

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang.

**Bisnis merupakan kegiatan dalam masyarakat berkaitan dengan industri. Dalam aktivitasnya, bisnis berusaha menggunakan sumber daya manusia, material dan waktu. Pihak yang menjalankan kegiatan bisnis disebut wirusaha (entrepreneur). Wirausaha dalam menjalankan kegiatan bisnisnya, harus mampu mengkombinasikan berbagai macam sumber daya di antaranya, yaitu human, material, financial, teknologi dan informasi dengan sasaran produksi, distribusi dan konsumsi<sup>1</sup>. Pelaksanaan tersebut di lakukan dalam organisasi bisnis atau korporasi.**

Menurut Al-Ghazali<sup>2</sup> konsep korporasi atau perusahaan yang dikenal sebagai *Shakhsīyyah 'Itibariyyah* berdasarkan prinsip-prinsip analogi (*qiyās*) dan *istihsān* atau *Maṣōlih Mursalah* (kepentingan umum). Misalnya, keberadaan *bāyt al-māl* (public treasury) dan lembaga wakaf yang menunjukkan pengakuan atas konsep perusahaan dengan badan hukum yang terpisah.

Syafii Antonio<sup>3</sup> mengemukakan tentang persoalan badan hukum yang berkaitan dengan perusahaan sebagai berikut:

1. Tidaklah benar bahwa pada zaman pra Rasulullah tidak ada badan hukum sama sekali. Sejarah Romawi, Persia, dan Yunani menunjukkan ribuan lembaga keuangan mendapat pengesahan dari pihak penguasa. Dengan kata lain, perseroan mereka telah masuk ke lembaran negara.

---

<sup>1</sup> Nawawi Ismail, *Isu-Isu Ekonomi Islam Nalar Bisnis* (Jakarta: Penerbit VIV Press, 2012), 257.

<sup>2</sup> Al-Ghazali, *Ihyā' Ulūmuddīn* (Beirut: Lebanon Dar Al-Khoṣab Al-Ilmiyyah, 2004), 171

<sup>3</sup> Syafii Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 59

2. Dalam tradisi hukum, perseroan atau badan hukum sering disebut sebagai Juridical Personality atau syakhshīyyah hukmīyyah. Juridical personality secara hukum adalah sah dan dapat mewakili individu-individu secara keseluruhan.

Dalam kegiatan korporasi, kegiatan ekonomi adalah kegiatan yang ditujukan untuk tujuan ekonomis dengan melakukan pemilihan dari berbagai alternatif yang ada untuk memperoleh hasil yang terbaik dari sumber-sumber yang terbatas. Dari pengertian ini bukan berarti semua kegiatan yang dilakukan dapat dikatakan sebagai kegiatan ekonomi. Karena kegiatan ekonomi dalam organisasi bisnis berkaitan dengan hal-hal sebagai berikut, yaitu: cakupan dan pendekatan.

Cakupan kegiatan dari ekonomi bisnis sangat luas. Oleh karena itu diperlukan pendekatan dari berbagai segi dalam memahami pengertian tersebut, dengan pendekatan antara lain;

- a. Jumlah Pelaku.

*Kegiatan ekonomi tersebut dilakukan seorang diri ataukah bersama – sama dalam kelompok.*

- b. Lokasi geografis atau tempat kedudukan.

*Kegiatan ekonomi tersebut dilakukan di tempat tertentu ataukah di tempat yang tidak ditentukan.*

- c. Wadah kelembagaan.

*Kegiatan ekonomi tersebut merupakan kegiatan yang dilembagakan (formal) ataukah tidak dilembagakan (nonformal).*

- d. Prioritas terhadap Laba.

*Kegiatan ekonomi tersebut sangat memperhatikan unsur laba ataukah tidak atau tidak memperhatikan unsur laba.*

- e. Asal-usul.

