secara angsuran, Pencatatan pembayaran secara angsuran hanya di tentukan batas akhir pelunasan pesanan ikan asin, tidak ditentukan mengenai waktu cicilan ikan asin.

Berikut mekanisme praktik jual beli yang dilakukan oleh Ibu Sireng dan Ibu Sindon :

Bagan 3 Praktik Jual Beli Ikan Asin dengan Pembayaran secara Angsuran



Sumber : Distributor Ikan Asin

Keterangan :

- Konsumen atau pedagang pengecer memesan ikan asin kepada distributor dengan menyebutkan spesifikasi jenis, mutu dan kualitas ikan asin, waktu penyerahan ikan asin.
- Konsumen bernegosiasi dengan distributor mengenai harga ikan asin sesuai dengan kesepakatan. Ibu Sireng dan Ibu Sindon menjelaskan terdapat penambahan harga, karena pembayarannya dilakukan secara angsuran.
- Distributor melakukan kesepakatan dengan konsumen mengenai waktu pelunasan ikan asin.
- Distributor memproduksi pesanan ikan asin sesuai dengan permintaan konsumen
- Ikan asin sudah siap, maka pesanan dapat diantar langsung atau konsumen mengambil di kios.

Selain melakukan wawancara dengan distributor ikan asin, peneliti juga melakukan wawancara dengan konsumen/pedagang pengecer mengenai praktik jual beli yang dijalankan.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Bangkit selaku salah satu pedagang pengecer ikan asin, beliau merupakan konsumen dari bapak Hadi sejak tahun 2020. Pemesanan ikan asin dilakukan langsung di kios Bapak Hadi di pasar ikan Jetis, dalam pemesanan ikan asin tersebut Bapak Bangkit menjelaskan terlebih dahulu ikan asin yang ingin beliau pesan, beserta jumlah ikan yang dipesan. Namun tidak semua jenis ikan asin yang dijual Bapak Hadi di ketahui oleh Bapak Bangkit, sehingga Bapak Hadi juga menjelaskan mengenai jenis ikan asin yang dijual beserta harga ikan asin. Setelah bapak Bangkit memilih ikan asin yang di pesan, kemudian terjadi kesepakatan harga antara Bapak hadi dengan Bapak Bangkit. Bapak Hadi akan menjelaskan kapan stok ikan asin yang dipesan oleh Bapak bangkit ini tersedia dan dapat diambil. Setelah terjadi kesepakatan tersebut bapak Bangkit akan membayar terlebih dahulu dimuka, dan bapak Hadi akan memberikan nota pembelian untuk mengambil ikan asin di lapak pak Hadi (Bangkit, 2023).

Selain Bapak Bangkit, peneliti juga mewawancarai beberapa pedagang pengecer lainnya yaitu Bapak Agus. Beliau merupakan konsumen dari Bapak Sumaryo Gondo. Bapak Agus memilih Bapak Sumaryo Gondo sebagai pemasok ikan asin karena ikan asin yang dijual memiliki kualitas yang baik dan mereka sudah mengenal baik Bapak Sumaryo Gondo. Bapak Agus mengatakan bahwa ketika memesan ikan asin kepada Bapak Sumaryo Gondo ini, sebelum memilih jenis ikan asin yang ingin dipesan, Bapak Sumaryo Gondo akan menjelaskan jenis ikan asin yang tersedia. Jika stok ikan asin tersedia tidak memenuhi kebutuhan pesanan konsumen maka, jual beli akan dilakukan secara pesanan dengan ketentuan pembayaran dilakukan di awal, kemudian Bapak Sumaryo Gondo akan menjelaskan mengenai waktu pesanan dapat diambil, biasanya untuk jangka waktu pemesanan paling cepat adalah satu hari,

sedangkan paling lama adalah 4 hari sejak kesepakatan Bapak Sumaryo Gondo dengan konsumen pada awal terjadinya transaksi (Agus, 2023).

Berbeda yang dialami oleh Bapak Bangkit dan Bapak Agus. Ibu Indah yang merupakan konsumen dari Ibu Sireng beliau memilih untuk membeli ikan asin kepada bu sireng, karena pada sistem jual beli bu sireng, pedagang pengecer dapat membayar pesanan ikan asin secara angsuran. Beliau sudah menjadi konsumen Ibu Sireng sejak tahun 2019, Ketika beliau memesan ikan asin kepada Ibu sireng, beliau harus menjelaskan spesifikasi ikan asin yang dipesan dengan jelas, mulai dari jenis ikan yang dipesan, jumlah ikan yang dipesan, kemudian terjadi kesepakatan mengenai harga ikan asin, dan Ibu Sireng akan menjelaskan jangka waktu ikan asin dapat diambil. Pembayaran dilakukan secara angsuran. Walaupun harga lebih mahal sedikit, Ibu Indah lebih memilih membeli kepada Ibu Sireng, selain bayarnya dilakukan secara angsuran, Ibu Indah ini sudah kenal Ibu Sireng sejak lama, dulunya Ibu Indah membeli hanya untuk di konsumsi saja (Indah, 2023).

Ibu Inah merupakan salah satu konsumen dari Ibu Sindon yang juga menerapkan pembayaran secara angsuran. Sejak satu tahun yang lalu Ibu Inah menjadi pedagang pengecer ikan asin, dan membeli ikan asin kepada Ibu Sindon untuk dijual kembali. Salah satu alasan Ibu Inah memilih Ibu Sindon menjadi Supliernya yaitu karena Ibu Sindon memperbolehkan pembayaran dengan angsuran. Pembayaran angsuran sangat memudahkan Ibu Inah untuk membeli ikan asin, walaupun dalam pembayaran angsuran ini lebih sedikit mahal. Namun ketika Ibu Inah telat membayar, tidak ada harga tambahan lagi yang dilakukan oleh Ibu Sindon. Ibu Sindon hanya memberitahu bahwa Ibu Inah memiliki tagihan angsuran pesanan ikan asin (Inah, 2023).

Berdasarkan wawancara dengan beberapa distributor ikan asin dan pedagang pengecer, praktik jual ikan asin dilakukan dengan cara pesanan. Terdapat dua macam bentuk pembayaran yaitu dilakukan tunai di awal dan pembayaran secara angsuran.

Distributor yang menerapkan sistem pembayaran tunai di awal yaitu Bapak Hadi dan Bapak Sumaryo Gondo, dimana jual beli dengan pembayaran tunai di awal dan penyerahan barang ditangguhkan, pedagang pengecer akan menjelaskan spesifikasi pesanan ikan asin, kemudian pedagang pengecer akan diberi nota pembelian sebagai bukti pengambilan ikan asin. Menurut peneliti, praktik jual beli ikan asin dengan pembayaran tunai di awal sesuai dengan definisi akad salam. Menurut Prof. Dr. Wahbah Zuhaili mengungkapkan bahwa akad salam merupakan akad jual beli barang dengan menyebutkan sifat-sifat tertentu dalam tanggungan atau penjualan barang yang ditangguhkan dengan pembayaran secara tunai (Ikit and dkk, 2018: 168).

Dalam praktiknya, jual beli ikan asin di pasar ikan Jetis telah memenuhi rukun dan syarat salam, yaitu :

a. Al-Aqidain (Pihak yang berakad)

Yang dimaksud dengan pihak yang berakad yaitu penjual dan pembeli. Dalam praktik jual beli ikan asin di pasar ikan Jetis tersebut terdapat penjual atau distributor ikan asin dan pembeli yaitu konsumen ikan asin atau pedagang pengecer ikan asin.

b. Objek akad dalam jual beli salam (*Ma'uqud 'alaih*)

Ma'uqud 'alaih terdiri dari *ra's mal* dan *muslam fihi*. dalam praktik jual beli ikan asin di pasar ikan Jetis, distributor ikan asin mendapatkan modal untuk memproduksi ikan asin, modal tersebut didapat dari konsumen atau pedagang pengecer yang membayar lunas di awal. selain itu dalam praktik jual beli ikan asin di pasar ikan Jetis terdapat *muslam fihi* atau barang yang diperjualbelikan yaitu ikan asin.

c. *Sighat* Ijab dan Qabul

Dalam praktik jual beli ikan asin di pasar ikan Jetis, bentuk *sighat* ijab dan qabul dilakukan secara lafal atau ucapan. Misalnya pedagang pengecer ingin memesan ikan asin kepada distributor, maka pedagang pengecer akan mengkomunikasikan dengan distributor mengenai jenis ikan asin yang dipesan, ukuran serta timbangannya

berapa. Konsumen akan mengucapkan kalimat seperti “pak saya pesan ikan asin jenis lea, 20kg untuk besok apakah bisa?”. Lalu jika distributor menyanggupi pesanan konsumen tersebut akan menjawab “baik ibu, untuk besok ya saya bisa”. Setelah itu distributor akan melakukan pencatatan pesanan konsumen tersebut.

Berdasarkan penjelasan mengenai mekanisme praktik jual beli pesanan yang dilakukan oleh Bapak Hadi dan Bapak Sumaryo, menurut peneliti praktik jual beli pesanan ikan asin termasuk ke dalam jual beli salam, setelah ditinjau dari segi ketentuan mengenai pembayaran, spesifikasi barang yang dijual, waktu tempat penyerahan barang, serta pembatalan kontrak jual beli tersebut sesuai dengan ketentuan salam dalam Fatwa DSN-MUI tentang salam.

Adapun distributor yang menerapkan pembayaran secara angsuran yaitu Ibu Sireng dan Ibu Sindon. Hal tersebut tidak relevan dengan jual beli pesanan secara *salam*, dikarenakan sistem pembayaran yang dilakukan oleh Ibu Sireng dan Ibu Sindon yaitu secara angsuran, tidak tunai di awal. Walaupun dari segi praktiknya adalah jual beli secara pesanan.

Dalam pandangan Islam, jual beli secara pesanan diperbolehkan, hal tersebut tercantum dalam surah Al-Baqarah ayat 282 yang dikenal dengan istilah “*ayatud dain*” :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya” (QS. Al-Baqarah: 282).

Tafsir surat Al-Baqarah ayat 282 menurut Wahbah Zuhaili yaitu ketika seseorang melakukan transaksi tidak secara tunai, baik dalam bentuk jual beli, akad salam (pesanan) atau akad utang-piutang, contohnya seperti menjual sesuatu dengan harga yang tidak langsung dibayar tunai atau menjual barang yang keberadaannya dijanjikan pada waktu tertentu dengan menjelaskan jenis, bentuk dan jumlahnya dengan harga yang dibayarkan di depan, yaitu yang dikenal dengan akad salam atau salaf

(pesanan), atau memberikan pinjaman utang. Jika seseorang tersebut melakukan transaksi tidak secara tunai seperti ini, maka hendaklah seseorang tersebut membuat surat tanda bukti atas transaksi tersebut serta dilengkapi dengan penjelasan tempo waktu pelunasan, baik dengan hitungan hari, bulan atau tahun yang sekiranya tempo waktu pelunasan tersebut jelas dan pasti, seperti sampai waktu panen menurut pendapat mayoritas ulama. Hal ini dikarenakan menuliskan surat tanda bukti atas transaksi tidak secara tunai seperti ini bisa lebih memperkuat isi kesepakatan dan dapat lebih mengantisipasi terjadinya perselisihan di kemudian hari (Zuhaili, 2013: 138).

Dalam praktik jual beli ikan asin di pasar ikan Jetis akad yang dilakukan secara lisan, walaupun dalam praktiknya produsen mencatat mengenai pesanan ikan asin dan akan memberikan nota pembelian kepada konsumen/pedagang pengecer, namun jual beli ikan asin yang dilakukan tidak menggunakan surat perjanjian berbentuk tulisan yang berisi perjanjian jual beli disertai dengan ketentuan-ketentuan jual beli yang berlaku. Selain itu Ibu Sireng dan Ibu Sindon yang menerapkan pembayaran secara angsuran tidak menentukan waktu cicilan konsumen, karena konsumen hanya diberi waktu pelunasan dan untuk waktu pencicilan konsumen diberi kebebasan dalam mencicil. Hal ini menyebabkan pencatatan cicilan masih berpencar-pencar. Sehingga ketika distributor ingin melihat konsumen sudah mencicil berapa kali, terkadang kesusahan dalam mencari cacatan tersebut. Dalam hal akad jual beli yang dilakukan distributor dan konsumen penerapannya belum sesuai dengan firman Allah SWT surah Al-Baqarah ayat 282.

C. Tinjauan Etika Bisnis Islam dalam Praktik Jual Beli Ikan Asin di Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha.

Sebagai umat muslim, seorang pebisnis diharapkan dapat menerapkan etika dalam aktivitas berbisnis, sehingga manfaat yang diperoleh tidak hanya keuntungan semata, melainkan terdapat keberkahan juga di dalamnya.

Menjalankan aktivitas bisnis yang sesuai dengan syariat Islam, menjauhkan diri dari dosa dan bentuk kedzaliman dalam berbisnis.

Sebagai seorang pebisnis muslim, diharapkan dapat mencontoh perilaku Nabi Muhammad SAW dalam menjalankan aktivitas bisnis. ada beberapa tuntunan yang diajarkan Nabi Muhammad SAW mengenai etika pedagang dalam Islam, dalam hal ini peneliti sudah melakukan penelitian mengenai etika pedagang ikan asin dalam menerapkan etika bisnis Islam sesuai dengan yang di contohkan Nabi Muhammad SAW, sebagai berikut:

1. Jujur (Transaparan)

Dalam hal praktik jual beli ikan asin yang di pasar ikan Jetis, semua distributor ataupun pedagang pengecer menerapkan kejujuran dalam hal menjelaskan kondisi ikan asin sesuai fakta yang ada. Distributor akan menjelaskan kepada pedagang pengecer bahwa kondisi ikan asin tersebut cacat atau tidak. Seperti yang dilakukan oleh Bapak Hadi :

“Saya tidak pernah melebih-lebihkan kepada konsumen yang beli ikan saya terkait dengan mutu ikan asinnya, saya kan jualan di kios dan membuat ikan asin langsung di pasar ikan tersebut, jadi konsumen dapat melihat secara langsung kualitas ikan asin saya. Kalau ikan asinnya lagi kurang bagus ya saya tetep bilang, kadang kan kalau cuacanya mendung terus, kan susah buat njemurnya jadi ngaruh ke kualitasnya.”

Selain Bapak Hadi, Ibu Sindon dan Ibu Sireng juga mengatakan bahwa mereka tidak berlebihan dalam menjelaskan mutu/kualitas ikan asin yang mereka produksi, karena jika mereka mereka menjelaskan dengan berlebihan dan tidak sesuai fakta, kemungkinan akan terjadi komplain konsumen, karena jika kualitas ikan asin yang dijelaskan mereka memiliki kualitas yang baik dan bertahan lama, namun pada kenyataannya misalnya konsumen mendapati bahwa ikan asin yang diterima telah rusak, maka mereka harus bertanggung jawab mengganti kembali ikan asin yang dipesan konsumen. Untuk itu semua distributor memilih untuk tidak berlebih dalam menjelaskan kualitas atau mutu ikan asin, mereka akan menjelaskan secara detail dan menunjukkan langsung terkait mutu/kualitas ikan asinnya.

Adapun Bapak Sumaryo Gondo yang tidak hanya menjual ikan asin secara langsung, namun beliau juga menjual ikan asin melalui media sosial, seperti whatsapp. Ketika berjualan langsung di kios, Bapak Sumaryo Gondo menjelaskan dengan jelas dan tidak berlebih terkait mutu dan kualitas ikan asin, karena konsumen dapat melihat dan memilih ikan asin secara langsung, Namun jika pesanan online, Bapak Sumaryo Gondo hanya bisa memperlihatkan ikan asin dengan foto atau video saja.

2. Menghormati konsumen

Semua distributor ikan asin di pasar ikan Jetis menghormati konsumen, baik konsumen baru ataupun konsumen yang sudah berlangganan dengan mereka seperti pedagang pengecer. Semua distributor menghormati konsumen dengan pelayanan yang ramah dengan memberikan senyuman setiap melayani konsumen, menjaga sopan santun dengan menggunakan pakaian yang sopan, menjaga komunikasi dengan konsumen, menghormati pendapat konsumen dengan mendengarkan dan memberikan tanggapan atas pendapat tersebut. Serta selalu menjaga kepercayaan konsumen dengan selalu memberikan kualitas ikan asin yang baik.

3. Berlaku adil terhadap pembeli

Dalam praktiknya beberapa distributor sudah menerapkan keadilan dalam usahanya, mereka tidak membedakan antara konsumen baru dengan konsumen lama, mereka tidak melihat dari status sosial konsumen, mereka menganggap semua konsumen sama derajatnya. Namun ada distributor yang memberikan pelayanan berbeda kepada saudaranya sendiri, hal ini dilakukan oleh Bapak Sumaryo Gondo beliau terkadang memberikan bonus atau pengurangan harga kepada saudaranya sendiri. Beliau mengatakan bahwa :

“kalau saudara saya yang pesan ikan asin, kadang saya memberikan bonus atau harganya dikurangi mba, karna itu saudara sendiri, jadi kalau ada rezeki lebih malah saya gratisi buat saudara saya.”

Berbeda dengan Ibu Sindon dalam menimbang ikan asin, beliau menimbang sesuai dengan pesanan ikan asin pedagang pengecer, tidak kurang ataupun tidak lebih. Hal tersebut dikatakan oleh Ibu Sindon :

“kalau masalah timbangan saya pas saja si, tidak mengurangi atau melebihkan, dan kalau lebih saya bilang ke pedagang pengecer dan saya minta lebihkan uangnya”.

4. Pembeli adalah saudara

Dalam praktik jual beli ikan asin, distributor ikan asin di pasar ikan Jetis telah menjalin hubungan baik dengan konsumen, pedagang pengecer ataupun rekan kerja yang lain, seperti karyawan ataupun sesama distributor. Ibu Sireng mengatakan bahwa :

“Saya memperlakukan konsumen saya itu dengan baik mba, apalagi kalau yang sudah berlangganan lama dengan saya seperti pedagang pengecer, saya selalu menjaga komunikasi dengan mereka walaupun hanya sekedar menyapa atau menanyakan kabar jika bertemu, dan kadang ada beberapa pedagang pengecer yang sudah berlangganan dengan saya suka curhat, apalagi kalau ibu-ibu, kadang curhat tentang anaknya atau suaminya, kadang kalau mereka butuh saran, saya akan selalu memberikan saran walaupun saran itu ga di pake ya tidak apa-apa, yang penting saya sudah mau mendengarkan cerita dari konsumen saya. Hal sepele itu kadang yang buat saya semakin dekat dengan konsumen saya mba”.

Ibu Sindon juga melakukan hal yang sama dengan Ibu Sireng, menjalin hubungan baik dengan konsumen ataupun pedagang pengecer dengan cara menjaga komunikasi, walaupun hanya sekedar bertukar kabar atau mendengarkan cerita dari konsumen atau pedagang pengecer yang sudah berlangganan (Sindon, 2023).

Berbeda dengan Bapak Hadi dan Bapak Sumaryo Gondo, mereka memiliki cara sendiri dalam menjalin hubungan dengan konsumen ataupun pedagang pengecer yang sudah berlangganan, bapak hadi dan Bapak Sumaryo Gondo mengatakan bahwa dalam menjalin hubungan baik dengan konsumen yakni dengan cara saling membantu ketika sedang membutuhkan bantuan.

5. Tidak memasang harga terlalu tinggi

Penetapan harga ikan asin dilakukan oleh masing-masing distributor dengan melihat kondisi dipasar, selain itu distributor juga melihat dari biaya bahan baku untuk membuat ikan asin, jika bahan baku ikan mentah di TPI sedang naik, maka harga ikan asin mengalami kenaikan. Kenaikan harga biasanya hanya sekitar 2.000 sampai 3.000 rupiah.

Distributor di pasar ikan Jetis tidak bekerja sama dalam hal menetapkan harga, mereka menetapkan harga ikan asin berdasarkan modal, jika modalnya besar maka harga ikan asin juga mahal, setiap jenis ikan asin memiliki harga yang berbeda-beda.

Ibu Sindon mengatakan bahwa :

“kalau soal menentukan harga itu antar pedagang tidak ada kesepakatan, hanya mengalir saja, kalau saya menentukan harga berdasarkan modal bahan baku ikan sama garamnya si mba, terus melihat distributor yang lain menjual seberapa. Dari pihak TPI atau koperasi juga tidak matok harga ikan asin harus segini segini, itu ngga mba. paling antar distributor ikan asin itu ada beberapa jenis ikan asin yang dijual harganya sama, tapi ada juga yang beda, bedanya paling 500 rupiah atau paling banyak ya 1.000 rupiah”.

