

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Profil Desa Murtajih**

Sejarah Desa Murtajih yaitu Sumur ini muncul karena pada suatu hari ada seekor burung yang sedang mematok tanah dengan menggunakan paruhnya untuk minum, kemudian tanah tersebut mengeluarkan air dan kemudian digali oleh salah seorang sehingga membentuk sumur. Konon, sumur tersebut ditutup oleh gong (alat musik yang menyerupai gamelan), oleh karena itu sumur ini juga dijuluki Mor Agung yang diambil dari kata sumur dan Gong. Sedangkan Murtajih sendiri berasal dari kata Mur (sumur) dan tajih (benda kecil yang biasanya digunakan orang untuk mengadu ayam dan biasanya benda ini di letakkan di atas kepala ayam). Dulunya orang-orang di Desa ini suka mengadu ayam dan tajih yang digunakan untuk mengadu ayam tersebut dibuang ke sumur yang berada disebelah selatan balai Desa, kemudian suatu hari sesepuh Desa pergi ke sumur tersebut dan menemukan banyak tajih didalam sumur tersebut. Karena saking banyaknya tajih di sumur ini, maka sumur ini dinamakan Murtajih dan sampaisaat ini dijadikan sebagai nama desa oleh warga sekitar. Unikny sumur ini terbuat dari kayu tidak seperti sumur biasanya yang terbuat dari bator (batu) dan sampai sekarang kayu tersebut tidak lapuk meskipun sudah lama makan usia.

Desa Murtajih yang letaknya tidak jauh dari kota. Secara geografis kondisi desa Murtajih terletak di Kecamatan Pademawu dan berada di Kabupaten Pamekasan. Desa Murtajih yang memiliki sumber daya manusia yang lumayan, dan cukup produktif dalam mengembangkan potensi sumber daya alam yang belum banyak tergali . Letak dan karakteristik

secara geografis Desa Murtajih terletak pada ketinggian 15 meter di atas permukaan laut, dengan suhu rata-rata 28°C-32°C Desa ini terdiri dari 8 dusun yang masing-masing dikepalai oleh seorang Kepala Dusun. Ke 8 Dusun tersebut adalah Dusun Murtajih, Dusun soloh dajah, Dusun soloh laok, Dusun soloh timur, Dusun nanggirik, Dusun oberren, Dusun telaga sari, Dusun dan pao geding.

Dengan luas wilayah 323,183 Ha. Kondisi tanah berupa tanah sawah dan tanah ladang.

Pada umumnya permasalahan yang dihadapi masyarakat pedesaan ada beberapa hal, yaitu :

1. Melambungnya harga bahan pokok akibat kenaikan harga BBM
2. Rendahnya daya beli masyarakat
3. Terbatasnya lapangan kerja yang berkualitas
4. Rendahnya kualitas sumber daya manusia

Desa Murtajih telah mendapatkan program-program bantuan pemerintah seperti JPES tahun 2006, Gardu Taskin 2007, P2MPD tahun 2008. Masyarakat sangat berharap kepada pemerintah untuk melakukan perubahan pada arah yang lebih baik dan tentunya berpihak pada masyarakat.

Dalam rangka mengurangi dan memenuhi kebutuhan dasar masyarakat miskin, melalui Program pembangunan Infrastruktur Perdesaan (PPIP) tahun 2012 diharapkan dapat membantu dan meringankan beban masyarakat serta dapat membuka lapangan pekerjaan agar dapat meningkatkan kesejahteraan serta pemenuhan kebutuhan dasar masyarakat.

- 1) Jumlah Penduduk

**Tabel 4.2**

### Daftar Jumlah Penduduk

| No. | Uraian          | Jumlah     |
|-----|-----------------|------------|
| 1.  | Laki-laki       | 2.547 Jiwa |
| 2.  | Perempuan       | 2.770 Jiwa |
|     | Jumlah Total    | 5.317 Jiwa |
| 3.  | Kepala Keluarga | 1.505KK    |

Sumber: Desa Murtajih Tahun 2020

### 2) Mata Pencaharian

**Tabel 4.3**  
**Sumber Mata Pencaharian**

| No. | Uraian         | Jumlah (Jiwa) |
|-----|----------------|---------------|
| 1.  | Buruh Tani     | 42            |
| 2.  | Burus Swasta   | 1004          |
| 3.  | Pegawai Negeri | 162           |
| 4.  | Pedagang       | 172           |
| 5.  | Petani         | 3036          |
| 6.  | Lain-lain      | 466           |