**Kegiatan ekonomi** tersebut timbul karena orang bekerja pada pihak lain atau mendirikan sendiri.

*Schubungan dengan pendekatan tersebut, konsep perusahaan adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh satu atau sekelompok orang dalam wadah kelembagaan formal di tempat tertentu yang diorganisasikan dan dijalankan secara teratur dan berkesinambungan untuk membuat, menyediakan, mendistribusikan barang atau jasa bagi masyarakat luas yang mau dan mampu membeli.<sup>4</sup>*

*Dalam perilaku bisnis terdapat faktor utama yang menjalankan bisnis (pelaku bisnis) tersebut, yaitu:<sup>5</sup>*

**1. Pemilik (Owner).**

Adalah orang yang menginvestasikan uang dalam suatu kegiatan bisnis dengan maksud memperoleh keuntungan dari uang atau modal yang ditanamkan tersebut. Pada saat mengambil keputusan penting, seringkali manager professional meminta pertimbangan kepada pemilik perusahaan ini.

**2. Manager.**

Yaitu orang yang bertanggung jawab terhadap kinerja perusahaan, bertanggung jawab atas pencapaian keuntungan perusahaan, pertumbuhan perusahaan, serta pertanggung jawaban sosial. Manager dapat dijalankan sekaligus oleh pemilik perusahaan atau seorang manager profesional yang dipekerjakan oleh pemilik. Seorang manager profesional akan bertanggung jawab kepada pemilik perusahaan dan wajib menyusun suatu bentuk laporan bisnis pada periode tertentu berbentuk laporan Neraca dan Laba atau Rugi Perusahaan.

**3. Tenaga Kerja (Employee).**

Adalah individu yang menawarkan keterampilan dan kemampuan untuk memproduksi barang atau jasa agar perusahaan dapat meraih keuntungan, dan untuk itu individu tersebut akan memperoleh gaji atau upah yang sesuai dengan keterampilan yang dimilikinya.

---

<sup>4</sup>Ismail Nawawi, *Islam dan Bisnis* (Sidoarjo: VIV Press, 2011), 198

<sup>5</sup> Ibid., 204

#### 4. Konsumen.

Adalah individu bisnis yang membeli produk atau jasa yang dihasilkan suatu perusahaan untuk pemakaian pribadi. Dalam melakukan pembelian tersebut, konsumen memiliki aneka ragam keinginan dan kebutuhan yang harus dipenuhi oleh perusahaan. Untuk itu, perusahaan harus dapat menentukan apa yang diinginkan oleh konsumen agar dalam jangka panjang secara berkesinambungan konsumen setia membeli produk dan jasa perusahaan.

*Pada dasarnya perilaku atau aktivitas bisnis terdiri dari 3 faktor, yaitu ;*

##### 1. *Produksi.*

*Produksi adalah segala perbuatan atau kegiatan manusia untuk membuat suatu barang atau mengubah suatu barang menjadi barang yang lain<sup>6</sup>.*

*Dalam pembagiannya, produksi terbagi menjadi 3 bagian yaitu ,produksi primer, sekunder dan tersier. Produksi primer berarti aktivitas bisnis yang menarik sumber daya alam yang ada di lingkungannya, misalnya dalam pertambangan orang mengambil biji besi dari dalam tanah. Dan pada perikanan orang mengumpulkan ikan dari sungai.*

*Pada tingkat produksi sekunder, sumber daya alam atau bahan mentah diproses atau diolah menjadi barang jadi. Biji besi diolah menjadi pipa atau lempengan besi. Balok-balok kayu diolah menjadi mebel. Pabrik-pabrik memproduksi tekstil dari bahan mentah seperti kapas dan sutera.*

*Sedangkan para tahap produksi tersier adalah pendukung atau penunjang produksi primer dan sekunder dalam aktivitasnya. Misalnya perusahaan transportasi yang mengangkut barang – barang yang dihasilkan produksi sekunder untuk disalurkan ke cabang-cabang di seluruh wilayah Indonesia*

---

<sup>6</sup>Ismail, *Zakat Produktif (Sistem Alternatif dalam Pengentasan Kemiskinan di Indonesia)*, (Tesis --Prodi Ekonomi Islam Pasca Sarjana UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2005), 123

**bahkan untuk di ekspor . Dan termasuk juga ke dalam kategori in** jasa-jasa yang dipersiapkan oleh para profesional seperti dokter, akuntan, ahli hukum, guru, ahli teknik, para musisian dan banyak lagi yang lain.