6. Tidak terlalu berpikir pada keuntungan

Dalam jual beli ikan asin di pasar ikan Jetis, semua distributor ingin mendapat keuntungan dalam menjual ikan asinnya, namun mereka sadar bahwa jika mereka menghalalkan segala cara demi mendapatkan keuntungan, itu merupakan perbuatan yang tidak baik, mereka percaya rezeki sudah di tentukan oleh Allah SWT. Mereka tidak hanya fokus mencari keuntungan melainkan juga bersedekah, walaupun sedikit, namun itu bermakna bagi yang membutuhkan.

Distributor ikan asin juga terkadang menyisihkan hasil penjualan untuk berinfaq. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Sumaryo Gondo :

“Hasil penjualan ikan asin biasanya saya sisihkan buat infaq, kadang infaq buat acara sedekah laut, yang di laksanakan satu tahun sekali”.

Tidak hanya Bapak Sumaryo Gondo saja yang menyisihkan hasil penjualan untuk berinfaq, tetapi semua distributor ikan asin di pasar ikan Jetis juga menyisihkan hasil penjualan ikan asin untuk berinfaq.

7. Tidak menggunakan sumpah dalam berdagang

Melakukan sumpah dalam berdagang merupakan perbuatan yang tidak baik, Islam tidak menyukai perbuatan seperti itu, karena dapat mengurangi keberkahan dalam bisnis. salah satu contoh sumpah dalam berdagang yaitu, seorang pedagang yang bersumpah bahwa dagangannya memiliki kualitas yang bagus dan tidak ada tandingannya, namun pada kenyataannya barang dagangannya tidak sesuai yang di omongkan oleh pedagang. Hal tersebut merupakan contoh palsu dalam berdagang.

Berdasarkan wawancara dengan distributor ikan asin, mereka mengatakan bahwa mereka tidak pernah melakukan sumpah palsu dalam berdagang, karena mereka tahu jika mereka melakukan sumpah palsu sama saja dengan menipu orang lain, dan jika melakukan sumpah palsu akan mengurangi kepercayaan konsumen ataupun pedagang pengecer yang sudah berlangganan sejak lama, sehingga distributor tidak ingin mengecewakan konsumen ataupun pedagang pengecer yang menjadi langganan mereka.

8. Menempati Janji

Dalam praktik jual beli ikan asin di pasar ikan Jetis, distributor akan selalu berusaha untuk menempati janji dalam hal ketepatan jenis ikan asin ataupun ketepatan pengiriman ikan asin, namun pada praktiknya terdapat beberapa faktor yang menyebabkan distributor tersebut menyerahkan ikan asin dengan waktu lebih lama, yaitu faktor cuaca yang menyebabkan menghambat proses penjemuran ikan asin, jika cuacanya hujan atau mendung terus, maka ikan asin akan mengalami proses penjemuran selama 4 hari atau seminggu. Jika cuaca sedang hujan terus atau mendung distributor akan menyerahkan pesanan ikan asin 4 hari atau seminggu setelah akad jual beli terlaksana. Distributor melakukan kesepakatan dengan pedagang pengecer pada awal transaksi mengenai waktu

penyerahan ikan asin yaitu kisaran 1 hari sampai seminggu. Dalam hal ini distributor telah menepati janji terkait waktu penyerahan pesanan ikan asin tersebut, karena pada awal transaksi telah mengkomunikasikan dengan pedagang pengecer.

Lain halnya dengan cuaca yang terik, maka distributor dapat menepati janjinya dalam ketepatan barang dan pengiriman barang. Malah terkadang barangnya sudah ada sebelum waktu jatuh tempo.

9. Tertib Administrasi

Dalam praktik jual beli ikan asin di pasar ikan Jetis, beberapa distributor sudah memiliki buku administrasi keuangan untuk mencatat pemasukan dan pengeluaran serta mencatat jumlah pesanan ikan asin pedagang pengecer, namun lebih baik jika buku catatan pemasukan dan pengeluaran itu terpisah dengan buku catatan pesanan ikan asin.

Ibu Sireng dan Ibu Sindon, dalam praktiknya mereka menerapkan jual beli secara angsuran, selain mencatat mengenai pemasukan dan pengeluaran, Ibu Sireng dan Ibu Sindon mencatat juga mengenai waktu pelunasan pembayaran, ketika konsumen membayar cicilan, maka Ibu Sindon dan Ibu Sireng juga mencatatnya.

Selain Etika pedagang dalam Islam, pedagang juga harus memiliki Etika dalam memproduksi dan memasarkan barang yang dijualnya. Berikut etika produksi dan etika distribusi distributor ikan asin di pasar ikan Jetis :

1. Etika produksi dalam Islam

Etika bisnis mengenai proses produksi berkaitan dengan bahan baku yang digunakan dalam proses produksi. Hal ini mengharuskan distributor harus jujur saat berkomunikasi dengan konsumen mengenai bahan baku yang digunakan dalam proses produksi, termasuk tidak boleh berbohong mengenai kandungan/komposisi bahan, apakah menggunakan bahan tambahan yang membahayakan konsumen.

Dalam praktik jual beli ikan asin di pasar ikan Jetis, semua distributor menggunakan bahan baku yang halal, yaitu ikan mentah dan

garam krosok, tidak menambahkan bahan yang membahayakan seperti formalin. Bapak Sumaryo Gondo mengatakan mengenai bahan baku dan proses pembuatan ikan asin sebagai berikut :

a. Bahan baku yang digunakan :

- 1) Ikan Mentah
- 2) Garam
- 3) Air

b. Cara pembuatan ikan asin :

- 1) Ikan mentah dibelah menjadi dua bagian
- 2) Dicuci menggunakan air bersih
- 3) Rendam ikan yang sudah dibelah di dalam air garam selama satu hari
- 4) Tiriskan ikan asin yang sudah direndam dengan air garam. Setelah ditiriskan, langkah selanjutnya yaitu proses penjemuran. Proses penjemuran ini tergantung dengan ada tidaknya sinar matahari. Jika sinar matahari ada dan cuacanya terang, maka proses penjemuran hanya berkisar 1 sampai 2 hari. Namun jika cuacanya sedang mendung, maka dapat membutuhkan waktu 3 sampai 4 hari, bahkan sampai seminggu kalau cuacanya sedang mendung atau hujan. Ikan asin yang tidak dijemur karena tidak ada sinar matahari, maka pedagang tersebut menunggu cuaca panas dan ikan asin tersebut diberi garam supaya tidak membusuk.

Semua distributor menggunakan bantuan sinar matahari untuk mengawetkan ikan asin. Jika menggunakan bahan pengawet seperti formalin, maka bentuk fisik ikan asin akan berwarna merah dan tidak segar.

Selain itu jika terdapat sisa ikan asin dari penjualan setiap harinya, semua distributor akan memilah ikan asin yang masih bagus kualitasnya dan akan dicampur dengan ikan asin yang baru diproduksi, kemudian ikan asin yang sudah bau atau rusak biasanya dijadikan sebagai pakan bebek. Seperti yang dikatakan oleh Ibu Sireng :

“Jika ikan asin hasil penjualan hari ini tidak habis terjual, maka dijemur kembali, terus dipilih ikan asin yang masih bagus, dan di campurkan dengan ikan asin yang baru diproduksi. Tapi biasanya saya produksi ikan asin sesuai dengan pesanan konsumen atau pedagang pengecer mba, jadi sisanya paling sedikit. Tapi kalau ikan asin yang sudah rusak atau bau, paling saya jadikan pakan bebek mba”.

Adapun dalam hal kejujuran distributor ikan asin mengenai penjelasan bahan baku yang digunakan dalam proses produksi ikan asin. Semua distributor akan menjelaskan bahan baku yang digunakan, ketika konsumen tersebut menanyakan mengenai bahan baku yang digunakan. selain itu distributor justru menjelaskan juga mengenai proses pembuatan ikan asin. Selain itu ada beberapa distributor yang memang melakukan proses produksi di pasar ikan Jetis, yaitu Bapak Hadi, Ibu Sindon, sehingga semua konsumen atau pedagang pengecer dapat melihat proses produksi ikan asin.

2. Etika pemasaran dalam konteks distribusi Islam.

Etika pemasaran melibatkan tentang cara menentukan harga produk, cara mempromosikannya dan jenis iklan apa yang akan dijalankan. Penetapan harga harus memperhatikan kondisi perekonomian dan menjaga keterjangkauan konsumen, dalam hal penetapan harga, semua distributor ikan asin menentukan harga berdasarkan biaya bahan baku, serta mekanisme pasar yang berjalan, selain itu mereka juga melihat keterjangkauan konsumen untuk membeli ikan asin, ketika mereka tidak memperhatikan keterjangkauan konsumen, maka tidak ada yang menginginkan produk ikan asin tersebut.

Adapun dalam mempromosikan ikan asin, karena semua distributor melakukan penjualan secara langsung di kios pasar ikan Jetis, mereka hanya menawarkan dagangannya kepada pedagang pengecer ikan asin, karena target penjualannya yaitu kepada pedagang pengecer. selain itu mereka tidak melakukan proses pengiklanan dalam penjualan ikan asin. Berbeda dengan Bapak Sumaryo Gondo, karena beliau

menjual melalui online, beliau mempromosikan ikan asin di story atau status Whatsapp.

Menurut Muhammad dan Alimin, etika pemasaran mengenai proses distribusi berkaitan dengan penimbunan barang dan pedistribusian barang ke pasar, penimbunan merupakan tindakan yang mengandung kedzaliman (Idri, 2015: 133).

Dalam praktik jual beli ikan asin di pasar ikan Jetis, semua distributor mengatakan bahwa mereka tidak pernah melakukan penimbunan ikan asin, dikarenakan penimbunan merupakan perbuatan yang melanggar, selain itu daya tahan ikan asin yang tidak lama, jika distributor menimbun ikan asin, maka menyebabkan kualitas ikan asin tidak bagus. Sehingga sebisa mungkin distributor dapat mengatur proses produksi agar tidak terlalu berlebihan ataupun kekurangan. Hal ini sesuai dengan sabda Rasulullah SAW yaitu, “penimbunan termasuk dalam aktivitas yang mengandung kedzaliman dan karenanya akan berdosa.”

Berikut etika pemasaran dalam konteks Distribusi :

a. Keutuhan dan keamanan barang

Keutuhan dan keamanan barang dapat ditunjukkan dengan pengemasan barang. Pada praktiknya, semua distributor ikan asin menggunakan kardus dan plastik dalam pengemasan Berdasarkan wawancara dengan semua distributor ikan asin di pasar ikan Jetis, semua distributor akan bertanggung jawab jika terjadi kerusakan dalam ikan asin, baik dalam segi pengemasan ikan asin ataupun kualitas ikan asin.

b. Pelayanan yang ramah, cepat dan tepat.

Pelayanan yang ramah oleh distributor ikan asin ditunjukkan dengan perilaku sopan santun mereka dalam melayani pesanan ikan asin. Pelayanan yang ramah juga ditunjukkan dengan wajah yang ceria dengan penuh senyuman. Berdasarkan wawancara dengan distributor ikan asin di pasar ikan Jetis, mereka menerapkan

pelayanan yang ramah dengan wajah ceria, serta memberikan sapaan terlebih dahulu kepada konsumen, walaupun mereka melayani banyak pedagang pengecer.

Dalam memberikan pelayanan, semua distributor ikan asin di pasar ikan Jetis akan mengusahakan pelayanan dengan cepat dan tepat, ketika mereka mendapatkan pesanan ikan asin, mereka langsung memproduksi dan menyiapkan ikan asin pesanan pedagang pengecer. namun ketika bahan baku yang digunakan untuk membuat ikan asin belum terpenuhi maka, harus mencari bahan baku terlebih dahulu, salah satu distributor ikan asin yaitu Ibu Sireng mengatakan bahwa :

“kalau dapat pesanan saya langsung buat ikan asinnya mba, kalau bahan bakunya udah ada, buat sekarang aja cari garam krosok itu susah, sehari kan saya bisa produksi sampai 100kg, nah butuh garam banyak, kadang yang susah itu cari garamnya mba”.

Adapun dalam hal ketepatan ikan asin, sampai saat ini semua distributor ikan asin di pasar ikan Jetis jarang menemui komplain mengenai pesanan ikan asin yang tidak tepat sesuai pesanan. Namun jika mereka mendapati komplain tersebut, mereka langsung mengambil tindakan untuk mengganti ikan asin yang sesuai dengan pesanan mereka.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Praktik jual beli ikan asin yang dilakukan oleh distributor ikan asin terdapat dua sistem pembayaran, yaitu secara tunai di muka atau angsuran. Akad yang digunakan dalam praktik jual beli ikan asin yaitu menggunakan akad ba'i/jual beli biasa atau akad salam/ akad pesanan. Hal ini telah sesuai dengan fatwa DSN-MUI tentang salam.
2. Praktik jual beli ikan asin di pasar ikan Jetis tersebut jika dilihat dari prespektif etika bisnis Islam sebenarnya ada relevansi yang cukup kuat. Etika dan sikap yang diterapkan telah sesuai dengan Etika Pedagang dalam Islam yaitu dalam hal kejujuran, menempati janji, adil, tidak terlalu memikirkan pada keuntungan, menghormati konsumen. Hal ini telah sesuai dengan prinsip-prinsip etika bisnis Islam yang dianjurkan oleh Rasulullah SAW. Mengenai etika distribusi dalam Islam, distributor ikan asin telah memenuhinya yaitu tidak melakukan penimbunan barang.

B. Saran

1. Pencatatan administrasi diharapkan lebih tertib, hal ini dapat dilakukan dengan pencatatan transaksi secara terpisah antara pesanan dengan arus keuangan.
2. Dalam jual beli angsuran, distributor dapat menentukan waktu cicilan pembayaran, agar lebih jelas dalam pencatatan.
3. Memperhatikan aspek produksi mengenai kualitas produk. Tidak mengoplos barang dengan kualitas baik dan tidak baik.
4. Untuk penelitian selanjutnya yaitu, praktik jual beli yang dilakukan oleh distributor ikan asin tidak hanya ditinjau dari segi etika operasionalnya saja, melainkan dapat ditinjau dengan lima aksioma etika bisnis Islam.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Zurohman, & Eka Rahayu. 2019. "Jual Beli Online dalam Perspektif Islam". *Iqtishodiyah : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, Vol. 5, No. 1, 21–32. <https://doi.org/10.36835/iqtishodiyah.v5i1.87>
- Adim, A., & Salam, A. 2021. "Analisis Praktek Penjualan Para Pedagang Sembako Muslim Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Muslim Sembako Di Pasar Tradisional Ambarketawang, Gamping Kabupaten Sleman)". *Lan Tabur : Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 3, No. 1, 74–91. <https://doi.org/10.53515/lantabur.2021.3.1.74-91>.
- Agus, 2023, "Praktik Jual Beli Ikan Asin dengan Distributor", Hasil wawancara pribadi: 25 Februari 2023.
- Aprianto, I., & dkk. 2020. *Etika & Konsep Manajemen Bisnis Islam*. Yogyakarta: Penerbit Deepublish.
- Aripin, Z., & Negara, R. 2021. *Perilaku Bisnis Etika Bisnis & Perilaku konsumen*. Yogyakarta: Deepublish.
- Asy'arie, M. 2016. *Etika & Konspirasi Bisnis*. Lembaga Studi Filsafat Islam, Yogyakarta.
- Ayu, G. 2018. "Analisis Usaha Pengolahan Ikan Asin Di Desa Tanah Merah Kecamatan Tanah Merah (Studi Kasus Usaha Pengolahan Ikan Asin Bapak Abdullah)". *Jurnal Agribisnis*, Vol. 7, No.1, 16–28. <https://doi.org/10.32520/agribisnis.v7i1.159>.
- Aziz, A. 2013. *Etika Bisnis Perspektif Islam*. Penerbit Alfabeta, Bandung.
- Azzam, A. 2010. *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, Amzah, Jakarta.
- Badroen, F., & dkk. 2006. *Etika Bisnis Islam*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Bangkit, 2023, "Praktik Jual Beli Ikan Asin dengan Distributor", Hasil wawancara pribadi: 26 Februari 2023.
- Bertens, K. 2022. *Pengantar Etika Bisnis*. PT Gramedia, Jakarta.
- Damanti, R. R., & dkk. 2022. Rilis Data Kelautan dan Perikanan Triwulan 2022. *Kementrian Kelautan Dan Perikanan Tahun 2022*.
- Dermawan, R., & Anshori, A. 2022. "Tinjauan Akhlak Bisnis Islam terhadap Produksi Terasi". *Jurnal Riset Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No. 1, 17–22. <https://doi.org/10.29313/jres.v2i1.727>.
- Echdar, S., & Maryadi. 2012. *Business Ethics and Entrepreneurship*. Yogyakarta: Deepublish.
- Emzir. 2011. *Metode Penelitian Kualitatif Analisis Dara*. Rajawali Pers, Jakarta.

- Fauzia, I. 2013. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Kencana Prenadamedia Group, Jakarta.
- Ghazaly, & dkk. 2010. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Gondo, 2023, "Praktik Jual Beli Ikan Asin dengan Pedagang Pengecer", Hasil wawancara pribadi: 25 Februari 2023.
- Gunawan, I. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktek*. PT Bumi Aksara, Jakarta.
- Hadi, 2023, "Praktik Jual Beli Ikan Asin dengan Pedagang Pengecer", Hasil wawancara pribadi: 25 Februari 2023.
- Hakim, L. 2012. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. Penerbit Erlangga, Surakarta.
- Handayani, S., & Hidayat, A. 2022. "Tinjauan Fiqih Muamalah dan Perilaku Konsumen dalam Islam terhadap Transaksi Jual Beli Rumah dengan Sistem Borongan". *Jurnal Riset Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No.1, 61–68. <https://doi.org/10.29313/jres.v2i1.807>
- Haryanti, N., & Wijaya, T. 2019. "Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Di Pd Pasar Tradisional Pancasila Tasikmalaya". *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 4, No. 2, 122–129. <https://doi.org/10.37058/jes.v4i2.1156>
- Hayati, A. 2018. "Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Praktek Jual Beli Meubel Di Ud. Wono Salam Paju Ponorogo", *Skripsi*. Ponorogo: IAIN Ponorogo.
- Hidayat, E. 2015. *Fiqh Jual Beli*. PT Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Huda, Q. 2011. *Fiqh Mu'amalah*. Penerbit Teras, Yogyakarta.
- Idri. 2015. *Hadis Ekonomi*. Prenadamedia Group, Jakarta.
- Inah, 2023, "Praktik Jual Beli Ikan Asin dengan Distributor", Hasil wawancara pribadi: 4 Maret 2023.
- Indah, 2023, "Praktik Jual Beli Ikan Asin dengan Distributor", Hasil wawancara pribadi: 4 Maret 2023.
- Ikit, & dkk. 2018. *Jual Beli Dalam Prespektif Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Penerbit Gava Media.
- Mardani. 2012. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Kencana Prenadamedia Group, Jakarta.
- Mardani. 2014. *Hukum Bisnis Syariah*. Prenada Media Group, Jakarta.
- Muslich, W. 2019. *Fiqh Muamalat*. Amzah, Jakarta.
- Nurhadi, N. 2020. " Konsep Pelayanan Perspektif Ekonomi Syariah". *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 2, No. 2, 137. <https://doi.org/10.14421/ekbis.2018.2.2.1100>.
- Pudjihardjo, & Muhith, N. 2019. *Fiqh Muamalah Ekonomi Syariah*. Malang: UB Press.