Sumber: Desa Murtajih Tahun 2020

### Data Monografi Desa

#### 1) Profil

Batas Desa Murtajih antara lain :

- a. Sebelah Utara : Desa Dasok dan Desa Budaggan

- b. Sebelah Selatan : Desa Sumedangan dan Desa Pademawu barat
- c. Sebelah Barat : Desa Buddagan dan Desa Lemper
- d. Sebelah Timur : Desa Dasok dan Desa Bunder

Luas wilayah : 323,183 Ha

Desa Murtajih terbagi atas 8 Dusun yaitu :

1. Dusun Murtajih
2. Dusun Soloh dajah
3. Dusun Soloh laok
4. Dusun Soloh timur
5. Dusun Nanggirik
6. Dusun Oberren
7. Dusun Telaga Sari
8. Dusun Pao Geding

**Tabel 4.4**  
**Monografi Desa**

| No | Uraian       | Jumlah |
|----|--------------|--------|
| 1. | Jumlah dusun | 8      |
| 2. | Jumlah RW    | 8      |
| 3. | Jumlah RT    | 17     |

| No | Uraian                     | Keterangan |
|----|----------------------------|------------|
| 1. | Jarak ke Ibukota Kecamatan | 2 km       |

|    |                            |          |
|----|----------------------------|----------|
| 2. | Terdekat                   | 5 menit  |
| 3. | Lama Tempuh ke Ibukota     | 2,5 km   |
| 4. | Kecamatan Terdekat         | 10 menit |
|    | Jarak ke Ibukota Kabupaten |          |
|    | Terdekat                   |          |
|    | Lama Tempuh ke Ibukota     |          |
|    | Kabupaten Terdekat         |          |

Sumber: Desa Murtajih Tahun 2020

#### Potensi Desa

- a. Pertanian: Padi, Tembakau, Jagung, kacang Tanah, Kedelai.
- b. Perkebunan: Mangga, Pepaya, Jati, Siwalan .
- c. Peternakan: Sapi, Kambing, Kelinci, Bebek, Ayam,
- d. Pertambangan: Batu
- e. Ekonomi: Mebel seperti membuat Lemari, Kursi, Difan dll.

#### Permasalahan Desa.

#### 1. Sosial

- a. Pendidikan, banyak anak usia sekolah putus sekolah, kekuarangan biaya dan motivasi bersekolah dirasa sangat kurang disebabkan minimnya kepemilikan peralatan alas tulis dan seragam sekolah.
- b. Rumah tidak layak huni, banyak warga masyarakat miskin tinggal di rumah tidak layak dikarenakan tidak mampu membangun atau merehap rumahnya.

- c. Bantuan kesehatan bagi balita gizi buruk, banyak balita yang mengalami gizi buruk, hal ini karena tidak adanya kemampuan mereka untuk memberikan asupan gizi baik.

## **2. Infrastruktur**

Jalan, banyak jalan ketika musim hujan menjadi licin dan becek, sehingga menyebabkan banyak warga yang mengalami kecelakaan (tergelincir, jatuh, dll) salah satu penyebab kerusakan jalan karena masyarakat kurang merasa memiliki terhadap keberadaan jalan, sehingga masyarakat enggan untuk berswadaya dalam memperbaiki dan merawat jalan, mereka beranggapan bahwa masalah jalan itu adalah urusan pihak pemerintah baik pemerintah desa ataupun pemerintah daerah.

## **3. Sejarah singkat bisnis *Furniture* Ud. S. Jati Indah di Desa Murtajih**

Sejarah awalnya berdirinya usaha *Furniture* H. Siful diawali pada tahun 1995. Di mana H. Siful mulai belajar menjadi tukang *Furniture* sekaligus menjadi pekerja di pengusaha furniture yang ada di Desa Karduluk. Pada saat itu menjadi seorang tukang *Furniture* tidaklah gampang seperti apa yang di fikirkan, butuh ketelitian dan kesabaran yang tinggi untuk menghasilkan produk *Furniture* yang bagus.