## 2. *Distribusi.*

Distribusi berarti pemindahan tempat barang atau jasa dari produsen ke konsumen. Termasuk ke dalamnya pemindahan material dari lini permulaan dari produksi<sup>7</sup>. Ini meliputi penyimpanan dan pengolahan bahan mentah dan barang jadi, pengepakan, **pengawasan persediaan dan transportasi kepada pemakai akhir.**

**Sebuah sistem distribusi yang efisien akan mengurangi modal yang terikat di dalam bahan mentah dan** barang jadi yang belum terjual. Seorang produsen mungkin lebih suka mendistribusikan secara langsung kepada konsumen. Penjual susu misalnya menyerahkan langsung susu kepada rumah tangga. Petani menjual produksinya langsung kepada para ibu rumah tangga. Namun dewasa ini sangat sedikit barang-barang didistribusikan dengan cara seperti hal tersebut, karena mayoritas pabrikan tergantung kepada suatu jalinan kerja pedagang besar dan pedagang kecil, agar barang-barang mereka mencapai konsumen.

Sistem distribusi yang baik memberi kontribusi kepada pemakai dalam memperluas pasar. Ini berarti dapat mengurangi kebutuhan persediaan yang besar baik bahan mentah *atau* barang jadi. Oleh sebab itu, harus diusahakan agar barang dan jasa dapat diperoleh bila dan di *mana dibutuhkan*<sup>8</sup>.

## 3. *Konsumsi.*

Keberhasilan produsen adalah permintaan kepada barang-barang dan jasa-jasa ini yang ditujukan oleh volume penjual barang dan jasa. Namun seorang konsumen harus sadar bahwa barang yang dibutuhkannya dapat dibeli dipasar. Karena alasan ini, produsen biasanya berusaha untuk mempromosikan atau menciptakan suatu kesadaran akan produksi atau jasanya. Aktivitas promosi seperti ini boleh *juga*

---

<sup>7</sup> Ismail Nawawi, *Islam dan Bisnis* (Sidoarjo: VIV Press, 2011), 560

<sup>8</sup> Abdul Aziz, *Ekonomi Islam Analisis Mikro dan Makro* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), 87

diarahkan kepada konsumen potensial yang mungkin memiliki daya beli *namun belum adakeinginan untuk membeli*.

Konsumsi yang besar dapat dipertahankan jika para pembeli memiliki tenaga beli yang perlu. Ini dipengaruhi oleh penghasilan konsumen dan pola konsumsinya. Tidak seluruh penghasilan pribadi dapat menjadi pengeluaran. Karena seseorang mempunyai tanggung jawab keuangan seperti membayar pajak penghasilan dan menempatkan sejumlah tertentu dana persediaan untuk keperluan yang lain.

Pola konsumsi seseorang tergantung juga pada faktor-faktor lain, salah satunya pada kelompok umurnya. Untuk seorang anak kecil, produk-produk populer adalah mainan dan pakaian anak-anak. Anak sekolah dan para remaja membutuhkan buku-buku, peralatan sekolah, dan peralatan olah raga. Orang dewasa yang berkeluarga membutuhkan mebel dan barang-barang rumah tangga. Orang yang berumur setengah baya, mungkin akan sering muhibah dan membutuhkan barang-barang lux. Orang-orang tua memerlukan pelayanan kesehatan dan peralatan kesehatan.

Selain faktor keberhasilan produksi, perusahaan dewasa ini di hadapkan kepada tantangan baru yaitu hak-hak konsumen. Konsumen sekarang meminta proteksi dari praktek penjualan tidak etis. Semenjak tahun 1960, kelompok konsumen telah muncul di berbagai negara memastikan bahwa para konsumen mempunyai hak dasar atas keselamatan, memperoleh informasi, memilih dan untuk didengar.

Dalam dunia bisnis, transaksi (akad) bisnis itu menduduki posisi yang amat penting, karena transaksi atau perjanjian itulah yang membatasi hubungan antara dua pihak yang terlibat dalam pengelolaan usaha atau bisnis, dan akan mengikat hubungan itu di masa sekarang dan di masa yang akan datang<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> Ismail Nawawi, *Manajemen Strategik Sektor Publik* (Surabaya: PNM , 2010), 170

Karena dasar hubungan itu adalah pelaksanaan apa yang menjadi orientasi kedua orang yang melakukan perjanjian atau transaksi bisnis, dijelaskan dalam perjanjian atau transaksi oleh kedua pihak-pihak yang melakukan bisnis, kecuali bila menghalalkan yang haram atau mengharamkan yang halal, atau mengandung unsur pelanggaran terhadap hukum-hukum Allah.