- Putra, P., & dkk. 2022. "Bisnis Syariah; Transaksi Tidak Tunai Menurut Pandangan Wahbah Al-Zuhaily Dalam Tafsir Al-Munir". *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, Vol. 5, No. 1, 245–253. [https://doi.org/10.25299/jtb.2022.vol5\(1\).9421](https://doi.org/10.25299/jtb.2022.vol5(1).9421)
- Ramadan, W. 2021. "Etika Pedagang Ikan Asin Pasar Minggu Kota Bengkulu Dalam Menjalankan Akad Jual Beli Kredit", *Skripsi*. Bengkulu: IAIN Bengkulu.
- Ramadhan, R., & Fikriyah, K. 2022. "Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Jual Beli Ikan Cupang Dengan Sistem Lelang Online Di Instagram". *Sibatik Journal*, Vol. 1, No.8, 1301–1318.
- Rivai, Veithzal, dkk. 2012. *Islamic Business And Economic Ethic*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Rizaty, A. 2022. "Jumlah Penduduk Indonesia Menurut Agama Tahun 2022". In *DataIndonesia.id*. <https://dataindonesia.id/ragam/detail/populasi-muslim-indonesia-terbesar-di-dunia-pada-2022>.
- Romadona, W. S. B., & Ulfi, I. 2021. "Penerapan Etika Bisnis Islam pada Pedagang Sembako di Desa Jumbleng Indramayu" *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, Vol. 6, No. 3, 65. <https://doi.org/10.32503/jmk.v6i3.1927>
- Rozalinda. 2017. *Fikih Ekonomi Syariah Prinsip dan Implementasi Pada Sektor Keuangan Syariah*. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Saifullah, 2023, "Koperasi Mina Usaha dan pasar ikan Koperasi Mina Usaha", Hasil wawancara pribadi: 15 Februari 2023.
- Salim, S. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Citapustaka Media, Bandung.
- Sarwat, A. 2018. *Fiqh Jual-Beli*, Rumah Fiqih Publishing, Jakarta Selatan.
- Setiani, D., & dkk. 2022. Buying Behavior Patterns Between Traders and Buyers Reviewing From Islamic Business Ethics (Case Study in Wiradesa Market, Pakalongan Regency). *Ekobis* <https://jurnal.ar-raniry.ac.id/index.php/ekobis/article/view/13622>
- Silvia, M., & Dkk. 2022. "Konsep Etika Produksi Menurut Pemikiran Muhammad Nejatullah Siddiqi". *Papatung: Jurnal Ilmu Administrasi Publik, Pemerintahan Dan Politik*, Vol. 5, Vol.1, 1–8. <https://doi.org/10.54783/japp.v5i1.484>
- Silviyah, N., & Lestari, N. 2022. "Pengaruh Etika Bisnis Islam Dalam Meningkatkan UMKM". *Al Iqtishod: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Ekonomi Islam*, Vol. 10, No. 1, 96–112. <https://doi.org/10.37812/aliqtishod.v10i1.295>
- Siregar, H., & Khoerudin, K. 2019. *Fikih Muamalah Teori dan Implementasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Sindon, 2023, "Praktik Jual Beli Ikan Asin dengan Pedagang Pengecer", Hasil

wawancara pribadi: 4 Maret 2023.

Sireng, 2023, "Praktik Jual Beli Ikan Asin dengan Pedagang Pengecer", Hasil wawancara pribadi: 4 Maret 2023.

Sudarso, A., & dkk. 2021. *Etika Bisnis Prinsip dan Relevansinya*. Medan: Yayasan Kita Menulis.

Sudiarti, S. 2018. *Fiqh Muamalah Kontemporer*. Febi-Uin-Su Press, Medan.

Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta, Bandung.

Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Bisnis*. Alfabeta, Bandung.

Suhendi, H. 2001. *Fiqh Muamalah*. Pustaka Setia, Bandung.

Sulistyo. 2010. "Analisis Kinerja Keuangan dan Strategi Pengembangan Koperasi Perikanan Mina Usaha (Koperasi Perikanan Mina Usaha Desa Jetis, Kecamatan Nusawungu, Kabupaten Cilacap, Propinsi Jawa Tengah)", *Skripsi*. Bogor: Institut Pertanian Bogor.

Syafiq, A. 2019. "Penerapan Etika Bisnis Terhadap Kepuasan Konsumen dalam pandangan Islam". *El-Faqih : Jurnal Pemikiran Dan Hukum Islam*, Vol. 5, No. 1, 96–113. <https://doi.org/10.29062/faqih.v5i1.54>

Syahputri, T. F., & Suryaningsih, S. A. 2022. "Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli Sembako Di Pasar Kedurus Surabaya". *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam*, Vol. 5, No. 1, 146–159. <https://doi.org/10.26740/jekobi.v5n1.p146-159>

Wati, A., & dkk. 2020. "Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli: *El-Mal*", *Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, Vol. 1, No. 2, 184–200. <https://doi.org/10.47467/elmal.v1i2.344>

Zamzam, F., & Aravik, H. 2020. *Etika Bisnis Islam Seni Berbisnis Keberkahan*. Yogyakarta: Deepublish Publisher.

Zuhaili, W. 2013. *Tafsir Al-Munir Jilid 2*. Gema Insani, Jakarta.

Zuhaili, W. (2016). *Tafsir Al-Munir*. Gema Insani, Jakarta.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

INFORMAN PENELITIAN

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Saifulloh selaku ketua koperasi mina usaha Jetis, mengatakan bahwa jumlah distributor ikan asin di pasar ikan Jetis tersebut berjumlah 4 orang.

Informan dalam penelitian ini terdiri dari 4 orang pedagang ikan asin yang merupakan distributor ikan asin. Selain itu peneliti memilih 4 orang pedagang pengecer yang mengambil ikan asin kepada distributor ikan asin.

Informan penelitian yang merupakan pedagang ikan asin bernama Bapak Sumaryo Gondo Gondo, Bapak Hadi, Ibu Sireng, Ibu Sindon. Sedangkan konsumen yang menjadi informan penelitian adalah Bapak Bakti, Bapak Agus, Ibu Indah, Ibu Inah.

Berikut data Informan penelitian :

Tabel 4 Data Usia Informan

No.	Nama Informan	Usia Informan
1.	Bapak Sumaryo Gondo Gondo	37 Tahun
2.	Bapak Hadi	53 Tahun
3.	Ibu Sireng	57 Tahun
4.	Ibu Sindon	50 Tahun
5.	Bapak Bangkit	27 Tahun
6.	Bapak Agus	38 Tahun
7.	Ibu Indah	30 Tahun
8.	Ibu Inah	32 Tahun

Sumber data : Wawancara Distributor Ikan Asin dan Pedagang Pengecer.

Dari Tabel diatas dapat diketahui bahwa informan dengan usia yang paling muda yaitu 27 tahun dan usia yang paling tua adalah 57 Tahun.

Tabel 5 Data Lama Berjualan Informan

No.	Nama	Lama Berjualan
1.	Bapak Sumaryo Gondo Gondo	11 Tahun
2.	Bapak Hadi	30 Tahun
3.	Ibu Sireng	40 Tahun
4.	Ibu Sindon	25 Tahun
5.	Bapak Bangkit	4 Tahun
6.	Bapak Agus	2 Tahun
7.	Ibu Indah	5 Tahun
8.	Ibu Inah	1 Tahun

Sumber data : Wawancara Distributor Ikan Asin dan Pedagang Pengecer.

Dari Tabel diatas dapat dilihat yang paling lama berjualan yaitu Bapak Ibu Sireng dan Bapak Hadi.



Lampiran 2

TRANSKRIP WAWANCARA PENELITIAN

1. Hari dan Tanggal : 15 Februari 2023
Nama Narasumber/Informan : Bapak
Profesi : Ketua Koperasi Mina Usaha Jetis

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sejarah terbentuknya koperasi mina usaha pasar ikan jetis cilacap?	Tahun 1990an sudah mulai ada nelayan di jetis. di tahun 1997an itu kan ada tsunami, dahulu pedagang itu di pinggir pesisir pantai, dan terkena gelombang tsunami, tsunami itu berdampak bagi desa jetis dan pedagang pedagang ikan di pesisir pantai jetis, setelah terjadi tsunami, masyarakat jetis melihat bahwa desa jetis memiliki potensi baik dari segi wisata atau dari perikanan. Sehingga timbul inisiatif dari masyarakat desa jetis untuk mendirikan koperasi mina usaha jetis.
2.	Sejarah terbentuknya pasar ikan jetis cilacap?	Koperasi ini menaungi 3 unit yaitu unit simpan pinjam, unit TPI dan Unit pasar ikan jetis. unit pasar ikan jetis dibentuk oleh pihak koperasi untuk mewadahi pedagang – pedagang ikan mentah dan ikan asin. Dibentuknya pasar ikan jetis sangat berdampak bagi masyarakat desa jetis yang menjadi pedagang ikan, selain itu juga membentuk ekosistem yang baik. Hasil tangkapan nelayan di serahkan ke unit tempat penjualan ikan untuk dilelang dan dijual, dan hasil ikannya di jual di pasar ikan jetis. ikan bisa langsung di jual dan ikan juga bisa diolah menjadi ikan asin.
3.	Letak geografis pasar ikan jetis Batas wilayah pasar ikan jetis ?	Desa jetis merupakan desa terpaling timur kabupaten cilacap, dari pusat kabupaten sekitar 50km, berbatasan langsung dengan kabupaten kebumen, dari sini dulu ekonominya sangat lemah sekali, belum ada akses

		jembatan yang menghubungkan cilacap dengan kebumen. Tahun 1984 sudah ada jembatan dan ekonomi mulai membaik.
4.	Bagaimana pengelolaan koperasi mina usaha ? produk dari koperasi mina usaha apa saja ? (misal pasar ikan jetis, koperasi simpan pinjam, dll)	<p>Produk dari koperasi mina usaha itu ada 3, Unit Tempat Penjualan Ikan, Unit Simpan Pinjam, Unit Waserda/Pasar ikan Jetis. Koperasi juga menyediakan jasa bpjs ketenagakerjaan untuk nelayan, karena nelayan memiliki pekerjaan yang beresiko untuk terkena bahaya, koperasi menjadi fasilitator, ketika nelayan mengalami musibah dalam melaut mereka sudah memiliki bpjs sehingga lebih terbantu.</p> <p>Unit simpan pinjam membantu para pedagang ikan dan ikan asin yang ada di pasar ikan jetis, pedagang pedagang tersebut biasanya menyimpan uang di koperasi mina usaha tersebut.</p>
5.	Keunggulan dari pasar ikan jetis apa saja ? dibandingkan dengan pasar ikan lainnya di cilacap ?	<p>Pasar ikan jetis itu satu satunya pasar dibawah naungan dari dinas perikanan dan dinas koperasi. berbeda dengan pasar ikan lainnya yang ada dicilacap. Pasar ikan jetis ini merupakan binaan dari dinas perikanan, jadi kalau ikan asin yang dijual di pasar ikan itu harus layak, dari pihak pedagang dan koperasi memiliki keterbatasan mengenai ikan asin tersebut layak atau tidak, dari dinas perikanan memiliki tindakan dalam hal kelayakan ikan yang di jual di pasar ikan jetis. Selain dari segi kelayakan produk, juga dibantu mengenai renovasi gedungnya dan pasar ikannya di paving.</p>
6.	Berapa jumlah pedagang ikan asin yang memproduksi langsung ikan asinnya?	Pedagang yang memproduksi langsung menjadi ikan asin itu ada 4 orang.
7.	Jam operasi pasar ikan jetis ? (hari, jam)	Setiap hari buka, namun jika selasa kliwon dan jumat kliwon itu tidak beroperasi,

8.	Visi misi dari pasar ikan jetis ?	Visi : Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi dan anggota khususnya dan masyarakat pesisir pada umumnya demi kesejahteraan bersama. Misi : Berperan secara aktif dalam upaya meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat serta memperkokoh perekonomian anggota koperasi “Mina Usaha”
9.	Fungsi dan tujuan dari pasar ikan jetis ?	tujuan dibentuknya pasar ikan Jetis yaitu untuk memudahhi pedagang-pedagang ikan yang awalnya berjualan di tepi pesisir pantai. diharapkan dengan adanya pasar ikan Jetis akan meningkatkan kesejahteraan bagi pedagang-pedagang dan masyarakat desa Jetis.
10.	Fasilitas yang ada di pasar ikan jetis ?	Tempat parkir dan terminal, kamar mandi, mushola.
11.	Nama-nama pedagang ikan asin di pasar ikan jetis?	Ada pak hadi, pak sumaryo, Ibu sireng dan bu sindon
12.	Berapa harga sewa dari kios pedagang ikan asin ?	Koperasi menyewa lahan kios untuk pasar ikan jetis itu ke cv dewa tani, baru dari koperasi itu sewakan ke pedagang. Satu tahun sewa kiosnya sekitar 7 juta.

2. Hari dan Tanggal : 25 Februari 2023
 Nama Narasumber/Informan : Bapak Sumaryo Gondo
 Profesi : Distributor Ikan Asin

A. Pertanyaan Mengenai Mekanisme Praktik Jual Beli Ikan Asin di Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sejak kapan bapak/ibu menjalankan usaha ikan asin ?	Saya membuat ikan asin buat dijual lagi itu sejak tahun 2012 mba. Usaha saya itu turun temurun dari ibu saya. Nah sekarang diteruskan sama saya dan istri saya.

2.	Berapa harga jual ikan asin yang dijual oleh Bapak/Ibu ?	Ikan asin lea 1kg : 30.000 Ikan asin lendra 1kg : 35.000 Ikan asin layur 1kg : 35.000 Ikan asin tenggiri 1kg : 50.000 Ikan asin udang rebon 1kg : 60.000
3.	Bagaimana mekanisme jual beli ikan asin yang bapak ibu terapkan ?	Awal saya jualan itu masih kecil kios saya, jadi rata-rata konsumen masih membeli ikan asin dalam jumlah sedikit mba, semakin berkembangnya pasar ikan jetis, semakin banyak masyarakat jetis yang ingin ikut berjualan ikan asin, nah disitu banyak pedagang pengecer yang mau beli ikan asin saya untuk dijual kembali, nah karna jumlah ikan asin yang dipesan cukup banyak mencapai 20kg sampai 50kg, sehingga saya menerapkan pembayara lunas di muka.
4.	Apakah bapak/ibu memiliki karyawan atau yang membantu bapak/ibu membuat ikan asin tersebut?	Saya tidak memiliki karyawan, dari awal saya berjualan ikan asin, saya hanya dibantu dengan istri saya dan ibu saya.
5.	Apakah Bapak/Ibu menjual ikan asin tidak hanya di pasar saja, melainkan menjual lewat sosial media juga? (Seperti WhatsApp)	Selain saya menjual ikan asin secara langsung, saya juga jual lewat whatsapp mba, saya mempromosikan ikan asin dengan cara memposting foto produk ikan asin di story/status whatsapp, biasanya kalau saya memposting foto ikan asin di whatsapp itu ada yang minat dan akhirnya pesan lewat whatsapp, biasanya konsumen ataupun pedagang pengecer memesan ikan asin di whatsapp dengan menjelaskan ikan asin yang ingin di beli, serta menjelaskan berapa jumlah ikan asin yang dibeli, konsumen saya yang ada di whatsapp itu ada juga yang dari luar jawa bahkan luar negeri seperti singapura. Kalau di whatsapp itu yang pesan rata-rata

		<p>teman saya. Kalau diluar jawa itu biasanya saya kirim ke jogja. Setelah konsumen itu menjelaskan tentang ikan asin yang mau dibeli, kemudian konsumen tersebut harus membayar dulu pesannya melalui transfer rekening bank, karena jarak saya dan konsumen yang jauh. Setelah konsumen transfer, saya langsung kirim barang yang di pesan jika stoknya sudah ada, jika stoknya belum ada maka saya komunikasikan di awal dengan konsumen, kalau mau nunggu transaksi itu berlanjut kalau konsumen tidak mau menunggu maka transaksi tidak jadi. Tapi biasanya konsumen selalu mau nunggu, disitu nanti saya akan mengkomunikasikan bahwa ikan asin yang konsumen beli sudah tersedia dan langsung saya packing dan saya kirim melalui perusahaan logistik seperti Jet & Tony (JNT) atau PT Jalur Nugraha Ekakurir (JNE).</p>
6.	<p>Apakah ikan asin yang diperjualbelikan jelas dari segi jenisnya, misalnya jenis ikan asinnya apa saja disebutin, sifatnya (bagus, sedang, jelek, masih segar atau tidak. Ukuran : kecil, sedang, besar)</p>	<p>Ikan asin yang saya jual ya jelas dari bentuknya, ukurannya, jenisnya, segar atau tidaknya bisa dilihat mba. Saya menjelaskan mengenai jenis ikan asin yang saya jual, serta mengenai keterangan harga berdasarkan ukuran dan takarannya kepada konsumen.</p> <p>Kalau di whatsapp, saya biasanya upload foto di story whastaap nah disitu ada keterangannya jenis ikan apa. Nah biasanya yang mau beli itu komen di story wa saya. "Saya mau beli ikan jenis ini pak dua kilo, kaya gitu".</p>
7.	<p>Apakah ketika pembeli membeli ikan asin,</p>	<p>Seringkali konsumen memang menawar harga ikan asin ketika</p>

	terdapat sistem tawar menawar?	membeli ikan asin saya. Biasanya mereka menawar dengan rentang harga 2k sampai 3rb rupiah saja.
8.	Pembayaran ikan asin dilakukan secara tunai di awal, atau bisa secara angsuran ?	Saya menerapkan pembayaran secara tunai di muka. Saya tidak menerapkan bayar secara angsuran karena menurut saya resikoanya besar.
9.	Bagaimana cara pembayaran konsumen jika membeli ikan asin bapak/ibu	Dilakukan secara tunai/cash dan transfer rekening. Jika pesanan lewat whatsapp, biasanya bayarnya tf mba, saya menyerahkan nomor rekening saya, dan setelah pedagang pengecer melakukan pembayaran secara transfer, mereka akan mengirimkan bukti transfer.
10.	Biasanya ketika konsumen membeli ikan asin, konsumen akan mengucap “saya pesan ikan asin kepadamu”. Kemudian bapak/ibu menjawab “saya terima pesanan itu” ?	Biasanya kalau pedagang pengecer memesan secara langsung di kios, biasanya pesan secara lisan, pak saya mau pesen ikan asin tenggiri 10kg, saya akan menjawab baik bu, kemudian saya memberitahu harganya berapa, terus saya bertanya ikan asinnya mau diambil sendiri apa dianter ke rumah ibu, selain itu saya juga memberitahu ikan asin <i>readynya</i> paling cepet sehari, paling lama 4 hari, tergantung cuaca. Kemudian jika pedagang pengecer menyetujui maka terjadi kesepakatan jual beli tersebut.
11.	Jika konsumen memesan ikan asin, biasanya berapa lama ikan asin tersebut diantar atau diambil oleh konsumen ?	Tergantung sama jenis ikan yang dipesan, cuaca, dan jarak saya dengan orang yang memesan, kalau jaraknya jauh ya sampai 5 harian, seperti pengiriman ke luar jawa, itu tergantung dengan perusahaan logistik (JNT,JNE dll). Kalau yang pesen ke kios itu biasanya paling cepet sehari, paling lama 4 hari atau seminggu.
12.	Bagaimana Bapak/Ibu menjelaskan kepada konsumen terkait	Ketika konsumen ingin membeli produk saya, maka saya akan menanyakan\ terlebih dahulu ikan

	informasi tentang kondisi ikan asin, serta harga ikan asin tersebut?	asin yang ingin konsumen beli, namun jika konsumen tidak mengetahui jenis ikan asinnya, maka saya akan menjelaskan dan memberikan informasi terkait dengan jenis ikan asinnya apa saja, harganya berapa, dan kondisinya masih segar atau tidak. Dengan dibuktikan dengan menunjukkan ikan asin. Namun jika konsumen pesan melalui whatsapp maka saya hanya mengirimkan foto ikan asin tersebut.
13.	Apakah Bapak/Ibu Menjelaskan takaran/ukuran ikan asin yang dijual ?	Jika konsumennya langsung datang mengambil ke kios biasanya itu ditimbang kembali mba, buat mastiin saja. namun jika konsumen pesan melalui whatsapp maka hanya dengan kepercayaan saja. Saya menggunakan timbangan bebek atau yang dikenal dengan timbangan dacin.
14.	Jika praktik jual beli dilakukan secara pesanan, apakah pesanan ikan asin dikirim sesuai dengan kesepakatan waktu pada saat proses jual beli dilaksanakan ?	Seringnya si tepat sesuai kesepakatan yaitu satu hari, tapi kalau ga sesuai waktu kesepakatan, biasanya saya mengabari orang yang pesen, beserta alesannya kenapa ikan asin belum bisa diambil atau diantar.
15.	Apakah pernah ada konsumen yang komplain tentang ketidaksesuaian ikan asin yang dipesan atau keterlambatan pengiriman ?	Sejauh ini belum ada yang komplain terkait ketidaksesuaian ikan asin dan keterlambatan barang. Saya akan menginformasikan kapan ikan asin akan dikirim melalui perusahaan logistik (JNT, JNE dll). Dan setelah konsumen menerima produknya, maka konsumen akan memberitahu produsen bahwa ikan asinnya sudah sampai di tangan konsumen. Saya selalu memproduksi dengan sangat hati

		hati dan tentu berkualitas, karena saya tidak mau konsumen saya kecewa. Kalau ada konsumen yang komplain saya minta maaf dulu, baru menanyakan apakah ada yang salah dengan pesanan ikan asinnya.
16.	Bagaimana jika konsumen terlambat dalam membayar pesanan ikan asin? Tidak sesuai jatuh tempo ?	Kalau saya si menerapkan pembayaran di awal mba, jadi ga terima pembayaran secara angsuran. Kalau angsuran nanti besar resikonya. Jadi saya ga pernah mengalami telat bayar kaya gitu.