Setelah beberapa bulan belajar menjadi tukang Furniture akhirnya H. Siful di angkat menjadi karyawan tetap. Di sana bekerja dengan gigih dan bekerja penuh ketelatenan sehingga pemilik pengusaha *Furniture* merasa cocok dengan hasil kerjanya.

Pada Tahun 2000 tepatnya 5 tahun bekerja di pengusaha *Furniture* di desa karduluk, H. Siful memutuskan untuk berhenti dan ingin membuka usaha *Furniture* sendiri. Pada saat itu membuka bisnisnya bermodalan pengalaman saat bekerja di

pengusaha furniture dengan modal uang hasil jerih payahnya selama bekerja di furniture di desa Karduluk.

Usaha *Furniturenya* di kerjakan sendiri dirumahnya dan produk yang di buat di jual kepada tetangga dekatnya. Setelah beberapa bulan merintis usaha sendiri produk yang di hasilkan mulai di kenal oleh banyak orang melalui mulut ke mulut sehingga usaha furniturnya mulai berkembang dan menemui titik kemajuan. Lambat tahun pesanan *Furniture* semakin banyak dan sangat membutuhkan pegawai untuk membantu menjalankan bisnis *Furniturenya*.<sup>1</sup>

Pada tahun 2004. H Siful mulai mempekerjakan 4 orang pegawai yang di datangkan dari desa karduluk kabupaten sumenep. Dua orang menjadi pembuat barang (tukang), sedangkan dua lagi di bagian ukir dan plitur atau bagian pengecet barang. Dari sekian banyak barang yang di pesan di pengusaha *Furniture* H. Siful para konsumen lebih banyak barang yang di pesan kursi, lemari, pintu, jendela, dan lain sebagainya. Untuk membuat *Furniture* H. Siful membeli bahan mentah dari tetangga yang ingin menjual pohonya.

Usaha kerajinan *Furniture* di buat melalui proses asem bling dengan omset penjualan. Perbulan mencapai Rp 20.000.000 dengan bekal semangat dan kepercayaan konsumen. Melalui berbagai rintangan berbagai rintangan usaha *Furniture* H. Siful telah berhasil dalam menciptakan produk yang berkualitas dan harga yang terjangkau. Sehingga pada tahun 2012 pengusahanya menjadi Ud. S. Jati Indah. Berkat kegigihanya selama

---

<sup>1</sup> H, Siful Pengusaha *Furniture* Ud. S. Jati Indah , Wawancara langsung (26 Juni 2021, 08:30).

menjadi karyawan sampai mempekerjakan pegawai-pegawainya sampai besar sampai saat ini.<sup>2</sup>

a) **Visi dan Misi *Furniture* Ud. S. Jati Indah di Desa Murtajih**

Adapun visi dan Misi *Furniture* Ud. S. Jati Indah di Desa Murtajih yaitu:

- 1) Visi : Menjadi perusahaan *Furniture* yang berskala internasional, berdaya saing dan inovatif serta mampu berkembang sehat dan mandiri.
- 2) Misi : Menyediakan pelayanan yang bermutu, meningkatkan kinerja organisasi dan sumber daya manusia untuk memberikan jaminan terhadap kepuasan pelanggan.

b) **Struktur Organisasi Ud.S. Jati Indah di Desa Murtajih**

Pemilik Usaha : H. Syaifullah

Pengelola : Padili

Sekretaris : Eka widiastratik

Bendahara : Ishak Maulana

Karyawan : Moh Fikrih

Supriadi

Sahirruddin

Moh Habibullah

---

<sup>2</sup> H, Siful Pengusaha *Furniture* Ud. S. Jati Indah , Wawancara langsung (26 Juni 2021, 09:10).

## **B. Paparan Data**

### **1. Pemasaran *Furniture* di Desa Murtajih**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti akan memaparkan hasil wawancara yang telah dilakukan pada pengusaha *Furniture* di Desa Murtajih mengenai “Implementasi nilai-nilai etika bisnis Islam dan cara pemasaran *Furniture*, penelitian ini telah dilakukan selama kurang lebih dua bulan. Dalam penelitian ini Peneliti harus wawancara langsung kepada pengusaha *Furniture* untuk mendapatkan data yang telah peneliti berikan di dalam fokus penelitian.