Kandungan ilmu fikih mu'amalah yang kita pedomani memuat berbagai rincian dan penetapan dasar-dasar perjanjian-perjanjian usaha tersebut sehingga dapat merealisasikan tujuannya, memenuhi kebutuhan umat pada saat yang sama, serta melahirkan beberapa kaidah dan pandangan bagi umat Islam untuk digunakan memenuhi kebutuhan modern kita.

Tidak ada salahnya juga, kita menarik pelajaran dari berbagai pengalaman kalangan non Muslim. Kalangan barat telah biasa melakukan berbagai perjanjian usaha tersebut dengan baik, yakni dengan memberikan jaminan kepada masing-masing pihak terhadap hak-hak mereka, dengan rincian yang sangat jelas.

## B. Identifikasi dan Fokus Masalah.

Berdasarkan deskripsi latar belakang masalah di atas, teridentifikasi bahwa;

1. **Kegiatan bisnis, entrepreneur harus mampu mengkombinasikan berbagai macam sumber daya bisnis di antaranya, yaitu human, material, financial, teknologi dan informasi dengan sasaran produksi, distribusi dan konsumsi.**
2. Dalam kegiatan korporasi, kegiatan ekonomi adalah kegiatan yang ditujukan untuk tujuan ekonomis dengan melakukan pemilihan dari berbagai alternatif yang ada untuk memperoleh hasil yang terbaik dari sumber – sumber yang terbatas.
3. **Kegiatan ekonomi bisnis yang dilakukan oleh satu atau sekelompok orang dalam wadah kelembagaan formal di tempat tertentu yang diorganisasikan dan dijalankan secara teratur dan berkesinambungan untuk membuat, menyediakan,**

mendistribusikan barang atau jasa bagi masyarakat luas yang mau dan mampu membeli.

4. **Perilaku bisnis** dalam *lingkup aktivitas sangat luas. Namun pada dasarnya aktivitas tersebut terdiri dari produksi, distribusi dan konsumsi.*
5. Konsumsi yang besar dapat dipertahankan jika para pembeli memiliki tenaga beli yang perlu dipertimbangkan, hal ini dipengaruhi oleh penghasilan konsumen dan pola konsumsinya.
6. Dewasa ini perusahaan di tantang jenis lain dari permintaan konsumen yaitu hak-hak konsumen. Dengan adanya permintaan proteksi dari praktek penjualan tidak etis.
7. Dalam dunia bisnis, transaksi (akad) bisnis itu menduduki posisi yang amat penting, karena transaksi atau perjanjian itulah yang membatasi hubungan antara dua pihak yang terlibat dalam pengelolaan usaha atau bisnis, dan akan mengikat hubungan itu di masa sekarang dan di masa yang akan datang.

Fokus penelitian ini berkaitan dengan permasalahan sebagai berikut:

1. Transaksi (akad) bisnis itu menduduki posisi yang amat penting, karena transaaksi atau perjanjian itulah yang membatasi hubungan antara dua pihak yang terlibat dalam pengelolaan usaha atau bisnis, dan akan mengikat hubungan itu di masa sekarang dan di masa yang akan datang.
2. Perilaku bisnis dalam *lingkup aktivitas sangat luas. Namun pada dasarnya aktivitas tersebut terdiri dari produksi, distribusi dan konsumsi*
3. **Mampu mengkombinasikan berbagai macam sumber daya di antaranya, yaitu human, material, financial, teknologi dan informasi dengan sasaran produksi, distribusi dan konsumsi.**

### C. Rumusan Masalah.

Dari uraian naratif dalam identifikasi dan fokus penelitian, maka rumusan masalah dalam tesis ini dirumuskan sebagai berikut:

1. **Bagaimanakah** transaksi (akad) bisnis dalam Islam ?
2. **Bagaimakah perilaku bisnis kontemporer dalam perspektif Islam ?**
3. Bagaimanakah determinan sumber daya ekonomi dalam menunjang bisnis Islam kontemporer ?