B. Pertanyaan terkait Etika Bisnis Islam

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah Bapak/Ibu mengetahui etika dalam berbisnis	Yang saya tahu tentang etika bisnis, bahwa saya sebagai pedagang harus bersikap menghormati dan menghargai siapapun baik konsumen atau rekan bisnisnya, selain itu tidak boleh curang dalam berjualan

C. Pertanyaan Mengenai Etika Pedagang dalam Islam

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana cara Bapak/Ibu menghargai dan menghormati konsumen dalam proses jual beli ikan asin ?	Dengan pelayanan yang ramah tamah, sopan santun, dan sering mengajak konsumen untuk berkomunikasi. Saat saya melayani konsumen saya berikan dulu senyuman, biar sama sama enak dan nyaman ketika membeli ikan asin saya.
2.	Apakah Bapak/Ibu berlaku adil pada semua konsumen, terkait dengan mutu (kualitas) dan ukuran (takaran atau timbangan) ?	Dari segi kualitas ya tidak dibedak-bedakan, tetapi kalau dari segi harga kalau sama saudara ya lain biasanya (lebih murah). Kalau saudara saya yang pesan ikan asin, kadang saya memberikan bonus atau harganya dikurangi mba, karna itu saudara

		sendiri, jadi kalau ada rezeki lebih malah saya gratisi buat saudara saya.
3.	Bagaimana cara Bapak/Ibu berhubungan baik dengan mitra bisnis, seperti perlakuan kepada konsumen?	Saya menjalin hubungan baik dengan konsumen dengan cara saling memperhatikan, jika ada yang butuh bantuan dan saya mampu membantu maka saya akan bantu.
4.	Bagaimana bapak/ibu menentukan harga ikan asin, apakah berdasarkan harga jual di pasar?	Saya menentukan harga jual ikan asin berdasarkan biaya modalnya, kemudian lihat distributor yang lain jual seberapa. jadi semua distributor menjual ikan asin dengan harga yang hampir sama walaupun tidak bekerjasama atau kesepakatan khusus tentang penentuan harga.
5.	Apakah hasil penjualan, disisihkan untuk beramal (infaq, infaq jumatun atau memberi kepada orang jalanan, atau pengemis)?	Hasil penjualan ikan asin biasanya saya sisihkan buat infaq, kadang infaq buat acara sedekah laut, yang di laksanakan satu tahun sekali.
6.	Apakah bapak/ibu pernah menjelaskan ikan asin dengan melebih-lebihan atau tidak sesuai dengan fakta?	Saya ga pernah menjelaskan atau menawarkan ikan asin saya dengan berlebihan, karena jika tidak sesuai fakta atau kondisi aslinya, malah buat konsumen kecewa, dan bakalan kehilangan konsumen. Jadi saya jelaskan apa adanya saja. konsumen kan bisa lihat langsung di kios saya, tapi kalau yang beli online saya hanya mengirimkan foto atau video saja.
7.	Apakah dalam bisnis Bapak/Ibu selalu mencatat arus pengeluaran dan pemasukan dalam usaha ikan asin? (Seperti catatan keuangan)	Untuk arus pengeluaran dan pemasukan penjualan ikan asin di catet sederhana sih pakai buku batik. Saya juga catet pesanan ikan asin dari pedagang pengecer. Tapi masih saya campurkan menjadi satu buku
8.	Apakah bapak atau ibu pernah melakukan kerjasama dengan penjual ikan asin yang lain untuk	Tidak, karena harga ikan asin di pasar ditentukan oleh masing-masing distributor. jika harga ikan asin yang di jual di tpi meningkat

	menaikan harga ikan asin tersebut ?	maka harga ikan asin yang dijual juga meningkat. Kenaikan harga tidak terlalu signifikan, sekitar 2rb sampai 3 rb saja.
9.	Jika konsumen tidak tahu harganya, apakah bapak/ibu akan menaikkan harga asin ?	Tidak, harganya tetap seperti biasanya walaupun konsumen tersebut tidak mengetahui harga pasaran ikan asin. Saya tidak melihat orang tersebut pakai mobil atau motor, harganya tetap sama. Tergantung konsumen tersebut bisa menawar atau tidak. Udah ada patokan harga standarnya.

D. Pertanyaan mengenai Etika Produksi dalam Islam

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bahan Baku Apa saja yang digunakan dalam membuat ikan asin ?	<p>Bahan baku yang digunakan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Ikan Mentah 2) Garam 3) Air <p>Cara pembuatan ikan asin :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Ikan mentah dibelah menjadi dua bagian 2) Dicuci menggunakan air bersih 3) Rendam ikan yang sudah dibelah di dalam air garam selama satu hari 4) Tiriskan ikan asin yang sudah direndam dengan air garam 5) Setelah ditiriskan, langkah selanjutnya yaitu proses penjemuran. Proses penjemuran ini tergantung dengan ada tidaknya sinar matahari. Jika sinar matahari ada dan cuacanya terang, maka proses penjemuran hanya berkisar 1 sampai 2 hari. Namun jika cuacanya sedang mendung, maka dapat

		<p>membutuhkan waktu 3 sampai 4 hari, bahkan sampai seminggu kalau cuacanya sedang mendung atau hujan. Ikan asin yang tidak dijemur karena tidak ada sinar matahari, maka pedagang tersebut menunggu cuaca panas dan ikan asin tersebut diberi garam supaya tidak membusuk.</p>
2.	<p>Bagaimana Bapak/Ibu memperoleh bahan baku untuk membuat ikan asin tersebut ?</p>	<p>Ikan berasal dari tpi karena saya ikut pelelangan ikan. Garam saya beli di pasar 1kg.nya 5 rb rupiah saja.</p>
3.	<p>Dalam membuat ikan asin, pasti memerlukan bantuan sinar matahari, nah ketika mendung, otomatis tidak bisa melakukan penjemuran ikan asin. Nah apakah ibu menambahkan bahan pengawet dalam membuat ikan asin tersebut ?</p>	<p>Tidak menggunakan bahan pengawet, misal cuaca lagi mendung ya sampai satu minggu,paling dibiarkan. Jika menambahkan bahan pengawet maka warna ikan asin akan berubah menjadi warna kemerahaan. Sudah sangat bisa ditebak jika ikan asin tersebut menggunakan bahan pengawet.</p>
4.	<p>Apakah ibu menjelaskan terkait bahan baku yang digunakan dalam membuat ikan asin, jika konsumen bertanya? (kandungan/komposisi bahan, apakah di daur ulang atau tidak, apakah menggunakan bahan pengawet atau tidak ?)</p>	<p>kalau ada konsumen yang tanya bahan bakunya ya saya kasih tau, bahkan cara-caranya juga saya kasih tau”</p>
5.	<p>Bagaimana cara menyimpan ikan asin yang tidak habis terjual ?</p>	<p>Biasanya kalau lagi sepi jualannya, saya simpan ikan asin di suhu ruangan biasa, karena ikan asin kan sudah kering jadi kalau dimasukan kulkas malah nanti berair, selain itu juga di jemur kembali, dipilih yang masih bagus, kalau yang masih bagus</p>

		saya jual kembali. Kalau yang rusak biasanya saya jadikan pakan bebek.
--	--	--

E. Etika Pemasaran dalam Konteks Distribusi

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah bapak/ibu menjamin keutuhan dan keamanan ikan asin, jika konsumen membelinya ?	Saya menggunakan plastik atau kardus dalam pengemasan ikan asin yang saya jual. Jika terdapat kerusakan pesanan ikan asin, saya akan bertanggungjawab dan pesanan tersebut dapat ditukar sesuai jenis pesanan awal transaksi.
2.	Bagaimana penerapan pelayanan bapak/ibu terhadap konsumen ? (pelayanan yang ramah, cepat, dan tepat)	Saya selalu mengutamakan pelayanan yang ramah, karena pribadi saya sangat suka mengobrol, dan saya selalu menjaga komunikasi dengan konsumen dengan selalu menanyai kabar.
3.	Apakah dalam penetapan harga, Bapak/Ibu memperhatikan kondisi perekonomian dan menjaga keterjangkauan konsumen ?	Iya saya melihat keterjangkauan konsumen ataupun pedagang pengecer dalam menentukan harga ikan asin yang saya jual.
4.	Apakah bapak/ibu pernah menghalalkan segala cara demi memasarkan produk ikan asin ? (seperti membohongi konsumen)	Tidak, karena saya tahu bahwa jika berbohong akan mendapat ganjarannya sendiri, walaupun dengan berbohong akan mendapatkan keuntungan lebih banyak, saya tetap mau jujur mba. Karna modal utama dalam suatu pekerjaan adalah kejujuran mba.
5.	Apakah Bapak/Ibu pernah menyimpan atau menimbun ikan asin, ketika stok ikan asin di pasar sedang langka/terbatas?	Saya tidak pernah menyimpan ataupun menimbun ikan asin. Masalahnya jika ikan asin disimpan dalam jangka yang panjang akibatnya menjadi tidak segar dan berkualitas tidak bagus. Jadi apa adanya, langsung dijual saja biar tetap segar ikan asinnya.

3. Hari Tanggal : 25 Februari
 Nama Narasumber/Informan : Bapak Hadi
 Profesi : Distributor Ikan Asin

A. Pertanyaan Mengenai Mekanisme Praktik Jual Beli Ikan Asin di Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sejak kapan bapak/ibu menjalankan usaha ikan asin ?	Sejak tahun 1993 sudah menjual ikan asin, berawal dari usaha orang tua, kemudian saya melanjutkan usaha orang tua saya. Saya asli jetis mba. awal saya jualan itu masih di tepi pantai, terus ada pembangunan pasar ikan jetis, nah saya nyewa kios di sana untuk jualan dan produksi ikan asin mba.
2.	Berapa harga jual ikan asin yang dijual oleh Bapak/Ibu ?	Ikan asin lea 1kg : 30.000 Ikan asin lendra 1kg : 34.000 Ikan asin layur 1kg : 36.000 Ikan asin tenggiri 1kg : 50.000 Ikan asin udang rebon 1kg : 61.000
3.	Bagaimana mekanisme jual beli ikan asin yang bapak ibu terapkan ?	Konsumen saya banyak mba, tapi paling banyak itu pedagang pengecer yang beli ikan asin saya untuk dijual lagi. Pedagang pengecer itu biasanya pesen ke saya sampai 3 sampai 5 kardus ikan asin. Satu kardus ikan asin jumlahnya 10kg. biasanya bayarnya pakai uang tunai, saya menerapkan bayar dulu diawal pada setiap konsumen saya, baik yang dikonsumsi sendiri atau untuk di jual lagi, karena saya butuh modal untuk memproduksi ikan asin lagi mba. kenapa saya menerapkan seperti itu, karena saya pernah ditipu oleh seseorang yang tidak bertanggung jawab, barangnya sudah dikirim tapi belum lunas. Jadi saya belajar dari pengalaman mba, harus bayar

		dulu di awal, baru saya kirim barangnya, kalau barang belum ada stoknya pasti saya komunikasikan sama konsumen saya, jika stok ikan asinnya lebih cepat jadi, saya langsung bilang ke konsumen untuk diambil ikan asinnya.”
4.	Apakah bapak/ibu memiliki karyawan atau yang membantu bapak/ibu membuat ikan asin tersebut?	Saya memiliki 10 karyawan, ada yang bagian njemur, ada yang bagian belah ikan, ada yang garamin.
5.	Apakah Bapak/Ibu menjual ikan asin tidak hanya di pasar saja, melainkan menjual lewat sosial media juga? (Seperti WhatsApp)	Saya tidak menjual ikan asin melalui media sosial mba, seperti whatsapp pun tidak. Karena saya tidak mau mengambil resiko ketika jual secara online.
6.	Apakah ikan asin yang diperjualbelikan jelas dari segi jenisnya, misalnya jenis ikan asinnya apa saja disebutin, sifatnya (bagus, sedang, jelek, masih segar atau tidak. Ukuran : kecil, sedang, besar)	Ikan asin yang saya jual jelas mba, dari jenis ikannya, ikannya segar masih fresh, ukurannya juga macam-macam, ada yang kecil dan besar tergantung jenis ikannya. Sering kali konsumen sudah mengetahui jenis ikan yang ingin konsumen beli, sehingga saya tidak perlu menjelaskan secara detail, namun ketika konsumen tidak mengetahui maka akan saya jelaskan secara detail mengenai jenis ikan apa saja yang saya jual, berapa harganya dan ukurannya.
7.	Apakah ketika pembeli membeli ikan asin, terdapat sistem tawar menawar?	Terdapat beberapa konsumen yang biasanya menawar harga ikan asin, namun ada juga konsumen yang tidak menawar dan langsung bayar sesuai harga aslinya.
8.	Pembayaran ikan asin dilakukan secara tunai di awal, atau bisa secara angsuran ?	saya menerapkan pembayaran lunas di awal, walaupun ikan asinnya belum ada stoknya, kalau nanti angsuran itu biasanya pada macet, jadi saya gamau ribet.

9.	Bagaimana cara pembayaran konsumen jika membeli ikan asin bapak/ibu	Pembayaran ikan asin hanya bisa dilakukan dengan uang cash saja, tidak menerima dengan pembayaran seperti transfer rekening.
10.	Biasanya ketika konsumen membeli ikan asin, konsumen akan mengucap “saya pesan ikan asin kepadamu”. Kemudian bapak/ibu menjawab “saya terima pesanan itu” ?	biasanya kalau konsumen udah tau jenis ikan asin yang saya produksi itu langsung bilang pak saya pesen ikan lea 10kg ya pak buat besok bisa, kalau saya sanggup saya akan menjawab iya pak, mau diambil ke kios apa dianter?. Nah biasanya konsumen itu pada ambil di kios saya.
11.	Jika konsumen memesan ikan asin, biasanya berapa lama ikan asin tersebut diantar atau diambil oleh konsumen ?	Rentan lama tidaknya ikan asin tersebut diantar tergantung dengan kesepakatan saya dengan konsumen, serta kesediaan produk ikan asin, jika pesanan sudah tersedia maka saya akan langsung mengkomunikasikan dengan konsumen bahwa ikan asin yang dipesan bisa langsung diambil. Biasanya saya jelaskan di awal, ikan asin itu <i>ready</i> kapan, nah kalau paling cepet itu satu hari, kalau paling lama itu 4 hari atau seminggu. Tapi jarang si mba kalau sampai 4 hari.
12.	Bagaimana Bapak/Ibu menjelaskan kepada konsumen terkait informasi tentang kondisi ikan asin, serta harga ikan asin tersebut?	Saat saya berjualan dipasar saya akan menawarkan produk ikan asin kepada konsumen yang sedang berkunjung ke pasar ikan jetis, jika konsumen tertarik dengan produk saya maka konsumen tersebut akan menanyakan jenis ikan asin yang dijual, setelah itu saya menjelaskan mengenai ikan asin yang saya jual dan menjelaskan mengenai kapan saya memproduksi ikan asin yang sedang saya jual, saya juga menjelaskan mengenai harga masing masing jenis ikan asin. Tapi kebanyakan yang pesen ke

		saya itu pedagang pengecer buat dijual lagi, kalau dijual kepedagang pengecer itu harganya lebih murah 1.000 atau 2.000 rupiah tergantung jenis ikannya.
13.	Apakah Bapak/Ibu Menjelaskan takaran/ukuran ikan asin yang dijual ?	kalau konsumen biasa yang beli sedikit itu bisa langsung melihat saya menimbang, tapi kalau pedagang pengecer yang pesan itu biasanya sistem kepercayaan aja si mba.
14.	Jika praktik jual beli dilakukan secara pesanan, apakah pesanan ikan asin dikirim sesuai dengan kesepakatan waktu pada saat proses jual beli dilaksanakan ?	Ada kesepakatan awal, ikan asin ini mau diantar atau diambil hari apa, biasanya saya menjelaskan ketika konsumen membeli ikan asin secara pesanan, maka saya akan menjelaskan pada konsumen bahwa ikan asin akan ready 1 hari kedepan. Biasanya saya tepat sesuai kesepakatan awal, tapi kalau cuacanya lagi ga bagus ya saya bilang sama yang pesan, ini belum ready, kalau konsumen tersebut mau nunggu ya ditunggu, kalau ga mau nunggu yaa batal perjanjiannya, uangnya saya kembalikan. Tapi seringkali konsumen si mau nunggu.
15.	Apakah pernah ada konsumen yang komplain tentang ketidaksesuaian ikan asin yang dipesan atau keterlambatan pengiriman ?	konsumen saya pernah komplain, karena jenis ikan asin yang dipesan tidak sesuai. Saya memproduksi ikan asin dalam jumlah banyak ya mba, pesanan saya juga banyak sampai puluhan kotak ikan asin, jadi sempat tertukar mba, nah kalau tertukar biasanya konsumen datang sendiri ke kios saya untuk menukar jenis ikan asin yang sesuai dengan pesanan awal. kalau menukar sesuai dengan pesanan awal saya perbolehkan, tapi kalau mau ditukar dengan jenis ikan asin yang berbeda lagi, ya tidak saya bolehkan, karna harganya sudah berbeda, kuantitasnya juga

		berbeda mba.
16.	Bagaimana jika konsumen terlambat dalam membayar pesanan ikan asin? Tidak sesuai jatuh tempo ?	Saya kan menerapkan bayar dulu dimuka sebelum barangnya diterinma, jadi tidak pernah mengatasi konsumen yang telat bayar.

B. Pertanyaan terkait Etika Bisnis Islam

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah Bapak/Ibu mengetahui etika dalam berbisnis	Kalo etika dalam berbisnis ya, saya taunya ga boleh curang dalam berjualan, yang saya tau itu ya aturan aturan dalam berbisnis.

C. Pertanyaan Mengenai Etika Pedagang dalam Islam

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana cara Bapak/Ibu menghargai dan menghormati konsumen dalam proses jual beli ikan asin ?	Saya selalu menerapkan prinsip murah senyum, nyapa duluan kalo ketemu dan pelayanan ramah kepada konsumen, agar konsumen merasa memiliki kedekatan dengan saya.
2.	Apakah Bapak/Ibu berlaku adil pada semua konsumen, terkait dengan mutu (kualitas) dan ukuran (takaran atau timbangan) ?	Saya ga pernah membedakan-bedakan konsumen, walaupun itu saudara saya, saya selalu berusaha memproduksi untuk menghasilkan kualitas yang baik agar semua konsumen dapat memperoleh kualitas yang bagus ketika membeli ikan asin ke saya. Kalau dalam timbangan ya saya sesuai jumlah pesanan saja. Kalau ada lebihan sedikit biasanya saya kasih bonus, kadang kan kalau ikan yang besar itu susah nimbangnyanya kadang lebih sedikit jadi saya kasih bonus, itung itung sedekah mba.
3.	Bagaimana cara Bapak/Ibu berhubungan baik dengan mitra bisnis, seperti perlakuan kepada konsumen?	Cara saya menjaga hubungan baik dengan konsumen saya, saling tolong menolong kalau kalo butuh bantuan.