Desa Murtajih sangat terkenal dengan ukiran dan *Furniture* (mebel). Penduduknya juga mayoritas muslim, dalam pembuatan karyanya sangat bervariasi dan bahan yang terbuat dari kayu berkualitas, bisnis ini sangatlah dikenal oleh luar Desa Murtajih maupun diluar Madura, pengusaha tidak lagi mencari konsumen untuk membelinya, sebaliknya konsumen yang mendatangi tempat lokasi.

Untuk penerapan etika dalam bisnis pada pemasaran *Furniture* yang dilakukan oleh pengusaha di Desa Murtajih sangatlah berhati-hati terutama dalam masalah kejujuran. Kejujuran paling terpenting bagi pengusaha *Furniture* di Desa Murtajih untuk mendapatkan konsumen, sebagian dari pengusaha *Furniture* sudah menerapkan kejujuran dalam berbisnis.

Mengenai tentang pemasaran *Furniture* mayoritas pengusaha di Desa Murtajih menanggapi hal tersebut:

Hal ini sebagaimana yang telah diungkapkan oleh H. Bahar di Dusun Soloh Daya:

“Saya menjalankan usaha bisnis *Furniture* saya selama beberapa tahun ini dengan cara pemasaran produk saya menjaga kualitas barang yang saya produksi sampai sekarang, masyarakat Murtajih mengetahui atas barang yang saya pasarkan memang benar-benar barang yang berkualitas baik dan bagus, walaupun saya kesulitan dalam mencari bahan mentah dari *Furniture* hal ini saya jaga sampai sekarang, dengan ini barang yang saya jual bisa dikenal oleh masyarakat luas sampai keluar kota”.<sup>3</sup>

Penuturan yang sama dengan Bapak Sahri di Dusun Soloh Daya:

“Dari pemasaran produk yang saya jalani selama bertahun-tahun yaitu dengan memasarkan produk saya di kota Bangkalan karena saya disana saya memiliki saudara yang tinggal disana jadi saya lebih mudah untuk mendapatkan konsumen, tetapi bukan hanya di kota Bangkalan saya memasarkan produk *Furniture* saya yaitu di kota lainya seperti Surabaya, Pamekasan dan Sumenep, yang saya lakukan hanya komunikasi langsung dengan konsumen.”<sup>4</sup>

Pernyataan dari Bapak Rahannan:

“Saya menjalankan usaha bisnis furniture saya selama beberapa tahun ini dengan cara pemasaran produk saya menjaga kualitas barang yang saya produksi sampai sekarang, masyarakat mengetahui atas barang yang saya pasarkan memang benar-benar barang yang berkualitas baik dan bagus, walaupun saya kesulitan dalam mencari bahan mentah dari furniture hal ini saya jaga sampai sekarang, dengan ini barang yang saya jual bisa dikenal oleh masyarakat luas sampai keluar kota”.<sup>5</sup>

Dari hasil pengamatan dari peneliti pemasaran bisnis produk banyak yang memesan dari sekolah- sekolah, baik dari SD, SMP, sampai SMA dan yang sering dipesan diantaranya meja dan kursi sekolah.<sup>6</sup> Dari Perbedaan produk *Furniture* di Desa Murtajih

---

<sup>3</sup> H, Bahar Pengusaha *Furniture* di Dusun soloh daya, Wawancara langsung (11 Maret 2021, 09:10).

<sup>4</sup> Bapak sahri, pengusaha furniture di dusun soloh daya desa murtajih, wawancara langsung (15 maret 2021,09:30

<sup>5</sup> Bapak rahannan, Pengusaha *Furniture* di Dusun oberren Desa Murtajih, Wawancara Langsung (19 aret 2021, 09:10).

<sup>6</sup> Peneliti, pengamatan konsumen *Furniture* di Desa Murtajih, Observasi langsung (04 maret 2021, 11:00)

dengan produk lain dari ungkapan konsumen yang memilih Furniture di Desa Murtajih.