#### D. Tujuan Penelitian.

Tujuan dalam penelitian ini dapat dikemukakan sebagai berikut, yaitu:

1. Untuk mendiskripsikan dan menganalisis Transaksi (akad) bisnis dalam Islam.
2. Untuk mendiskripsikan dan menganalisis **perilaku bisnis kontemporer dalam perspektif Islam.**
3. Untuk mendiskripsikan dan menganalisis determinan sumber daya ekonomi dalam menunjang bisnis Islam kontemporer.

#### E. Kegunaan Penelitian .

Penelitian ini mempunyai dua kegunaan, baik secara teoritik maupun secara praktis, yaitu ;

1. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah keilmuan agama Islam, khususnya dalam bidang pengembangan teori bisnis Islam agar tetap sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah.
2. Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi peneliti sendiri dan bagi pembisnis di Indonesia pada umumnya dan khususnya terkait dengan transaksi, penerapan dan sumber daya bisnis.

#### F. Kerangka Teoritik Penelitian .

Kerangka pemikiran teoritik dalam penelitian ini dikemukakan sebagai berikut.

## 1. Transaksi bisnis.

Dalam pembahasan transaksi bisnis, transaksi merupakan kondisi yang esensial dalam pelaksanaan bisnis. Konsep transaksi (akad) menurut Şalah As-Şōwī dan Abdullah Muşlih<sup>10</sup>; terbentuknya akad dalam bisnis dapat dikategorikan menjadi syarat sah (*Şohēh*), rusak (*Fāsīd*) dan syarat yang batal (*Bātil*). Keduanya juga menyebutkan beberapa ketentuan sebagai berikut, yaitu: ketentuan yang sesuai dengan substansi akad, mendukung dan memperkuat substansi akad dan dibenarkan oleh syara', sesuai dengan kebiasaan masyarakat (*urf*).

Menurut Ismail Nawawi<sup>11</sup> determinan akad terdiri dari ; aktor transaksional, obyek transaksional, substansi transaksi, kepastian hukum, administrasi dan ijab qabul. Dasar transaksi tersebut sesuai dengan firman Allah SWT :

يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ .

Artinya ; “ Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu “(Surat Al- Maidah ayat 1).

بَلَىٰ مَنْ أَوْفَىٰ بِعَهْدِهِ وَاتَّقَىٰ فَإِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَّقِينَ

Artinya ; “ (Bukan demikian), sebenarnya siapa yang menepati janjinya dan bertakwa, maka sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertakwa “ (Surat Ali Imron ayat 76).

## 2. Perilaku bisnis.

*Lingkup aktivitas bisnis sangat luas, namun pada dasarnya aktivitas tersebut terdiri dari produksi, distribusi dan konsumsi. Kegiatan bisnis tersebut berlandaskan firman Allah SWT :*

<sup>10</sup>Şalah As-Şōwī dan Abdullah Muşlih, *Malā Yasa'u At-Tājiru Jahlahu* (Riyadh: Dar Al-Muslim, 2001), 401.

<sup>11</sup> Ismail Nawawi, *Manajemen Strategik Sektor Publik* (Surabaya: PNM , 2010), 171

وأحل الله البيع وحرم الربا

Artinya ; “ Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (*Surat Al-Baqarah ayat 275*)

### 3. Sumber daya bisnis.

Sumber daya bisnis merupakan segala potensi material maupun nonmaterial yang dapat memengaruhi keberhasilan bisnis.

Adapun sumber daya ekonomi terdiri dari sumber daya alam, tenaga kerja, modal, teknologi dan Sumber daya kewirausahaan. Hal ini sebagaimana firman Allah SWT:

هو أنشأكم من الأرض استعمركم فيها

Artinya : “ Dia telah menciptakan kamu dari bumi (tanah) dan menjadikan kamu pemakmurnya ” (*Surat Hud ayat 61*).