4.	Bagaimana bapak/ibu menentukan harga ikan asin, apakah berdasarkan harga jual di pasar?	Iya saya melihat harga jual ikan asin dipasar berapa, saya juga harus melihat biaya modalnya juga untuk menentukan harga jual ikan asin.
5.	Apakah hasil penjualan, disisihkan untuk beramal (infaq, infaq jumatatan atau memberi kepada orang jalanan, atau pengemis)?	Di pantai jetis kan setiap tahunnya ada sedekah laut, kadang saya bersedekah ikut membantu persiapan acara sedekah laut. Kan butuh biaya kalau ngadain acara sedekah laut. Selain itu, Biasanya saya sisihkan untuk infaq, sedikit-sedikit berbagi. Selain itu berbagi kepada karyawan yang sedang membutuhkan dana akan saya bantu, dan upah akan saya tambah, walaupun tidak banyak. Karena itu bentuk kepedulian saya terhadap karyawan.
6.	Apakah bapak/ibu pernah menjelaskan ikan asin dengan lebih-lebihan atau tidak sesuai dengan fakta?	Saya tidak pernah melebih-lebihkan kepada konsumen yang beli ikan saya terkait dengan mutu ikan asinnya, saya kan jualan di lapak dan membuat ikan asin langsung di pasar ikan tersebut, jadi konsumen dapat melihat secara langsung kualitas ikan asin saya. Kalau ikan asinnya lagi kurang bagus ya saya tetep bilang, kadang kan kalau cuacanya mendung terus, kan susah buat njemurnya jadi ngaruh ke kualitasnya.
7.	Apakah dalam bisnis Bapak/Ibu selalu mencatat arus pengeluaran dan pemasukan dalam usaha ikan asin? (Seperti catatan keuangan)	Arus pengeluaran dan pemasukan akan selalu saya catat, karena jumlah ikan asin yang saya jual banyak mba.
8.	Apakah bapak atau ibu pernah melakukan kerjasama dengan penjual ikan asin yang lain untuk menaikkan harga ikan asin tersebut ?	Tidak pernah mba, disini semua distributor itu menentukan harganya sendiri sendiri, tapi biasanya itu harganya ga jauh jauh beda, paling bedanya 1.000 rupiah atau 2.000 rupiah. Kenaikan harga

		itu biasanya disebabkan karna bahan bakunya yang naik, seperti harga ikan mentah yang naik harganya, terus garamnya kalau lagi langka itu bisa mahal.
9.	Jika konsumen tidak tahu harganya, apakah bapak/ibu akan menaikkan harga asin ?	Sebagian besar konsumen saya sudah mengetahui harga ikan asin, sehingga saya jarang menjumpai konsumen yang tidak mengetahui harga pasaran ikan asin. Namun jika konsumen tidak mengetahui harga ikan asin maka saya tidak akan menaikkan harga ikan asinnya, saya jual seperti harga di pasaran saja.

D. Pertanyaan mengenai Etika Produksi dalam Islam

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bahan Baku Apa saja yang digunakan dalam membuat ikan asin ?	Bahan baku yang saya gunakan berupa ikan, air garam. Proses pembuatan ikan asin: kalau yang ikan besar besar di belah jadi dua, kalau sudah dibelah nanti ditambahkan garam dan pagi hari di jemur. Kalau mendung atau hujan begini ga dijemur karena banyak lalat. Nunggu terang .
2.	Bagaimana Bapak/Ibu memperoleh bahan baku untuk membuat ikan asin tersebut ?	Ikan yang saya produksi berasal dari TPI Mina usaha, saya selalu mengikuti proses lelang, karena harga ikan asin di tpi jauh lebih murah dibanding saya beli kepada bos-bos besar. Sedangkan garam yang saya gunakan tersebut saya beli di pasar. Saya menggunakan garam krosok beryodium.
3.	Dalam membuat ikan asin, pasti memerlukan bantuan sinar matahari, nah ketika mendung, otomatis tidak bisa melakukan penjemuran ikan asin. Nah apakah ibu menambahkan bahan pengawet dalam	Saya tidak berani mba menggunakan bahan pengawet seperti formalin. Karena dapat merusak kepercayaan konsumen dengan saya.

	membuat ikan asin tersebut ?	
4.	Apakah ibu menjelaskan terkait bahan baku yang digunakan dalam membuat ikan asin, jika konsumen bertanya? (kandungan/komposisi bahan, apakah di daur ulang atau tidak, apakah menggunakan bahan pengawet atau tidak ?)	Jika konsumen menanyakan mengenai bahan baku yang digunakan akan saya jelaskan bahan baku dan proses pembuatan ikan asinnya. Namun jarang ada konsumen yang menanyakan hal tersebut mba.
5.	Bagaimana cara menyimpan ikan asin yang tidak habis terjual ?	Kalau ikan asin sisa dari penjualan itu biasanya dijemur kembali ditambah garam, terus dipilih yang masih bagus kualitasnya.

E. Etika Pemasaran dalam Konteks Distribusi

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah bapak/ibu menjamin keutuhan dan keamanan ikan asin, jika konsumen membelinya ?	Jika konsumen yang membeli ikan asin tidak terlalu banyak hanya untuk dikonsumsi sendiri biasanya pengemasannya menggunakan plastik biasa, sehingga jarang ada konsumen yang komplain mengenai pengemasan yang rusak. Namun ketika konsumen yang membeli dengan jumlah yang banyak yang akan dijual kembali maka pengemasan menggunakan kardus. Jika pengemasan yang rusak maka saya akan langsung mengganti kemasan tersebut.
2.	Bagaimana penerapan pelayanan bapak/ibu terhadap konsumen ? (pelayanan yang ramah, cepat, dan tepat)	Saya berusaha melayani konsumen dengan baik, mulai dari keramahan, kecepatan dan ketepatan. Keramahan dengan memberikan sapaan dan senyuman, selain itu saya juga berusaha memenuhi keinginan konsumen dengan cepat. Serta saya harus teliti dengan pesanan konsumen, sehingga jarang konsumen komplain terkait

		dengan ketidaksesuaian ikan asin.
3.	Apakah dalam penetapan harga, Bapak/Ibu memperhatikan kondisi perekonomian dan menjaga keterjangkauan konsumen ?	Ketika saya menentukan harga, saya juga melihat keterjangkauan konsumen untuk bisa membeli ikan asin saya.
4.	Apakah bapak/ibu pernah menghalalkan segala cara demi memasarkan produk ikan asin ? (seperti membohongi konsumen)	tidak mba, saya selalu percaya dengan rezeki yang allah berikan, rezeki sudah ada yang mengatur tinggal saya berusaha saja dengan cara yang baik, bukan dengan cara membohongi konsumen.
5.	Apakah Bapak/Ibu pernah menyimpan atau menimbun ikan asin, ketika stok ikan asin di pasar sedang langka/terbatas?	Saya tidak pernah menyimpan ataupun menimbun ikan asin ketika stok ikan asin dipasar dengan langka/terbatas. Karena daya tahan ikan asin yang tidak terlalu lama, setelah saya memproduksi langsung saya jual. Namun jika cuaca sedang hujan dan mendung, maka ikan asin di simpan dan dijemur sampai kering, ketika sudah layak untuk dijual maka langsung saya jual. Tidak mungkin saya menjual ikan asin yang belum jadi (masih butuh pengeringan).

4. Hari Tanggal : 4 Maret 2023

Nama Narasumber/Informan : Ibu Sireng

Profesi : Distributor Ikan Asin

A. Pertanyaan Mengenai Mekanisme Praktik Jual Beli Ikan Asin di Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sejak kapan bapak/ibu menjalankan usaha ikan asin ?	Saya dari kecil mba, agak lupa, kemungkinan tahun 1983, saya melanjutkan usaha dari ibu saya, saya sering bantu-bantu ibu saya membuat ikan asin.
2.	Berapa harga jual ikan asin yang dijual oleh	Ikan asin lea 1kg : 30.000 Ikan asin lendra 1kg : 34.000

	Bapak/Ibu ?	<p>Ikan asin layur 1kg : 36.000</p> <p>Ikan asin tenggiri 1kg : 50.000</p> <p>Ikan asin udang rebon 1kg : 61.000</p>
3.	Bagaimana mekanisme jual beli ikan asin yang bapak ibu terapkan ?	<p>Saya jualan di pasar ikan jetis, tapi saya produksi di rumah, saya jual ikan asin ke pedagang pengecer. Sehari saya bisa produksi sampai tiga kwintal. Jumlah pedagang pengecer yang sudah berlangganan dengan saya itu ada 15 orang.</p>
3.	Apakah bapak/ibu memiliki karyawan atau yang membantu bapak/ibu membuat ikan asin tersebut?	<p>Saya tidak memiliki karyawan, saya dibantu dengan suami saya dan anak-anak saya, jadi saya gapakai karyawan mba.</p>
4.	Apakah Bapak/Ibu menjual ikan asin tidak hanya di pasar saja, melainkan menjual lewat sosial media juga? (Seperti WhatsApp)	<p>Saya tidak menjual lewat online mba, saya gamau ribet mba. saya hanya jual di pasar ikan jetis.</p>
5.	Apakah ikan asin yang diperjualbelikan jelas dari segi jenisnya, misalnya jenis ikan asinnya apa saja disebutkan, sifatnya (bagus, sedang, jelek, masih segar atau tidak. Ukuran : kecil, sedang, besar)	<p>Jelas mba, dari jenis ikannya, beratnya juga jelas karena di timbang, segar atau tidak segarnya juga bisa dilihat, ukurannya juga bisa dilihat. Kalau pedagang pengecer yang sudah berlangganan dengan saya, biasanya langsung menyebutkan jenis ikan asin yang mau dipesan, misalnya pesan ikan lea 20kg. setelah itu saya bilang harganya segini-segini. Saya juga menanyakan pesanan ikan asin ini mau diambil atau diantar. pedagang pengecer yang beli sama saya itu kan rata-rata masyarakat desa jetis atau tetangga desa jetis jadi jaraknya masih dekat, ga ada ongkos kirimnya karena saya biasanya ngirim sekalian. Tapi kalau pedagang pengecer yang baru pesan ke saya, biasanya</p>

		saya jelaskan dulu jenis ikan asin yang diproduksi sama saya, harganya berapa perkg-nya.
6.	Apakah ketika pembeli membeli ikan asin, terdapat sistem tawar menawar?	Kalau nawar ya pasti ada, tapi harganya udah matok segitu ya sudah. Biasanya kalau nawar itu ya biasanya 5.000 rupiah.
7.	Pembayaran ikan asin dilakukan secara tunai di awal, atau bisa secara angsuran ?	Awalnya saya menerapkan pembayaran di awal, namun ada beberapa pedagang pengecer langganan saya yang meminta untuk bisa bayar secara angsuran, karena pedagang pengecer saya itu kalau pesan bisa 20kg sampai 100kg, akhirnya saya menerapkan sistem bayar angsuran, saya menggunakan sistem kepercayaan saja, pedagang pengecer itupun sudah berlangganan dengan saya itu ada yang bertahun tahun. Jadi saya percaya saja. kalau angsuran itu biasanya ada tambahan harga 5000 rupiah sampai 10.000 rupiah. Kalau bayar angsuran sekalian ditentukan waktu pelunasannya, biasanya jangka waktu pelunasan angsuran itu satu bulan. tapi ga ditentukan tanggal cicilannya tanggal berapa saja, intinya satu bulan harus lunas.
8.	Bagaimana cara pembayaran konsumen jika membeli ikan asin bapak/ibu	Kalau bayar ikan asin saya itu pakai uang cash, saya ga menerapkan pembayaran dengan transfer rekening.
9.	Biasanya ketika konsumen membeli ikan asin, konsumen akan mengucap “saya pesan ikan asin kepadamu”. Kemudian bapak/ibu menjawab “saya terima pesanan itu” ?	Pedagang pengecer kalau mau pesan itu bilang sama saya, saya kan biasanya dipanggil ni, ni saya mau pesen ikan layur 30kg buat besok bisa ga, nah kalau saya sanggup pasti saya bilang, iya bu, mau diantar kerumah atau mau diambil ? selain itu saya juga tanya mau bayar cash langsung atau mau ngangsur?
10.	Jika konsumen memesan	Paling lama itu 3 hari sampai

	ikan asin, biasanya berapa lama ikan asin tersebut diantar atau diambil oleh konsumen ?	seminggu, kalau paling cepet itu hanya sehari saja.
11.	Bagaimana Bapak/Ibu menjelaskan kepada konsumen terkait informasi tentang kondisi ikan asin, serta harga ikan asin tersebut?	Saya jelaskan apa adanya sesuai apa yang saya jual, saya jelaskan saya jual ikan asin lea, layur, tenggiri, udang rebon. Saya juga jelaskan harga masing-masing ikan asinnya berapa. Kalau ke pedagang pengecer yang sudah langganan itu ga saya jelaskan, karena mereka sudah tahu.
12.	Apakah Bapak/Ibu Menjelaskan takaran/ukuran ikan asin yang dijual ?	Kalau menjelaskan takaran atau timbangan saya iyaa menjelaskan ke pedagang pengecer untuk memastikan pesannya sudah sesuai. Kalau memperlihatkan hasil timbangan tidak mba, karena pesanan saya banyak, jadi sistemnya kepercayaan saja. Toh saya juga jujur dalam menimbang.
13.	Jika praktik jual beli dilakukan secara pesanan, apakah pesanan ikan asin dikirim sesuai dengan kesepakatan waktu pada saat proses jual beli dilaksanakan ?	Biasanya si sesuai mba, kalau saya bilang sehari yaa sehari, kalau bilang dua hari ya dua hari. Tapi kalau cuacanya lagi hujan terus itu biasanya agak telat, saya bilang sama yang pesan, ga bisa diantar sesuai waktu kesepakatan karena cuaca ujan jadi ga bisa jemur ikan asin.
14.	Apakah pernah ada konsumen yang komplain tentang ketidaksesuaian ikan asin yang dipesan atau keterlambatan pengiriman ?	Sampai saat ini jarang ada yang komplain, paling komplain buat nawar harganya. Padahal saya juga sudah menjual sesuai harga dipasaran. Tapi ada aja yang nawar terus.
15.	Bagaimana jika konsumen terlambat dalam membayar pesanan ikan asin? Tidak sesuai jatuh tempo ?	Kalau terlambat bayar, saya ingatkan, tapi saya tidak menaikkan harga atau menambahkan denda atau bunga.

B. Pertanyaan terkait Etika Bisnis Islam

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah Bapak/Ibu mengetahui etika dalam berbisnis	Saya taunya etika dalam bisnis itu menghormati dan memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen.

C. Pertanyaan Mengenai Etika Pedagang dalam Islam

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana cara Bapak/Ibu menghargai dan menghormati konsumen dalam proses jual beli ikan asin ?	Cara saya menghormati konsumen ya dengan cara mendengarkan setiap pendapatnya, kadang kalau nawar itu nada bicaranya suka ngegas atau agak keras, jadi saya tanggapi saja dengan senyuman dan saya dengarkan saja. Selain itu saya juga berpakaian sopan.
2.	Apakah Bapak/Ibu berlaku adil pada semua konsumen, terkait dengan mutu (kualitas) dan ukuran (takaran atau timbangan) ?	Kalau terkait kualitas ikan asin saya selalu adil, ga memandang konsumen itu kaya atau miskin, saya sama ratakan. Namun dalam hal menimbang terkadang ada sedikit lebihan. dalam menimbang pesanan ikan asin, kalau lebihnya banyak bisa saya hitung, namun jika lebihnya sedikit dikasih saja, kadang susah nimbang ikan asinnya, jika jenis ikan asin yang dipesan besar seperti ikan lea, itu susah buat pas timbangannya. Misalnya pedagang pengecer pesen 10kg terus lebih 0,5 ons maka saya kasih lebihan saja.”
3.	Bagaimana cara Bapak/Ibu berhubungan baik dengan mitra bisnis, seperti perlakuan kepada konsumen?	Saya memperlakukan konsumen saya itu dengan baik mba, apalagi kalau yang sudah berlangganan lama dengan saya seperti pedagang pengecer, saya selalu menjaga komunikasi dengan mereka walaupun hanya sekedar menyapa atau menanyakan kabar

		<p>jika bertemu, dan kadang ada beberapa pedagang pengecer yang sudah berlangganan dengan saya suka curhat, apalagi kalau ibu-ibu, kadang curhat tentang anaknya atau suaminya, kadang kalau mereka butuh saran, saya akan selalu memberikan saran walaupun saran itu ga di pake ya tidak apa-apa, yang penting saya sudah mau mendengarkan cerita dari konsumen saya. Hal sepele itu kadang yang buat saya semakin dekat dengan konsumen saya mba.</p>
4.	<p>Bagaimana bapak/ibu menentukan harga ikan asin, apakah berdasarkan harga jual di pasar?</p>	<p>Saya hitung dulu biaya bahan bakunya, keuntungannya berapa, terus lihat harga dipasaran berapa, setelah saya menentukan harga itu, saya juga melihat apakah dengan harga segitu konsumen mampu membeli.</p>
5.	<p>Apakah hasil penjualan, disisihkan untuk beramal (infaq, infaq jumatatan atau memberi kepada orang jalanan, atau pengemis)?</p>	<p>Saya menganggap bahwa pada saat menimbang terjadi kelebihan sedikit, misalnya 0,5 ons, maka saya anggap sebagai sedekah. Ya walaupun hanya sedikit sih mba.</p>
6.	<p>Apakah bapak/ibu pernah menjelaskan ikan asin dengan melebih-lebihan atau tidak sesuai dengan fakta?</p>	<p>Tidak pernah menjelaskan produk saya dengan berlebihan sama saja saya bohong, kalau produknya ga sesuai fakta juga sama saja berbohong, nanti dosa, mending dapat keuntungan sedikit tapi berkah daripada dapat keuntungan banyak dari hasil kebohongan dalam berjualan.</p>
7.	<p>Apakah dalam bisnis Bapak/Ibu selalu mencatat arus pengeluaran dan pemasukan dalam usaha ikan asin? (Seperti catatan keuangan)</p>	<p>Saya punya buku khusus untuk mencatat pesanan ikan asin dan mencatat jumlah hutang pedagang pengecer. Namun saya tidak mencatat tanggal-tanggal pedagang pengecer harus membayar cicilan, hanya mencatat tanggal harus lunasnya. Tapi ketika konsumen mencicil</p>

		pembayaran akan saya catat.
8.	Apakah bapak atau ibu pernah melakukan kerjasama dengan penjual ikan asin yang lain untuk menaikkan harga ikan asin tersebut ?	Ga pernah mba, kalau menentukan harga ya sendiri – sendiri, saya menentukan harga melihat dari modalnya, melihat konsumen bisa beli ikan saya apa ngga dengan harga segini-segini.
9.	Jika konsumen tidak tahu harganya, apakah bapak/ibu akan menaikkan harga asin ?	Semua konsumen saya itu kan pedagang pengecer yang sudah berlangganan sama saya, jarang saya jual ikan asin ke konsumen biasa yang hanya dikonsumsi sendiri. jadi semua pedagang pengecer saya sudah tahu harga ikan asin yang saya jual, kalau pedagang pengecer yang baru lah, itu kan kadang belum tahu harganya, saya jelaskan harganya seperti harga biasanya, ga menaikkan harga ngga.

D. Pertanyaan mengenai Etika Produksi dalam Islam

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bahan Baku Apa saja yang digunakan dalam membuat ikan asin ?	Bahan baku yang di pakai ya ikan mentah, garam krosok, air.
2.	Bagaimana Bapak/Ibu memperoleh bahan baku untuk membuat ikan asin tersebut ?	Untuk mendapatkan ikan mentah itu berasal dari TPI, saya ikut lelang ikan disana. Kemudian untuk garam krosok saya beli di pasar-pasar.
3.	Dalam membuat ikan asin, pasti memerlukan bantuan sinar matahari, nah ketika mendung, otomatis tidak bisa melakukan penjemuran ikan asin. Nah apakah ibu menambahkan bahan pengawet dalam membuat ikan asin tersebut ?	Kalau cuaca sedang mendung terus ya saya biarkan ikan asin itu, kemudian saya jemur lagi kalau cuacanya udah terik. Saya tidak pernah menambahkan bahan pengawet, kalau bahan pengawet itu ikan asinnya jadi berubah warnah menjadi agak kemerahan.
4.	Apakah ibu menjelaskan terkait bahan baku yang	Saya akan jelaskan apa saja bahan baku yang digunakan sampai

	digunakan dalam membuat ikan asin, jika konsumen bertanya? (kandungan/komposisi bahan, apakah di daur ulang atau tidak, apakah menggunakan bahan pengawet atau tidak ?)	proses pembuatannya, namun jarang ada konsumen yang tanya hal seperti itu).
5.	Bagaimana cara menyimpan ikan asin yang tidak habis terjual ?	Jika ikan asin hasil penjualan hari ini tidak habis, saya jemur kembali, terus dipilih ikan asin yang masih bagus, dan di campurkan dengan ikan asin yang baru diproduksi. Tapi biasanya saya produksi ikan asin sesuai dengan pesanan konsumen atau pedagang pengecer mba, jadi sisanya paling sedikit. Tapi kalau ikan asin yang sudah rusak atau bau, paling saya jadikan pakan bebek mba.

E. Etika Pemasaran dalam Konteks Distribusi

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah bapak/ibu menjamin keutuhan dan keamanan ikan asin, jika konsumen membelinya ?	Saya akan menjamin semua kerusakan jika itu salah saya, saya akan bertanggung jawab mengganti pesanan tersebut. Namun jika bukan salah saya, saya tidak akan bertanggung jawab.
2.	Bagaimana penerapan pelayanan bapak/ibu terhadap konsumen ? (pelayanan yang ramah, cepat, dan tepat)	Saya selalu mengedepankan pelayanan yang cepat, tepat dan ramah, kalau dapat pesanan saya langsung buat ikan asinnya mba, kalau bahan bakunya udah ada, buat sekarang aja cari garam krosok itu susah, sehari kan saya bisa produksi sampai 100kg, nah butuh garam banyak, kadang yang susah itu cari garamnya mba.
3.	Apakah dalam penetapan harga, Bapak/Ibu	Saya menentukan harga itu melihat harga pasaran ikan asin

	memperhatikan kondisi perekonomian dan menjaga keterjangkauan konsumen ?	berapa, kemudian melihat biaya bahan bakunya seberapa, dan melihat apakah konsumen itu mampu untuk membeli ikan asin saya. Kalau saya menjual ikan asin dengan harga yang mahal, malah nanti ga ada yang mau pesan.
4.	Apakah bapak/ibu pernah menghalalkan segala cara demi memasarkan produk ikan asin ? (seperti membohongi konsumen)	Tidak pernah mba, bohong itu dosa, saya gamau banyak dosa, jadi mending untung sedikit gapapa yang penting berkah.
5.	Apakah Bapak/Ibu pernah menyimpan atau menimbun ikan asin, ketika stok ikan asin di pasar sedang langka/terbatas?	Saya ga pernah nyimpen ikan asin lama – lama mba, karna ikan asin kalau disimpan lama kadang bisa rusak atau bau. Jadi kalau saya produksi itu biasanya sesuai dengan pesanan pedagang pengecer. Kalaupun lebih ya paling sedikit.

5. Hari Tanggal : 4 Maret 2023

Nama Narasumber/Informan : Ibu Sindon

Profesi : Distroibutor Ikan Asin

A. Pertanyaan Mengenai Mekanisme Praktik Jual Beli Ikan Asin di Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis

1.	Sejak kapan bapak/ibu menjalankan usaha ikan asin ?	Saya berjualan sejak tahun 1998, sudah 25 tahun, awalnya saya berjualan di tepi pinggir pantai, tapi setelah dibangun kios pasar ikan Jetis, saya pindah dan sewa kios di pasar ikan jetis.
2.	Bagaimana mekanisme jual beli ikan asin yang bapak ibu terapkan ?	Setiap harinya saya memproduksi ikan asin bisa mencapai 10kg bahkan lebih. awal mula berdagang, belum ada pedagang pengecer yang memesan ikan saya untuk dijual, jadi masih dibeli sama konsumen biasa untuk di konsumsi. Kalau sekarang ya lumayan banyak pedagang pengecer yang beli sama

		<p>saya. Biasanya pedagang pengecer kalau pesan itu langsung ke kios saya, kalau pedagang yang sudah berlangganan itu udah tau jenis ikan asin yang saya jual beserta harganya, langsung bilang bu saya pesen ikan tenggiri 10kg buat besok bisa? Kalau saya sanggup maka saya akan menyanggupi, selain itu saya juga memberitahu beberapa hal, yang pertama itu tentang pembayaran secara angsuran, kalau angsuran harganya lebih tinggi sekitar 5.000 rupiah tergantung jenis ikan asinnya. Terus saya menanyakan barangnya mau dianter kerumah atau diambil di kios.</p>
3.	<p>Apakah bapak/ibu memiliki karyawan atau yang membantu bapak/ibu membuat ikan asin tersebut?</p>	<p>Saya tidak memiliki karyawan, namun ketika pesanan ikan asin saya banyak, saya mempekerjakan buruh harian.</p>
4.	<p>Apakah Bapak/Ibu menjual ikan asin tidak hanya di pasar saja, melainkan menjual lewat sosial media juga? (Seperti WhatsApp)</p>	<p>Tidak mba, saya udah tua jadi ga pinter dan gabisa jualan online di sosial media. Jadi saya jualan di kios saja, karena pedagang pengecer yang sudah berlangganan dengan saya juga jualannya di sekitar pantai jetis, jadi hampir tiap hari saya ketemu, gak kesusahan kalau mau ngobrol.</p>
5.	<p>Apakah ikan asin yang diperjualbelikan jelas dari segi jenisnya, misalnya jenis ikan asinnya apa saja disebutin, sifatnya (bagus, sedang, jelek, masih segar atau tidak. Ukuran : kecil, sedang, besar) ?</p>	<p>Ikan asin yang saya jual ya jelas bentuknya, jenisnya juga jelas, konsumen bisa melihat langsung kondisi ikan asin saya di lapak. Ukuran ikan asin juga dapat dilihat kecil besarnya.</p>
6.	<p>Apakah ketika pembeli membeli ikan asin, terdapat sistem tawar menawar?</p>	<p>Iya terkadang ada beberapa konsumen saya yang nawar, tapi kalau udah paham harganya segitu ya biasanya ga nawar. Kadang kan</p>

		suka ada pedagang yang rewel nawar harga segini segini.
7.	Pembayaran ikan asin dilakukan secara tunai di awal, atau bisa secara angsuran ?	Bisa dua duanya, kalau mau bayar lunas di awal ya alhamdulillah, kalau mau bayar ngangsur harganya lebih mahal.
8.	Bagaimana cara pembayaran konsumen jika membeli ikan asin bapak/ibu	Bayarnya ya pakai uang cash, saya ga menerima pembayaran dengan transfer rekening atau atm.
9.	Biasanya ketika konsumen membeli ikan asin, konsumen akan mengucap “saya pesan ikan asin kepadamu”. Kemudian bapak/ibu menjawab “saya terima pesanan itu” ?	Iyaa pedagang pengecer pasti selalu bilang dulu kalau mau pesen, bu saya pesan ikan asin jenis ini, takarannya berapa, misalnya 10 kg. tapi kalau konsumen baru atau pedagang pengecer baru yang belum pernah pesan sama saya, biasanya saya jelaskan dulu sistem penjualan saya dari bayarnya gimana, jenis ikannya apa aja, harganya berapa.
10.	Jika konsumen memesan ikan asin, biasanya berapa lama ikan asin tersebut diantar atau diambil oleh konsumen ?	Tergantung kesepakatan saya sama konsumen saya, paling cepat itu sehari paling lama itu tiga hari sampai seminggu.
11.	Bagaimana Bapak/Ibu menjelaskan kepada konsumen terkait informasi tentang kondisi ikan asin, serta harga ikan asin tersebut?	Kalau konsumen yang mau beli untuk di konsumsi sendiri itu biasanya bisa langsung diambil dan konsumen itu bisa lihat langsung kondisi ikan asin saya, tapi kalau yang pesen itu pedagang pengecer, terus pesennya dalam jumlah yang banyak, biasanya pakai sistem kepercayaan saja si, kalau konsumen yang sudah berlangganan sama saya udah tau harganya, kalau ada perubahan harga biasanya saya jelaskan kenapa ada perubahan harga, kadang kan bahan bakunya suka naik.
12.	Apakah Bapak/Ibu Menjelaskan takaran/ukuran ikan asin yang dijual ?	Saya menjelaskan ulang pesanan yang dipesan oleh konsumen saya ketika pesanan diambil atau di antar. Buat mastiin pesanan itu

		benar sesuai kesepakatan awal.
13.	Jika praktik jual beli dilakukan secara pesanan, apakah pesanan ikan asin dikirim sesuai dengan kesepakatan waktu pada saat proses jual beli dilaksanakan ?	Sesuai si mba, tapi kalau saya lagi libur jualan biasanya ketunda sehari, dan kalau cuaca lagi hujan atau mendung terus, biasanya konsumen mau menunggu sih mba, dan mereka udah paham.
14.	Apakah pernah ada konsumen yang komplain tentang ketidaksesuaian ikan asin yang dipesan atau keterlambatan pengiriman ?	Jarang komplain si mba, tapi pernah ada konsumen yang komplain tentang ikan asinnya belum ready. Saya maklumi si mba, saya juga minta maaf kalau belum bisa menempati sesuai waktu pesanan, tapi kondisinya memang seperti itu ya mba, kondisinya lagi hujan terus. Namun konsumen yang komplain tersebut juga langsung memahami si mba kalau kondisi cuacanya lagi ga bagus.
15.	Bagaimana jika konsumen terlambat dalam membayar pesanan ikan asin? Tidak sesuai jatuh tempo ?	Kalau yang bayar secara angsuran atau kredit, terus bayarnya ga tepat waktu pelunasannya, saya ingatkan dulu bahwa masih ada tanggungan. Saya ga pernah menambahkan uang denda ataupun bunga atas keterlambatan konsumen dalam membayar,

B. Pertanyaan terkait Etika Bisnis Islam

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah Bapak/Ibu mengetahui etika dalam berbisnis	Saya taunya etika bisnis itu yaa aturan dalam bisnis, jadi dalam bisnis ada etika, atau perilaku pedagang dalam berjualan.

C. Pertanyaan Mengenai Etika Pedagang dalam Islam

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana cara Bapak/Ibu menghargai dan menghormati konsumen dalam proses jual beli ikan	Pelayanan yang ramah, dan juga menjaga komunikasi dengan konsumen, konsumen saya kan kebanyakan ibu-ibu, menjaga

	asin ?	komunikasi dengan cerita-cerita, kadang ada konsumen saya yang curhat gitu mba. saya berusaha menjadi pendengar yang baik, kalau konsumen tersebut minta saran, ya saya kasih saran.
2.	Apakah Bapak/Ibu berlaku adil pada semua konsumen, terkait dengan mutu (kualitas) dan ukuran (takaran atau timbangan) ?	Saya ga pernah membedakan-bedakan untuk memberikan kualitas ikan asin saya kepada konsumen. kalau masalah timbangan saya pas saja si, tidak mengurangi atau melebihkan, dan kalau lebih saya bilang ke pedagang pengecer dan saya minta lebihkan uangnya.
3.	Bagaimana cara Bapak/Ibu berhubungan baik dengan mitra bisnis, seperti perlakuan kepada konsumen?	Seperti yang saya katakan tadi, menjaga hubungan baik dengan konsumen ya dengan cara saling bertukar kabar, menyapa konsumen terlebih dahulu, mendengarkan cerita dari konsumen tersebut.
4.	Bagaimana bapak/ibu menentukan harga ikan asin, apakah berdasarkan harga jual di pasar?	kalau soal menentukan harga itu antar pedagang tidak ada kesepakatan, hanya mengalir saja, kalau saya menentukan harga berdasarkan modal bahan baku ikan sama garamnya si mba, terus melihat distributor yang lain menjual seberapa. Dari pihak TPI atau koperasi juga tidak matok harga ikan asin harus segini segini, itu ngga mba. paling antar distributor ikan asin itu ada beberapa jenis ikan asin yang dijual harganya sama, tapi ada juga yang beda, bedanya paling 500 rupiah atau paling banyak ya 1.000 rupiah.
5.	Apakah hasil penjualan, disisihkan untuk beramal (infaq, infaq jumatatan atau memberi kepada orang jalanan, atau pengemis)?	Ya sedikit sedikit saya menyisihkan hasil penjualan saya buat bersedekah.
6.	Apakah bapak/ibu pernah	Tidak pernah mba, saya

	menjelaskan ikan asin dengan melebih-lebihkan atau tidak sesuai dengan fakta?	menjelaskan ikan asin produksi saya sesuai kondisi faktanya. Saya ga melebih lebihkan, kalau berlebihan sama saja dengan berbohong, jadi ga berkah usahnya. Nanti malah ngecewain konsumen, malah konsumen saya pada kabur semua, jadi ya mending apa adanya saja.
7.	Apakah dalam bisnis Bapak/Ibu selalu mencatat arus pengeluaran dan pemasukan dalam usaha ikan asin? (Seperti catatan keuangan)	Saya punya buku catatan khusus buat bisnis saya, didalamnya ada catatan pemasukan pengeluaran, catatan pesanan ikan asin konsumen, pencatatan pelunasan utang konsumen.
8.	Apakah bapak atau ibu pernah melakukan kerjasama dengan penjual ikan asin yang lain untuk menaikkan harga ikan asin tersebut ?	Kalau kesekapatan buat menaikkan harga itu si ga pernah mba, sendiri sendiri mba.
9.	Jika konsumen tidak tahu harganya, apakah bapak/ibu akan menaikkan harga asin ?	Tidak mba, saya jual ikan asin itu harganya sama baik ke konsumen baru ataupun yang sudah berlangganan dengan saya. Kecuali kalau biaya modal bahan bakunya lagi naik terus, ya saya naikan harga ikan asin.

D. Pertanyaan mengenai Etika Produksi dalam Islam

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bahan Baku Apa saja yang digunakan dalam membuat ikan asin ?	Bahan bakunya itu ada ikan mentah, garam, air. Ikan mentahnya bermacam – macam jenisnya, jadi ikan asin yang di produksi juga macam-macam.
2.	Bagaimana Bapak/Ibu memperoleh bahan baku untuk membuat ikan asin tersebut ?	Kalau ikan saya beli di tpi, ikut lelang di tpi, kalau garam saya pakai garam krosok belinya di pasar.
3.	Dalam membuat ikan asin, pasti memerlukan bantuan sinar matahari, nah ketika mendung, otomatis tidak bisa melakukan	Saya ga pakai bahan pengawet mba, kalau pakai pengawet itu ikan asinnya bau ga enak sama warnanya itu merah, kalau cuaca lagi mendung ya saya tunggu

	penjemuran ikan asin. Nah apakah ibu menambahkan bahan pengawet dalam membuat ikan asin tersebut ?	sampai cuacanya panas lagi, jadi biasanya saya tambahkan garam saja.
4.	Apakah ibu menjelaskan terkait bahan baku yang digunakan dalam membuat ikan asin, jika konsumen bertanya? (kandungan/komposisi bahan, apakah di daur ulang atau tidak, apakah menggunakan bahan pengawet atau tidak ?)	Kalau ada konsumen yang tanya ya saya jawab, biasanya ada konsumen yang ingin tau gimana pembuatan ikan asinnya, biasanya saya kasih tau menggunakan bahan apa saja, dan teknik teknik untuk membuat ikan asin itu gimana.
5.	Bagaimana cara menyimpan ikan asin yang tidak habis terjual ?	Saya selalu memproduksi sesuai pesanan, jadi Jarang sisa, walaupun sisa biasanya saya jemur kembali dan dipilih yang masih bagus.

E. Etika Pemasaran dalam Konteks Distribusi

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah bapak/ibu menjamin keutuhan dan keamanan ikan asin, jika konsumen membelinya ?	Saya selalu memastikan pesanan dari konsumen saya sebelum diantar atau di ambil, kalau ada kerusakan atau barangnya ga utuh bisa di kembalikan, saya bertanggungjawab. Tapi jarang terjadi kaya gitu si mba.
2.	Bagaimana penerapan pelayanan bapak/ibu terhadap konsumen ? (pelayanan yang ramah, cepat, dan tepat)	Kalau penerapan pelayanan yang ramah itu biasanya saya tunjukan dengan sapaan kepada konsumen.
3.	Apakah dalam penetapan harga, Bapak/Ibu memperhatikan kondisi perekonomian dan menjaga keterjangkauan konsumen ?	Pastinya iya mba, kalau jual dengan harga yang tinggi, siapa nanti yang mau beli? Yang penting buat saya konsumen dapat membeli ikan asin saya., tapi saya juga harus melihat modalnya sama untungnya juga.
	Apakah bapak/ibu pernah menghalalkan segala cara	Tidak mba, jarang promosi saya, jadi saya apa adanya saja, ada

	demi memasarkan produk ikan asin ? (seperti membohongi konsumen)	yang mau pesan ya alhamdulillah, rezeki udah ada yang ngatur, jadi tinggal usaha saja.
	Apakah Bapak/Ibu pernah menyimpan atau menimbun ikan asin, ketika stok ikan asin di pasar sedang langka/terbatas?	Tidak pernah mba, ikan asin kalau disimpan lama-lama nanti malah bau. Jadi kalau produksi itu melihat seberapa banyak pesanan konsumennya. Kalau lagi sedikit ya saya produksi sedikit kalau lagi banyak ya produksinya agak di lebihin sedikit. Jadi saya ga pernah nyimpen ikan asin lama-lama.

6. Hari Tanggal : 25 Februari 2023
 Nama Narasumber/Informan : Bapak Agus
 Profesi : Pedagang Pengecer

A. Pertanyaan Mengenai Mekanisme Praktik Jual Beli Ikan Asin di Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sejak kapan Bapak/Ibu menjadi konsumen ikan asin ?	Saya jadi konsumen pak sumaryo sejak dua bulan yang lalu. Umur saya sekarang 38 tahun mba.
2.	Bagaimana mekanisme jual beli yang dilakukan oleh Bapak/Ibu dengan distributor ikan asin ?	Saya kadang beli langsung ke kiosnya pak Sumaryo, namun pak sumaryo membuat ikan asinnya di rumah, jadi klo dikios itu biasanya stok yang sudah jadi. Nah saya pesen ikan asin buat dijual lagi ke konsumen lain. Kadang saya pesen sampai 2 box kardus ikan asin yang beratnya 20kg. biasanya saya langsung menyebutkan pesanan ikan asin saya. Jika pak sumaryo menyanggupi maka pesanan beliau akan bilang sanggup. Namun kalau cuacanya sedang buruk, paling beliau menjelaskan pesanan gabisa ready besok, paling 2 harian. Nah setelah terjadi kesepakatan itu, beliau

		juga menanyakan mau diambil ke kios atau mau dikirimkan ke rumah. Biasanya saya minta untuk diambil saja ke kios.
3.	Apakah bapak/ibu pernah memesan ikan asin melalui media sosial ? (seperti whatsapp, atau sosial media yang lain)	Iyaa pernah, kalau saya tidak ada waktu untuk ke kiosnya pak sumaryo, saya biasanya pesan lewat whatsapp, saya jelaskan ikan asin yang mau saya pesan, jenisnya apa, kemudian pak sumaryo akan menjelaskan harganya berapa, dan waktu ikan asin bisa diambil.
4.	Apakah ikan asin yang diperjualbelikan jelas dari segi jenisnya, misalnya jenis ikan asinnya apa saja disebutin, sifatnya (bagus, sedang, jelek, masih segar atau tidak. Ukuran : kecil, sedang, besar)	Ikan asin yang dijual pak sumaryo jelas, jenis ikannya jelas, kualitasnya juga jelas, harganya jelas, saya bisa melihat langsung kondisi ikan asin yang dijual pak sumaryo ketika saya memesannya di kios beliau. Saya seringnya si beli secara langsung, jadi sudah tau kualitas ikan asin yang dijual, walaupun saya pernah memesan lewat whatsapp, kualitasnya sama sih dengan yang dijual langsung di kios.
5.	Apakah dalam proses jual beli ikan asin tersebut, bapak/ibu melakukan tawar menawar dengan pedagang ?	Pernah, paling kalau nawar ya Cuma 3.000 rupiah aja. Kalau lagi naik bahan bakunya, saya ga berani nawar mba.
6.	Bagaimana cara bapak/ibu melakukan pembayaran dalam membeli ikan asin, dilakukan tunai di awal atau bisa secara angsuran)	Iya kalau sama pak sumaryo pembayarannya itu dilakukan di awal, jadi harus lunas dulu baru barangnya ada.
7.	Biasanya ketika Bapak/Ibu membeli ikan asin, akan mengucap “saya pesan ikan asin kepadamu”. Kemudian Pedagang bapak/ibu menjawab “saya terima pesanan itu” ?	Iya kaya gitu mba, saya bilang dulu mau pesan ikan asin jenis apa, berapa kg, waktu barangnya dapat diambil kapan gitu, harganya berapa ? kalau distributor sanggup maka dia bilang sanggup, ikan asinnya ready besok ya, harganya segini-

		segini untuk jenis pesenan anda.
8.	Jika proses jual beli dilakukan secara pesanan, berapa lama jangka waktu dalam pemesanan ikan asin?	Paling cepet itu sehari mba, kalau paling lama itu 3 harian sampai seminggu.
9.	Bagaimana distributor ikan asin menjelaskan terkait informasi tentang kondisi ikan asin, serta harga ikan asin tersebut ?	kalau saya sudah tau, maka pak sumaryo biasanya ga menjelaskan lagi jenis ikan asin yang beliau jual, namun kalau saya tidak tahu biasanya beliau akan menjelaskan jenis ikan asin yang beliau jual, harga masing-masing ikan asinnya berapa, dll.
10.	Apakah dalam proses jual beli tersebut, pedagang memperlihatkan atau menjelaskan hasil timbangan ikan asin ?	Pak sumaryo paling menjelaskan lagi ketika pesanan di ambil, untuk memastikan bahwa pesanan saya itu timbangannya sudah sesuai dengan awal kesepakatan.
11.	Jika praktik jual beli dilakukan secara pesanan, apakah pesanan ikan asin dikirim sesuai dengan kesepakatan waktu pada saat proses jual beli dilaksanakan ?	Biasanya selalu sesuai mba. kalau satu hari ya satu hari.
12.	Apakah Bapak/ibu pernah komplain terhadap pedagang, karena produk ikan asin tidak sesuai dengan pesanan ?	Belum pernah komplain mba saya.
13.	Bagaimana pedagang menangani persoalan karena ketidaksesuaian ikan asin yang diterima bapak/ibu ?	Sampai saat ini saya belum pernah mengalami persoalan tentang ketidaksesuaian pesanan ikan asin saya. Tapi pak sumaryo pernah bilang kalau pesanan ada yang salah tinggal datang ke kios, nanti saya ganti.
14.	Bagaimana jika konsumen terlambat dalam membayar pesanan ikan asin? Tidak sesuai jatuh tempo ?	Saya selalu membayar lunas di awal.