### G. Penelitian Terdahulu.

Dalam kajian penelitian terdahulu dikemukakan hasil penelitian sebagai berikut,yaitu:

#### 1. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Djakfar (2007).

Penelitian ini berjudul Agama, Etos Kerja dan Perilaku Bisnis : Studi Kasus Makna Etika Bisnis Pedagang Buah Etnis di Kota Madura. Dengan hasil penelitian sebagai berikut:

- a. Bahwa kerja keras sudah menjadi karakteristik *inherm*pedagang kaki lima.
- b. Kerja sama yang dilakukan merupakan faktor dari pemenuhan modal, perasaan senasib.
- c. Perilaku pelayanannya dipengaruhi oleh faktor ambisi mencari profit, transaksi tawar menawar, dan pembeli menuntut mutu yang sama. Faktor inilah yang

mempengaruhi rawannya manipulasi dalam penetapan mutu barang dan dalam penawaran harga.

2. Penelitian Ujang Sumarwan.

Penelitian yang berjudul Inovasi produksi, Kepuasan konsumen dan Loyalitas Konsumen Sebagai Penentu Pertumbuhan Perusahaan. Dengan hasil penelitian sebagai berikut:

- a. Untuk memenangkan persaingan dalam bisnis diperlukan penciptaan inovasi.
- b. Perusahaan yang inovatif adalah perusahaan yang mampu memenangkan persaingan baik di dalam maupun diluar negeri.
- c. Inovatif produk sangat terkait dengan kepuasan konsumen terhadap suatu barang dan jasa yang di konsumsi.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Peneliti PT Perweb Indonesia (2010).

Hasil penelitian yang berjudul Inovasi Produksi PT Perweb Inonesia sebagai berikut:

- a. Inovasi produk merupakan proses usaha melakukan solusi terhadap permasalahan yang ada. Permasalahan yang sering terjadi adalah produk yang berkualitas atau bagus tetapi mahal.
- b. Pengusaha harus peka terhadap keinginan konsumen. Keinginan konsumen yang umum adalah produk yang berkualitas tapi murah. Untuk mencapai produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau, harus jeli dengan peluang untuk mewujudkannya.
- c. Dengan peluang tersebut, dilakukan dengan mengurangi biaya produksi dengan menambah kuantitas pembelian bahan baku untuk mendapatkan potongan harga, melakukan *outsourcing* ke perusahaan untuk mencegah biaya SDM yang lebih tinggi atau bisa mencari celah-celah yang dapat mengoptimalkan proses produksi.

Dari penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, penelitian ini memiliki spesifikasi masalah yang relatif berbeda dengan penelitian sebelumnya, khususnya terkait dengan obyek yang diteliti. Apabila ada sebagian memiliki kesamaan, penulis akan berusaha mengembangkan dan memperdalam temuan lebih lanjut.

#### H. Metode Penelitian.

Penelitian yang dilakukan peneliti ini menggunakan metode penelitian dibawah ini;

##### 1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.

Penelitian ini merupakan penelitian pustaka atau literatur dengan jenis kualitatif yang memiliki ciri deskriptif naratif. Oleh karena itu peneliti ini menghadapi sumber data yang berupa buku-buku yang jumlahnya sangat banyak, sehingga memerlukan metode yang memadai. Untuk itu dalam penelitian kepustakaan, untuk mengumpulkan data harus dilakukan secara bertahap, sebab jikalau tidak, maka peneliti akan menghadapi kesulitan yang besar.

##### 2. Sumber Data dan Klasifikasi Perpustakaan.

Dalam pengumpulan data yang bersumber pada kepustakaan, maka peneliti lebih dahulu mengenal perpustakaan **secara lebih** baik, termasuk **sistem** pelayanan, sistem penyusunan literatur dan klasifikasi buku yang dianut oleh perpustakaan. Tahap pertama sebelum peneliti bekerja mengumpulkan data, harus diperhatikan kualifikasi sumber data yang relevan dengan penelitian yang dilakukan.

Sumber data peneliti diklasifikasikan menjadi dua macam yaitu:

- a. Sumber data primer, yaitu buku-buku yang secara langsung berkaitan dengan objek material penelitian ini , di antaranya ;

1. Ismail Nawawi yang berjudul *Isu-Isu Ekonomi Islam Nalar Bisnis*, Penerbit VIV Press Jakarta, 2012.
  2. Abdullah bin Muhammad Ath-Thayār, at.al yang berjudul *Al-Fiqhu Al-Muyassar Qismu Al-Mu'āmalah, Mawsu'ah Fiqqīyyah Haditsah Tatanāwalu Akhkama Al-fiqhi Al-hukmi*, Penerbit Madārul-Waṭan Lin-Naṣry, Riyadh, KSA.
- b. Sumber data sekunder, yaitu sumber data yang berupa buku-buku serta kepustakaan yang berkaitan dengan objek material penelitian, akan tetapi tidak secara langsung merupakan karya menjadi objek penelitian. Buku tersebut tercantum dalam daftar perpustakaan, serta sumber dari internet.

3. Karakteristik penelitian.

**Karakteristik penelitian kualitatif adalah peneliti secara langsung terjun dalam melakukan penelitian, bahkan peneliti adalah sebagai *human instrument*<sup>12</sup>.**

**Hal ini mengandung konsekuensi bahwa peneliti aktif dan terlibat langsung dalam penelitian. Terutama dalam penelitian kepustakaan, peneliti tidak dapat menggunakan tenaga lain sebagai pembantu dalam melakukan pengumpulan data.**

**Dan juga disebabkan dalam pengumpulan data kepustakaan, senantiasa dilandasi oleh keterangan atau dugaan sementara yang membimbing kearah jalannya pengumpulan data.**

4. Teknik Pengumpulan Data.

---

<sup>12</sup>S. Nasution, *Metode Penelitian Naturalistik Kuantitatif* (Bandung: Transito, 1992), 9

Dalam proses pengumpulan data peneliti menentukan lokasi-lokasi sumber data, antara lain perpustakaan, pusat penerbit harian, serta pusat-pusat studi. Oleh karena itu instrumen yang relevan digunakan adalah kartu-kartu data.

Tahapan-tahapan dalam penelitian ini sebagai berikut, yaitu:

a. Membaca pada tingkat simbolik.

Kegiatan membaca pada tingkat pertama ini peneliti menyelesaikan bacaan sejak dari bab awal sampai bab akhir untuk setiap buku sebagai sumber data, sebab jika dilakukan demikian maka peneliti akan memerlukan waktu yang cukup banyak, dan pekerjaan proses pengumpulan data akan mengalami kesulitan.

Hal ini disebabkan peneliti akan kehilangan peta penelitian sehingga proses pengumpulan data pun tidak memiliki arah yang jelas.

b. Membaca pada tingkat semantik.

Tahap kedua dalam pengumpulan data peneliti melaksanakan kegiatan membaca pada tingkat semantik, peneliti mengumpulkan data dengan membaca lebih terinci, terurai dan menangkap esensi dari data tersebut. Hal ini memerlukan ketekunan dan kerja dengan waktu yang cukup lama.

c. Mencatat **data** pada kartu data.

Dalam proses analisis peneliti menangkap inti setiap kategori data yang dikumpulkan. Analisis pada taraf ini masih bersifat **penataan** menyangkut setiap kategori data, belum melakukan analisis dalam hubungannya dengan kategori-kategori **data** lainnya.

d. *Mencatat data secara quotes.*

*Adalah mencatat data dari sumber data dengan mengutip secara langsung, tanpa mengubah sepekat kata pun dari sumber data, atau dengan lain perkataan tanpa*

*mengubah sepetah katapun dari penulis (tokoh agama/filsuf) yang menulis karya tersebut.*

e. Mencatat secara sinoptik.

Proses **mencatat** data secara sinoptik, dilakukan dengan cara **membuat** ikhtisar atau summary. Setelah **peneliti** membaca bagian atau sub bagian data kategori **tertentu**, kemudian peneliti membuat suatu ringkasan **atau** sinopsis.

f. *Mencatat secara precis.*

*Metode pencatatan data ini sebagai kelanjutan dari pencatatan secara sinoptik. Setelah melakukan pengumpulan data dengan proses pencatatan secara sinoptik, peneliti masih menghadapi hasil pengumpulan dengan jumlah yang sangat besar.*

g. Sistem pengkodean.