B. Pertanyaan Mengenai Etika Pedagang dalam Islam

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana cara distributor menghormati dan menghargai Bapak/Ibu selaku konsumen ?	Pak sumaryo sering mengajak saya untuk mengobrol, beliau menjaga komunikasi dengan kosumen beliau. Pak sumaryo termasuk salah satu distributor yang ramah dan sopan santun dalam melayani konsumennya.
2.	Apakah distributor ikan asin berlaku adil terhadap semua konsumennya, terkait dengan kualitas atau timbangan?	Kalau setau saya si tidak mba, kalau dari segi kualitas kayanya tidak mba.
3.	Bagaimana cara distributor ikan asin menjaga hubungan baik dengan anda selaku konsumen?	Komunikasi yang baik, saling membantu.
4.	Apakah pernah distributor ikan asin menjelaskan ikan asin dengan melebih-lebihkan atau tidak sesuai dengan fakta?	Yang saya alami selama ini belum pernah pak sumaryo menjelaskan ikan asin secara berlebihan, beliau menjelaskan apa adanya sesuai faktanya.
5.	Jika bapak /ibu bertanya mengenai bahan bahan baku yang digunakan, apakah pedagang akan menjelaskannya ? (Seperti dari kandungan, komposisi, menggunakan bahan pengawet atau tidak	Saya pernah tanya tentang bahan baku yang digunakan, nah pak sumaryo akan menjelaskan bagaimana cara pembuatan ikan asin dan bahan bakunya apa saja, beliau kasih tau semuanya.
6.	Apakah distributor ikan asin menjamin keutuhan dan keamanan ikan asin ketika Bapak/Ibu membelinya?	Iya pak sumaryo menjamin keutuhan dan keamanan barang, kalau barangnya ga utuh atau rusak itu beliau tanggungjawab sih mba.
7.	Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh distributor ikan asin kepada Bapak/Ibu ?	Pelayanannya ya ramah, cepat juga, tepat juga.
8.	Apakah harga ikan asin yang dijual oleh distributor terjangkau oleh Bapak/Ibu ?	Alhamdulillah terjangkau mba, kalau ngga terjangkau saya ga teruskan jualan ikan asinnya.
9.	Apakah Bapak/Ibu sebagai konsumen pernah dibohongi	Tidak pernah mba.

	oleh distributor ?	
--	--------------------	--

7. Hari Tanggal : 26 Februari
 Nama Narasumber/Informan : Bapak Bangkit
 Profesi : Pedagang Pengecer

A. Pertanyaan Mengenai Mekanisme Praktik Jual Beli Ikan Asin di Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sejak kapan Bapak/Ibu menjadi konsumen ikan asin ?	Saya menjadi konsumen ikan asin itu sudah lama, awalnya saya dulu beli ikan asin untuk di konsumsi sendiri, terus tahun 2020 saya memutuskan untuk berjualan ikan asin, tapi pada saat itu saya kulak ke pak hadi, sampai saat ini pun masih kulak ke pak hadi. Saya beli ikan asin untuk dijual lagi, saya jual ikan asin tersebut di sekitar pantai Jetis.
2.	Bagaimana mekanisme jual beli yang dilakukan oleh Bapak/Ibu dengan distributor ikan asin ?	Saya biasanya pesan ke pak hadi itu di pasar mba, karena saya jual juga di sekitar pasar ikan jetis dan pantai jetis. Saya biasanya langsung datang ke kiosnya pak hadi atau langsung datang kerumah. Saya beli ikan asin untuk dijual lagi, biasanya saya pesan sampai berbox-box. Tergantung yang habis yang apa, terus saya pesan jenis ikan yang abis terjual ke pak hadi. Biasanya saya pesan langsung ke pak hadi, karena sering ketemu sama pak hadi di pasar. Biasanya saya pesen hari ini, kemudian hari berikutnya sudah ada produknya satu kardus, biasanya satu kardus itu ada 10kg.
3.	Apakah bapak/ibu pernah memesan ikan asin melalui media sosial ? (seperti whatsapp, atau sosial media yang lain)	Tidak mba, pak hadi tidak menerima pesanan lewat online seperti lewat whatsapp.
4.	Apakah ikan asin yang	Ikan asin yang diperjualbelikan

	diperjualbelikan jelas dari segi jenisnya, misalnya jenis ikan asinnya apa saja disebutin, sifatnya (bagus, sedang, jelek, masih segar atau tidak. Ukuran : kecil, sedang, besar)	jelas, saya bisa melihat kondisinya secara langsung, kalau pak hadi itu kan produksi di pasar ikan jetis, otomatis saya terkadang bisa melihat secara langsung proses pembuatan ikan asinnya. Saya bisa melihat ikan asinnya segar apa ngga. Kalau ukuran ikan asin itu relatif sama kalau jenisnya juga sama sih mba. jadi yaa kalau yang jenis lea itu biasanya besar, terus ada yang memang kecil.
5.	Apakah dalam proses jual beli ikan asin tersebut, bapak/ibu melakukan tawar menawar dengan pedagang ?	Terkadang saya menawar, terkadang juga saya akan mengikuti harga pasarannya. Jika bahan baku yang digunakan biayanya lagi naik, otomatis saya tidak akan menawar.
6.	Bagaimana cara bapak/ibu melakukan pembayaran dalam membeli ikan asin, dilakukan tunai di awal atau bisa secara angsuran)	Kalau sama pak hadi itu bayarnya langsung mba, diawal. Pakai uang cash, ngga pake tf tf. kalau pak hadi gaboleh ngangsur bayarnya mba.
7.	Biasanya ketika Bapak/Ibu membeli ikan asin, akan mengucap “saya pesan ikan asin kepadamu”. Kemudian Pedagang bapak/ibu menjawab “saya terima pesanan itu” ?	Pada saat saya ingin membeli ikan asin kepada pak hadi saya langsung bilang : “ pak saya pesan ikan asin jenis lea, layur, udang rebon masing masing 10kg”. lalu pak hadi akan menjawab : “baik pak, besok bisa langsung diambil yaa”.
8.	Jika proses jual beli dilakukan secara pesanan, berapa lama jangka waktu dalam pemesanan ikan asin?	Paling cepat itu satu hari, namun jika cuaca lagi hujan dan mendung bisa sampai 3 hari atau bahkan 4 harian. Di awal itu saya sama pak hadi membuat kesepakatan, waktu diambilnya kapan, kalau saya minta sehari biasanya pak hadi menyanggupi. Biasanya pak hadi itu bilang pas diawal, kalau cuacanya lagi mendung, pesannya bisa diambil 3 harian mba, kalau cuaca mendung ya saya memaklumi itu.
9.	Bagaimana distributor ikan asin menjelaskan terkait informasi tentang kondisi ikan asin, serta harga ikan	Saya kan memesan secara langsung datang ke kiosnya pak hadi. Karena saya sudah sering beli ke pak hadi, jadi saya udah tau jenis ikan asin

	asin tersebut ?	yang dijual sama pak hadi, harganya berapa. Tapi kalau terjadi perubahan harga, biasanya pak hadi langsung memberitahu, ikan asin jenis ini ini harganya naik, karena bahan bakunya lagi mahal.
10.	Apakah dalam proses jual beli tersebut, pedagang memperlihatkan atau menjelaskan hasil timbangan ikan asin ?	Ketika saya pesan dan barangnya langsung ada, pak hadi Cuma memastikan dan bilang ke saya, ini sudah 10kg.
11.	Jika praktik jual beli dilakukan secara pesanan, apakah pesanan ikan asin dikirim sesuai dengan kesepakatan waktu pada saat proses jual beli dilaksanakan ?	Biasanya sesuai mba. tapi kalau terlambat biasanya pak hadi memberitahu alesannya apa, tapi biasanya terlambat itu karna cuaca sih mba.
12.	Apakah Bapak/ibu pernah komplain terhadap pedagang, karena produk ikan asin tidak sesuai dengan pesanan ?	Ga pernah komplain, tapi pernah satu kali pesenan saya ketuker sama pesenan orang lain, terus langsung di tuker kembali sama pak hadi, mungkin karena pesanan pak hadi yang terlalu banyak jadi sempat tertukar.
13.	Bagaimana pedagang menangani persoalan karena ketidaksesuaian ikan asin yang diterima bapak/ibu ?	Jika terjadi ketidaksesuaian pesanan, pak hadi langsung menggantinya.
14.	Bagaimana jika konsumen terlambat dalam membayar pesanan ikan asin? Tidak sesuai jatuh tempo ?	Saya gapernah telat bayar, karna langsung lunas di awal.

B. Pertanyaan Mengenai Etika Pedagang dalam Islam

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana cara distributor menghormati dan menghargai Bapak/Ibu selaku konsumen ?	Biasa-biasa aja sih mba, paling kalau ketemu ya pak hadi nyapa saya,
2.	Apakah distributor ikan	Yang saya tahu ya mba, pak hadi

	asin berlaku adil terhadap semua konsumennya, terkait dengan kualitas atau timbangan?	selalu adil sama konsumennya, ga membedak-bedakan konsumen itu.
3.	Bagaimana cara distributor ikan asin menjaga hubungan baik dengan anda selaku konsumen?	Kan saya tiap hari ke pasar ikan jadi kadang suka ketemu sama pak hadi, paling kadang ngobrol terus kalo saya butuh bantuan kadang suka dibantu sama pak hadi.
4.	Apakah pernah distributor ikan asin menjelaskan ikan asin dengan lebih-lebihkan atau tidak sesuai dengan fakta?	Tidak si mba, pak hadi kan produksi di pasar langsung jadi konsumennya udah tau gimana kualitas ikan asin buatan pak hadi.
5.	Jika bapak /ibu bertanya mengenai bahan bahan baku yang digunakan, apakah pedagang akan menjelaskannya ? (Seperti dari kandungan, komposisi, menggunakan bahan pengawet atau tidak	Bapak hadi menjelaskan ketika saya menanyakan mengenai bahan baku yang digunakan, bahkan saya pernah diajarkan cara membuatnya.
6.	Apakah distributor ikan asin menjamin keutuhan dan keamanan ikan asin ketika Bapak/Ibu membelinya?	Biasanya kalau kemasan ikan asinnya rusak langsung diganti, pak hadi kan pake kardus, nah kardusnya kadang ada yang bolong.
7.	Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh distributor ikan asin kepada Bapak/Ibu ?	Pelayanannya ya baik sih mba. biasanya pesenannya si selalu cepat diambilny sesuai kesepakatan, tepat juga ikan asinnya yang saya pesen.
8.	Apakah harga ikan asin yang dijual oleh distributor terjangkau oleh Bapak/Ibu ?	Iya harganya terjangkau, karna itu saya milih pak hadi buat jadi suplier saya, ya walaupun harus bayar dulu di awal, tapi sebenarnya kalau udah bayar tuh jadi tenang gapunya utang gitu mba.
9.	Apakah Bapak/Ibu sebagai konsumen pernah dibohongi oleh distributor ?	Tidak pernah mba.

8. Hari Tanggal : 4 Maret 2023
 Nama Narasumber/Informan : Ibu Indah
 Profesi : Pedagang Pengecer

A. Pertanyaan Mengenai Mekanisme Praktik Jual Beli Ikan Asin di Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sejak kapan Bapak/Ibu menjadi konsumen ikan asin ?	Sudah lama mba, sekitar 4 tahun yang lalu. Awalnya saya beli ikan asin untuk dikonsumsi sendiri, tapi karena saya awalnya Cuma nganggur dirumah, jadi saya kepengin ikut jualan ikan asin. Akhirnya saya kulak asin ke ibu Sireng.
2.	Bagaimana mekanisme jual beli yang dilakukan oleh Bapak/Ibu dengan distributor ikan asin ?	Saya kadang pesen ikan asin ke kios atau langsung ke rumahnya ibu sireng, karena rumahnya ibu sireng juga tidak jauh dari pasar ikan jetis. kalau dirumah biasanya bisa lihat ikan asinnya yang lebih banyak. Biasanya kalau saya pesan langsung menyebutkan jenis ikan apa yang mau saya pesan, takaran atau timbangannya juga saya jelaskan. Kemudian terkait harga dijelaskan oleh bu sireng. Selain itu ibu sireng menanyakan ikan asinnya mau diambil kapan, paling beliau menyanggupi paling cepat sehari dan paling lama itu 3 harian. Biasanya saya pesan sampai 30kg sampai 50kg ikan asin.
3.	Apakah bapak/ibu pernah memesan ikan asin melalui media sosial ? (seperti whatsapp, atau sosial media yang lain)	Tidak mba, bu sireng ga jualan di whatsapp.

4.	Apakah ikan asin yang diperjualbelikan jelas dari segi jenisnya, misalnya jenis ikan asinnya apa saja disebutin, sifatnya (bagus, sedang, jelek, masih segar atau tidak. Ukuran : kecil, sedang, besar)	Ikan yang diperjualbelikan jelas dari jenisnya, ukurannya, takaran/timbangannya, harganya juga jelas. Kalau kita langsung datang ke rumah, malah biasanya langsung lihat proses produksinya, biasanya ikannya pada dijemurin di samping rumah mba.
5.	Apakah dalam proses jual beli ikan asin tersebut, bapak/ibu melakukan tawar menawar dengan pedagang ?	Iya kalau lagi kepengin nawar ya saya nawar, tapi seringnya udah harga pas si mba.
6.	Bagaimana cara bapak/ibu melakukan pembayaran dalam membeli ikan asin, dilakukan tunai di awal atau bisa secara angsuran)	Pembayaran di tempatnya bu sireng itu bisa lunas langsung di awal atau bisa secara kredit/angsuran. Kalau secara angsuran itu nanti ada tambahan biaya sebesar 5.000 rupiah. Kalau saya biasanya milih yang bayar angsur mba, memudahkan saya, kalau bayar angsur itu kan ada jarak buat bayar lunas atau bisa juga bayar cicil. Paling ditentukan batas pelunasannya semisal dua minggu, ya dua minggu itu harus lunas bebas mau nyicil berapa dulu gitu mba.
7.	Biasanya ketika Bapak/Ibu membeli ikan asin, akan mengucap “saya pesan ikan asin kepadamu”. Kemudian Pedagang bapak/ibu menjawab “saya terima pesanan itu” ?	Iya biasanya kaya gitu mba, karna saya manggil bu sireng dengan sebutan nini jadi seringnya saya bilang ni saya pesen ikan asin lea 30kg ya ni. Terus ni sireng bilang okee saya terima pesanan ibu. Setelah itu baru menentukan kesepakatan waktu ketersediaan ikan asin, mau diambil atau dikirim. kalau saya ga sempet ngambil saya biasanya minta dikirim. kalau di kirim juga ga ada ongkirnya sih mba.
8.	Jika proses jual beli	Paling cepat pengiriman

	dilakukan secara pesanan, berapa lama jangka waktu dalam pemesanan ikan asin?	pesanan itu satu hari, kalau paling lambat itu tiga hari. Kalau lambat paling cuacanya lagi gak mendukung. Kalau jangka waktu pembayaran paling cepat itu dua minggu, paling lama itu sebulan.
9.	Bagaimana distributor ikan asin menjelaskan terkait informasi tentang kondisi ikan asin, serta harga ikan asin tersebut ?	Karena saya sudah menjadi langganan bu sireng sejak dulu, jadi saya sudah tau ikan asin yang dijual apa saja beserta harganya berapa. Jadi biasanya saya dulu yang menjelaskan saya mau pesan apa-apa gitu. Kalau ada yang saya gatau biasanya Ibu Sireng menjelaskan informasi ikan asin tersebut.
10.	Apakah dalam proses jual beli tersebut, pedagang memperlihatkan atau menjelaskan hasil timbangan ikan asin ?	Paling bu sireng menjelaskan timbangannya sudah sesuai pesanan sebesar misal 30kg. buat mastiin aja si mba paling.
11.	Jika praktik jual beli dilakukan secara pesanan, apakah pesanan ikan asin dikirim sesuai dengan kesepakatan waktu pada saat proses jual beli dilaksanakan ?	Biasanya sesuai terus mba.
12.	Apakah Bapak/ibu pernah komplain terhadap pedagang, karena produk ikan asin tidak sesuai dengan pesanan ?	Belum pernah
13.	Bagaimana pedagang menangani persoalan karena ketidaksesuaian ikan asin yang diterima bapak/ibu ?	Karna saya belum mengalami itu, jadi belum tau cara bu sireng menangani persoalan itu.
14.	Bagaimana jika konsumen terlambat dalam membayar pesanan ikan asin? Tidak sesuai jatuh tempo ?	Jarang si mba saya telat bayar, tapi pernah lupa belum melunasi pembayaran, terus diingatkan sama bu sireng kalau saya belum lunasin pesanan yang kemarin.

B. Pertanyaan Mengenai Etika Pedagang dalam Islam

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana cara distributor menghormati dan menghargai Bapak/Ibu selaku konsumen ?	Saya selalu mendapatkan pelayanan yang ramah, kalau saya nawar, ibu sireng selalu mendengarkannya.
2.	Apakah distributor ikan asin berlaku adil terhadap semua konsumennya, terkait dengan kualitas atau timbangan?	Selama saya menjadi konsumennya bu sireng, saya selalu mendapatkan perlakuan yang adil, saya belum pernah mengalami ketidaksesuaian timbangan ataupun kualitas ikan asinnya sih mba. malah kadang kalau timbangannya lebih sedikit suka dibonusin sama bu sireng.
3.	Bagaimana cara distributor ikan asin menjaga hubungan baik dengan anda selaku konsumen?	Saling menyapa kalau ketemu si mba, kadang juga ngobrol ngobrol kalo lagi pesen atau ngambil pesenan.
4.	Apakah pernah distributor ikan asin menjelaskan ikan asin dengan lebih-lebihkan atau tidak sesuai dengan fakta?	Ngga sih mba, bu sireng menjelaskan apa adanya saja sesuai kondisinya.
5.	Jika bapak /ibu bertanya mengenai bahan bahan baku yang digunakan, apakah pedagang akan menjelaskannya ? (Seperti dari kandungan, komposisi, menggunakan bahan pengawet atau tidak	Pernah saya tanya tentang bahan baku yang digunakan apa saja. dijawab sama ibu sireng dan dikasih tahu sekalian cara pembuatannya.
6.	Apakah distributor ikan asin menjamin keutuhan dan keamanan ikan asin ketika Bapak/Ibu membelinya?	Ibu sireng menjamin ketika terjadi kerusakan pada pesanan ikan asin, misal pengemasan ikan asinnya rusak, biasanya langsung diganti sama ibu sireng.
7.	Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh distributor ikan asin kepada Bapak/Ibu ?	Pelayanannya ramah, cepat juga, selalu sesuai dan tepat waktu sih mba.