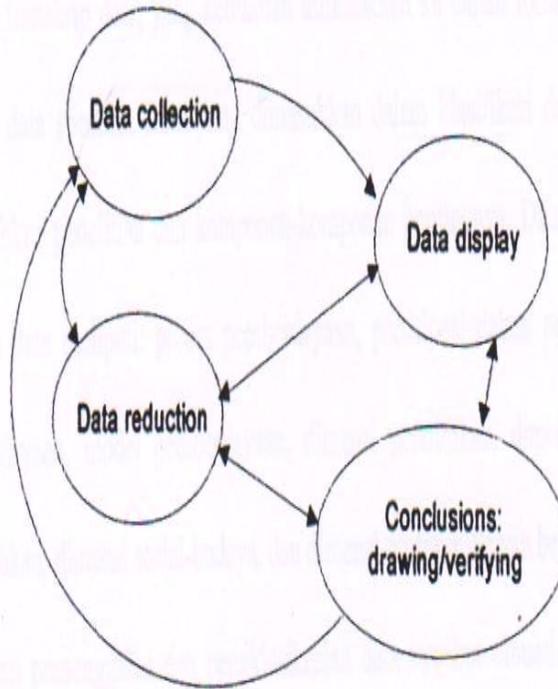
*Dalam proses pengumpulan data pada penelitian kualitatif kepastakaan, selain peneliti melakukan pencatatan juga melakukan analisis. Konsekuensinya sudah dapat dipastikan data semakin lama semakin bertumpuk dan memerlukan penanganan dan pengendalian secara sistematis.*

5. *Teknik Analisis data .*

Analisis data yang digunakan pada penelitian ini mengikuti model interaktif Miles & Huberman, Selanjutnya model interaktif dalam analisis data ditunjukkan pada gambar berikut <sup>13</sup>;

---

<sup>13</sup>M.B Miles & A.M Huberman, *Qualitative Data Analysis* (California - Beverley Hills: Sage Pub, 1984), 91



Langkah-langkah tahapan model analisis data tersebut sebagai berikut:

a. Pengumpulan Data.

Dalam pengumpulan data peneliti melakukan dengan wawancara, observasi dan studi dokumentasi dan kemudian menganalisisnya.

b. *Data Reduction* (Reduksi Data).

Dalam mereduksi data, setiap peneliti akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai. Tujuan utama dari penelitian kualitatif adalah pada temuan.

c. *Data Display* (Penyajian Data).

Mendisplaykan data, peneliti memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami peneliti tersebut, selanjutnya peneliti melakukan display data selain dengan teks yang naratif, juga dapat berupa grafik, matrik, *network* (jejaring kerja) dan *chart*.

d. *Conclusion Drawing/Verification.*

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang – remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori. *Data display* didukung oleh data – data yang mantap, maka dapat dijadikan kesimpulan yang kredibel.

I. Sistematika Pembahasan

Tesis ini terdiri dari beberapa bab, yaitu ; Bab pertama meliputi Pendahuluan yang berisi: Latar Belakang , Identifikasi dan Fokus Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian, Kerangka Teoritik, Penelitian Terdahulu, Metode Penelitian, Sistematika Bahasan.

Bab kedua tentang pembahasan transaksi bisnis dalam Islam yang meliputi; Konsep Transaksi (Aqad) Bisnis dalam Islam, Ketentuan Sebelum Melakukan Akad, dan Ketentuan dalam Transaksi atau Akad Bisnis.

Bab ketiga tentang perilaku bisnis Islam Kontemporer yang meliputi ; Konsep Bisnis Islam, Bisnis dalam Tinjauan Hukum dan Etika Islam, Bisnis dan Kepedulian pada Pelanggan, Motivasi Bisnis dalam Islam dan Usaha Sukses Menuju Kinerja Bisnis.

Bab keempat tentang sumber daya bisnis dalam Islam yang meliputi ; Konsep Sumber Daya Bisnis, Sumber Daya Alam, Sumber Daya Penduduk Untuk Bisnis, Sumber Daya Teknologi dan Sumber Daya Sosial.

Bab kelima meliputi penutup yang meliputi ; Kesimpulan serta Saran dan Rekomendasi .