8.	Apakah harga ikan asin yang dijual oleh distributor terjangkau oleh Bapak/Ibu ?	Terjangkau mba.
9.	Apakah Bapak/Ibu sebagai konsumen pernah dibohongi oleh distributor ?	Selama ini si tidak pernah mba.

9. Hari Tanggal : 4 Maret 2023

Nama Narasumber/Informan : Ibu Inah

Profesi : Pedagang Pengecer

A. Pertanyaan Mengenai Mekanisme Praktik Jual Beli Ikan Asin di Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sejak kapan Bapak/Ibu menjadi konsumen ikan asin ?	Sebenarnya sudah lama saya jadi konsumen ikan asin. Dulu saya beli ikan asin untuk di konsumsi sendiri, namun sekarang saya beli ikan asin untuk dijual kembali. Sejak satu tahun yang lalu saya mulai menjual ikan asin, saya kulak ke ibu sindon yang kiosnya di pasar ikan jetis itu mba.
2.	Bagaimana mekanisme jual beli yang dilakukan oleh Bapak/Ibu dengan distributor ikan asin ?	Awalnya saya beli untuk konsumsi sendiri, kalau untuk konsumsi sendiri paling belinya satu kg atau 2kg. nah sekarang ini buat dijual kembali, saya biasanya pesan 10kg sampai 30kg tergantung stok ikan asin saya yang sudah abis. Saya pesen ke ibu sindon untuk dibuatkan ikan asin, biasanya saya menyebutkan jenis ikan asin yang mau saya pesen, terus timbangannya berapa. Setelah itu ibu sindon akan menjelaskan harga ikan asin sesuai pesanan saya dan beliau menanyakan ikan asin mau diambil atau dikirim, biasanya saya langsung ambil ke kiosnya bu sindon. Selain itu ibu sindon juga menjelaskan tentang waktu diambilnya ikan asin, misalnya satu hari setelah pesanan diterima. Nah

		kalau paling lama biasa itu 2 sampai 3 harian.
3.	Apakah bapak/ibu pernah memesan ikan asin melalui media sosial ? (seperti whatsapp, atau sosial media yang lain)	Tidak pernah, saya selalu pesen langsung ke kiosnya bu sindon
4.	Apakah ikan asin yang diperjualbelikan jelas dari segi jenisnya, misalnya jenis ikan asinnya apa saja disebutin, sifatnya (bagus, sedang, jelek, masih segar atau tidak. Ukuran : kecil, sedang, besar)	Jelas, dari segi jenisnya, ukuran atau timbangan juga jelas, harganya jelas, kondisi ikan asinnya juga jelas, bisa dilihat bagus atau tidak.
5.	Apakah dalam proses jual beli ikan asin tersebut, bapak/ibu melakukan tawar menawar dengan pedagang ?	Jarang saya nawar si mba, anu udah harga pas jadi saya jarang nawar.
6.	Bagaimana cara bapak/ibu melakukan pembayaran dalam membeli ikan asin, dilakukan tunai di awal atau bisa secara angsuran)	Kalau pembayaran itu biasanya saya ngangsur, misalnya dalam waktu sebulan harus lunas, terserah kapan nyicilnya tapi harus lunas dalam waktu sebulan. Biasanya kalau kita milih bayar secara angsuran itu ada tambahan biaya sebesar 5.000 rupiah. Tapi kalau bayarnya lunas di awal itu ga ada tambahan biaya. Nah kalau saya pilih yang ngangsur, soalnya memudahkan saya memutar uang.
7.	Biasanya ketika Bapak/Ibu membeli ikan asin, akan mengucap “saya pesan ikan asin kepadamu”. Kemudian Pedagang bapak/ibu menjawab “saya terima pesanan itu” ?	Iya biasanya kaya gitu mba,
8.	Jika proses jual beli dilakukan secara	Jangka waktu pemesanan itu paling cepat barang dapat diambil sehari,

	pesanan, berapa lama jangka waktu dalam pemesanan ikan asin?	kalau paling lama itu biasanya 3 harian, tergantung cuaca sih mba biasanya.
9.	Bagaimana distributor ikan asin menjelaskan terkait informasi tentang kondisi ikan asin, serta harga ikan asin tersebut ?	Kalau saya ada yang lupa atau belum tau, biasanya langsung dijelaskan oleh bu sindon.
10.	Apakah dalam proses jual beli tersebut, pedagang memperlihatkan atau menjelaskan hasil timbangan ikan asin ?	Bu sindon biasanya menjelaskan saja terkait timbangan pesanan ikan asin buat memastikan pesannya udah betul.
11.	Jika praktik jual beli dilakukan secara pesanan, apakah pesanan ikan asin dikirim sesuai dengan kesepakatan waktu pada saat proses jual beli dilaksanakan ?	Seringnya tepat si mba. jarang mulur atau terlambat.
12.	Apakah Bapak/ibu pernah komplain terhadap pedagang, karena produk ikan asin tidak sesuai dengan pesanan ?	Saya belum pernah komplain si mba. selama saya pesen ya baik baik saja.
13.	Bagaimana pedagang menangani persoalan karena ketidaksesuaian ikan asin yang diterima bapak/ibu ?	Karena saya belum pernah mengalami, jadi saya tidak tahu bagaimana distributor menangani persoalan itu.
14.	Bagaimana jika konsumen terlambat dalam membayar pesanan ikan asin? Tidak sesuai jatuh tempo ?	Alhamdulillah saya selalu tepat bayarnya, kalau lunas sebulan ya lunas sebulan. Kalau lunas seminggu ya seminggu.

B. Pertanyaan Mengenai Etika Pedagang dalam Islam

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana cara distributor menghormati dan menghargai Bapak/Ibu selaku	Biasanya saya sama bu sindon itu sering ngobrol kalau udah selese jualan, pelayanan beliau juga ramah, selalu menjaga komunikasi

	konsumen ?	dengan saya selaku konsumennya.
2.	Apakah distributor ikan asin berlaku adil terhadap semua konsumennya, terkait dengan kualitas atau timbangan?	Kalau setau saya si ga pernah membedak-bedakan konsumen sih. Saya selalu mendapatkan perlakuan yang sama seperti konsumen bu sindon yang lain.
3.	Bagaimana cara distributor ikan asin menjaga hubungan baik dengan anda selaku konsumen?	Yaa seperti tadi, menjaga hubungan baik dengan menjaga komunikasi, saling bertukar kabar, menyapa, mengobrol.
4.	Apakah pernah distributor ikan asin menjelaskan ikan asin dengan melebih-lebihkan atau tidak sesuai dengan fakta?	Selama ini tidak pernah mba, bu sindon selalu menjelaskan sesuai fakta, kalau ikan asinnya lagi kecil ya beliau bilang, kalau ikan asinnya harganya lagi naik beliau juga bilang si mba.
5.	Jika bapak /ibu bertanya mengenai bahan bahan baku yang digunakan, apakah pedagang akan menjelaskannya ? (Seperti dari kandungan, komposisi, menggunakan bahan pengawet atau tidak	Iya bu sindon akan menjelaskan bahan baku yang digunakan, saya pernah mencoba resep dari bu sindon, namun rasanya tetap saja berbeda.
6.	Apakah distributor ikan asin menjamin keutuhan dan keamanan ikan asin ketika Bapak/Ibu membelinya?	Kalau barangnya rusak atau kemasannya rusak, biasanya di tukar ke bu sindon, bu sindon bertanggung jawab sih mba.
7.	Bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh distributor ikan asin kepada Bapak/Ibu ?	Seperti yang dikatakan tadi pelayanannya ya ramah, karna bu sindon juga orangnya ramah, tipikal orang yang enak kalau diajak ngobrol.
8.	Apakah harga ikan asin yang dijual oleh distributor terjangkau oleh Bapak/Ibu ?	Menurut saya terjangkau sih mba.
9.	Apakah Bapak/Ibu sebagai konsumen pernah dibohongi oleh distributor ?	Tidak pernah mba.

Lampiran 3

DOKUMENTASI PENELITIAN

Gambar 3 Proses Penjemuran Ikan Asin



Gambar 4 Wawancara dengan Ibu Sireng



Gambar 5 Wawancara dengan Pedagang Pengecer



Gambar 6 Wawancara dengan Ibu Sindon



Gambar 7 Wawancara dengan Ibu Inah



Gambar 8 Wawancara dengan Ketua TPI Mina Usaha



Gambar 9 Wawancara dengan Ibu Indah



Gambar 10 Bentuk Kemasan Ikan Asin



Gambar 11 Wawancara dengan Bapak Sumaryo Gondo



Gambar 12 Wawancara dengan Bapak Agus




Gambar 13 Wawancara dengan Bapak Bangkit



Lampiran 4

SURAT PERMOHONAN RISET PENELITIAN

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.unsaizu.ac.id

Nomor : 620/Un.19/FEBI.J.ES/PP.009/2/2023
Lamp. : -
Hal : **Permohonan Izin Riset Individual**

Purwokerto, 15 Februari 2023

Kepada Yth.
Bapak Saiman Saifuloh (Ketua Koperasi Mina Usaha Pasar Ikan Jetis)
Di
Koperasi Mina Usaha Pasar Ikan Jetis Cilacap

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan skripsi, maka kami mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan izin riset (penelitian) kepada mahasiswa/i kami:

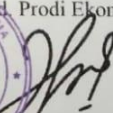
1. Nama : Fatimah Rahayu
2. NIM : 1917201041
3. Semester / Program Studi : 8/Ekonomi Syariah
4. Tahun Akademik : 2022/2023
5. Alamat : Bukateja RT05/RW02, Purbalingga, Jawa Tengah
6. Judul Skripsi : Analisis Praktik Jual Beli Ikan Asin Prespektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Koperasi Mina Usaha Pasar Ikan Jetis, Cilacap)


Adapun observasi tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Obyek : Pedagang Ikan Asin dan Konsumen Ikan Asin
2. Tempat/ Lokasi : Pasar Ikan Jetis Cilacap
3. Waktu Penelitian : 15 Februari 2023 s/d selesai
4. Metode Penelitian : Kualitatif

Demikian permohonan ini kami buat, atas izin dan perkenan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Koord. Prodi Ekonomi Syariah

Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I
NIP. 19851112 200912 2 007



Tembusan Yth.
1. Wakil Dekan I
2. Kasubbag Akademik
3. Arsip

CS Diposkan dengan CamScanner

Lampiran 5

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN RISET

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN RISET

Assalamualaikum wr.wb

Yang bertanda tangan dibawah ini, Ketua Koperasi Mina Usaha Jetis Cilacap, mengatakan bahwa :

Nama : Fatimah Rahayu
NIM : 1917201041
Semester : VIII
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah

Telah benar-benar melakukan penelitian pada tanggal 15 Februari – 5 Maret 2023 dengan judul :

Analisis Praktik Jual Beli Ikan Asin Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi pada Pasar Ikan Koperasi Mina Usaha Jetis, Cilacap)

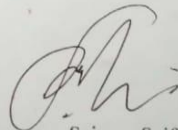
Demikian surat keterangan ini dibuat agar digunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr.wb

Purwokerto, 2 April 2023

Mengetahui,


Ketua Koperasi Mina Usaha



Saimun Saifulloh

Lampiran 6

SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL

 **KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id


SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL
Nomor: 4147/Un.19/FEBI.J.ES/PP.009/11/2022

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama :

Nama : Fatimah Rahayu
NIM : 1917201041
Program Studi : Ekonomi Syariah
Pembimbing Skripsi : Ma'ruf Hidayat, M.H.
Judul : Relevansi Akad Salam terhadap Praktik Perdagangan Ikan Asin Prespektif Etika Bisnis Islam

Pada tanggal 25 November 2022 telah melaksanakan seminar proposal dan dinyatakan **LULUS**, dengan perubahan proposal/ hasil proposal sebagaimana tercantum pada berita acara seminar.
Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset penulisan skripsi.

Purwokerto, 28 November 2022
Koord. Prodi Ekonomi Syariah



Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I
NIP. 19851112 200912 2 007

CS | Jurnal Ilmiah Cendekia

Lampiran 7

SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF

Nomor: 1739/Un.19/FEBI.JES/PP.009/4/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa
mahasiswa atas nama:

Nama : Fatimah Rahayu

NIM : 1917201041

Program Studi : Ekonomi Syariah

Pada tanggal 17 April 2023 telah melaksanakan ujian komprehensif dan dinyatakan LULUS,

dengan nilai : **88 / A**

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat mendaftar
ujian munaqasyah.

Dibuat di Purwokerto
Tanggal **18 April 2023**
Koord. Prodi Ekonomi Syariah



Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I
NIP. 19851112 200912 2 007

SERTIFIKAT PENGEMBANGAN BAHASA INGGRIS


IAIN PURWOKERTO

**MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS
INSTITUTE COLLEGE ON ISLAMIC STUDIES PURWOKERTO
LANGUAGE DEVELOPMENT UNIT**

Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Central Java Indonesia, www.iainpurwokerto.ac.id

EPTIP CERTIFICATE
(English Proficiency Test of IAIN Purwokerto)
Number: In.17/UPT.Bhs/PP.009/13808/2019

This is to certify that

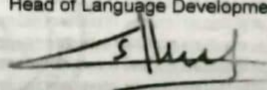
Name : FATIMAH RAHAYU
Date of Birth : PURBALINGGA, February 4th, 2001

Has taken English Proficiency Test of IAIN Purwokerto with paper-based test, organized by Language Development Unit IAIN Purwokerto on December 2nd, 2019, with obtained result as follows:

1. Listening Comprehension	: 55
2. Structure and Written Expression	: 51
3. Reading Comprehension	: 57

Obtained Score : 541

The English Proficiency Test was held in IAIN Purwokerto.

Purwokerto, December 7th, 2019
Head of Language Development Unit,

H. A. Sangid, B.Ed., M.A. f)
NIP. 19700617 200112 1 001


ValidationCode



Lampiran 9

SERTIFIKAT PENGEMBANGAN BAHASA ARAB


IAIN PURWOKERTO

**وزارة الشؤون الدينية
الجامعة الإسلامية الحكومية بورنوكرتو
الوحدة لتنمية اللغة**

مدونان، شارع جنيدل أمحمداني رقم: ٤١، بورنوكرتو ٥٣١٢٦، هاتفه ٠٢٨-٦٣٥٦٢٤ www.iaipurwokerto.ac.id

الشهادة

الرقم: ١٧.٥١ / UPT.Bhs / PP.٠٠٩ / ٢٠١٩/١٣٨٠٨

منحت الى	فاطمة راهايو
الاسم	فاطمة راهايو
المولودة	بيورالينجا، ٤ فبراير ٢٠٠١
الذي حصل على	فهم المسموع
٥٤ :	فهم العبارات والتراكيب
٤٦ :	فهم المقروء
٤٨ :	النتيجة
٤٩٠ :	

في اختبارات القدرة على اللغة العربية التي قامت بها الوحدة لتنمية اللغة في التاريخ ١٤
ديسمبر ٢٠١٩

بورنوكرتو، ٢٨ نوفمبر ٢٠١٩
رئيس الوحدة لتنمية اللغة


الحاج أحمد سعيد الماجستير
رقم التوظيف: ١٩٧٠٠٦١٧٢٠٠١١٢١٠٠١


ValidationCode

SERTIFIKAT BTAPPI


IAIN PURWOKERTO
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT MA'HAD AL-JAMI'AH
Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Jawa Tengah 53126, Telp.0281-635624, 628250 | www.ainpurwokerto.ac.id

SERTIFIKAT
Nomor: In.17/UPT.MAJ/13654/13/2020

Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah IAIN Purwokerto kepada:

NAMA : FATIMAH RAHAYU
NIM : 1917201041

Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI) dengan nilai sebagai berikut:

# Tes Tulis	:	84
# Tartil	:	80
# Imla'	:	80
# Praktek	:	80
# Nilai Tahfidz	:	80



Purwokerto, 13 Agt 2020


ValidationCode

SIMA v. 1.0 UPT MA'HAD AL-JAMI'AH IAIN PURWOKERTO - page1/1

Lampiran 11

SERTIFIKAT APLIKOM

SERTIFIKAT
APLIKASI KOMPUTER

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT TEKNOLOGI INFORMASI DAN PANGKALAN DATA
Alamat: Jl. Jend. Ahmad Yani No. 40A Telp. 0281-635624 Website: www.iainpurwokerto.ac.id Purwokerto 53126

IAIN PURWOKERTO

No. IN.17/UPT-TIPD/8413/V/2023

SKALA PENILAIAN

SKOR	HURUF
96-100	A
91-95	A-
86-90	B+
81-85	B-
75-80	C

Diberikan Kepada:
FATIMAH RAHAYU
NIM: 1917201041

Tempat / Tgl. Lahir: Purbalingga, 04 Februari 2001

Sebagai tanda yang bersangkutan telah menempuh dan **LULUS** Ujian Akhir Komputer pada Institut Agama Islam Negeri Purwokerto Program **Microsoft Office®** yang telah diselenggarakan oleh UPT TIPD IAIN Purwokerto.

MATERI PENILAIAN

MATERI	NILAI
Microsoft Word	90 / B+
Microsoft Excel	85 / B
Microsoft Power Point	90 / B+





Purwokerto, 18 Mei 2023
Kepala UPT TIPD

Dr. H. Fajar Hardoyono, S.Si, M.Sc
NIP. 19801215 200501 1 003



SERTIFIKAT KKN



SERTIFIKAT PPL

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624, Fax. 0281-636533, Website: febi.uinsatru.ac.id

Sertifikat

Nomor : 1142/Un.19/LAB.FEBI/PP.009/03/2023

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa :

Nama : Fatimah Rahayu
NIM : 1917201041

Telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Periode I Tahun Ajaran 2023 di :

Telor Asin 53 Purwokerto

Mulai Bulan Januari 2023 sampai dengan Februari 2023 dan dinyatakan Lulus dengan mendapatkan nilai A .
Sertifikat Ini diberikan sebagai tanda bukti telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto dan sebagai syarat mengikuti ujian *Munaqosyah/Skripsi*.

Mengetahui,
Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag
NIP.19730921 200212 1 004

Purwokerto, 27 Maret 2023
Kepala Laboratorium FEBI

H. Sochimim, L.c., M.Si
NIP. 19691009 200312 1 001

CS Dipindai dengan CamScanner



Lampiran 14

SERTIFIKAT PBM



CS Dipindai dengan CamScanner



SERTIFIKAT PBAK

 **SERTIFIKAT** 

No: 024/ A-1/ Pan-PBAK-I/ DEMA-I/ VII/ 2019

DIBERIKAN KEPADA
FATIMAH RAHAYU

Sebagai
PESERTA

DALAM ACARA PENGENALAN BUDAYA AKADEMIK DAN KEMAHASISWAAN (PBAK) IAIN PURWOKERTO
YANG DISELENGGARAKAN OLEH DEWAN EKSEKUTIF MAHASISWA (DEMA) IAIN PURWOKERTO
PADA 13-14 AGUSTUS 2019 DI IAIN PURWOKERTO

TUGAS	KEDISIPLINAN	KEAKTIFAN	SIKAP	RATA-RATA
97	98	95	100	97,5

Mengetahui,

WAREK III IAIN Purwokerto Ketua DEMA IAIN Purwokerto Ketua Panitia

Dr. H. Sulhan Chakim, S.Ag., M.M. Ifan Muarif Fahrul Rozik
NIP. 9680508 200003 1 002 NIM. 1522201092 NIM. 1617102059



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Fatimah Rahayu
NIM : 1917201041
Program Studi : Ekonomi Syariah
Tempat, Tanggal Lahir : Purbalingga, 4 Februari 2001
Alamat : Bukateja, RT05/RW02, Purbalingga
E-mail : fatmara02@gmail.com
Nomor Hp : 085802390427
Riwayat Pendidikan :

1. SD : SDN 1 BUKATEJA
2. SMP / MTS : SMPN 1 BUKATEJA
3. SMA / MA : SMKN 1 BUKATEJA
4. Perguruan Tinggi
 - a. S1 : UIN SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO

Pengalaman Organisasi :

1. HMJ Ekonomi Syariah
2. Komunitas CEO
3. GenBI Purwokerto

Purwokerto, 28 Februari 2023



Fatimah Rahayu