Dari *Furniture* yang lain antaranya diungkapkan beberapa pelanggan sebagaimana berikut:

Dari ungkapan Bapak H. Sulaiman di ungkapkan:

“Ketika saya membeli produk *Furniture* di Desa Murtajih produknya benar-benar berkualitas, perbedaannya dari sisi bahannya dan berjangka panjang tidak cepat rusak, maka seperti lemari dan dipan saya memesan di Murtajih. Beda dengan yang di beli dari bahan lain, kualitasnya kayunya tipis tidak bertahan, tapi saya hanya untuk anak saya seperti meja belajar saya beli yang berkualitas lumayan”.<sup>7</sup>

Dari ungkapkan oleh Bapak Dahlan:

“Saya sebagai pelanggan yang terpenting bahannya harus berkualitas, contohnya seperti Furniture yang saya beli kayunya itu asli kayu jati semua, karena disaat membeli disana barang yang saya beli tidak cepet rusak dan bertahun-tahun dalam pemanfaatan barangnya, seperti lipan produknya bagus dan harus diletakkan di dalam kamar pokoknya semua produk yang saya beli dari Murtajih saya simpan di dalam ruangan beda dengan produk yang lain karena dari produknya dimana saja posisinya tetap awet beda dengan yang lain hanya pajangan saja. Sampai anak saya SMP tetap awet padahal saat membelinya anak saya masih SD, 6 tahun tidak ada perubahan”.<sup>8</sup>

Dikatakan oleh Ibu. Basirah:

“produk *Furniture* di Desa Murtajih sangatlah banyak perbedaan, yang pertama saya bisa memesan, kedua pembayaran bisa dicicil dengan uang muka, ketiga mendapatkan barang yang benar- benar berkualitas. Di kamar saya sendiri semuanya berbahan jati yang berasal dari Desa Murtajih. Jika bahan hiasan atau variasi di luar saya membeli yang biasa saja dan tidak awet, karena saya sendiri suka pada asesoris dinding. Pintu dan jendela rumah sayapun dari produk *Furniture* di Desa Murtajih. Saya mengakui produk yang dibuat sesuai dengan pesanan yang saya minta”.<sup>9</sup>

Pengamatan terhadap produk *Furniture* di Desa Murtajih, mengenai Produk *Furniture* bagus sesuai harga, semakin harganya tinggi semakin baik kualitas *furniturnya* dan sebaliknya semakin murah harganya, kualitas furniturnya semakin berkurang.<sup>10</sup>

Selain pernyataan diatas ada juga pernyataan lain tentang Harga di ungkapkan oleh Bapak

Miskun penerapan nilai etika bisnis yang berada di Dusun Soloh Daya di Desa Murtajih :

---

<sup>7</sup> Bapak Sulaiman, konsumen *Furniture* di Desa Murtajih, Wawancara Langsung(01 Mei 2021, 10:05).

<sup>8</sup> Bapak Dahlan, konsumen *Furniture* di Desa Murtajih, Wawancara Langsung (03 Mei 2021, 13:14)

<sup>9</sup> Ibu Basirah, konsumen *Furniture* di Desa Murtajih, Wawancara Langsung (04 Maret 2021, 14: 15).

<sup>10</sup> Peneliti, Produk *Furniture* di Desa Murtajih, Observasi langsung (04 maret 2021, 11:00)

“Ketika saya mendapatkan konsumen dari Bunder, Lemper yaitu ketimur dan kebarat Desa Murtajih yang saya lakukan dalam pemasaran produk dengan cara mempromosikan *Furniture* secara langsung dan dalam memasarkan *Furniture* dengan harga yang terjangkau dengan menggunakan harga yang tidak jauh dari harga di pasar dengan relatif lebih murah. Karena dengan itu produk yang saya pasarkan akan dikenal baik oleh konsumen.”<sup>11</sup>

Pernyataan dari Bapak Misnari

“ ketika saya membeli Lemari di Desa Murtajih dengan bahan kayu jati semua dan harganya sesuai yang saya inginkan walaupun harga sedikit mahal dari kayu yang jenis lainnya.”<sup>12</sup>

Pernyataan senada dari Bapak Jasuli

“saya membeli sepaket kursi dengan harga yang terjangkau walaupun bukan kayu jati semuanya dan barang bagus dan rapi . Karena saya membeli itu mau di jual kembali kepada orang lain dan saya sudah biasa langganan di produk *Furniture* di Desa Murtajih.”<sup>13</sup>

Pernyataan dari peneliti terhadap pengamatan tentang harga produk *Furniture* di Desa Murtajih

“ Produk *Furniture* di Desa Murtajih harganya lebih murah dari pada yang ada di toko mebel sehingga konsumen lebih tertarik membeli langsung pada pengusaha *Furniture* dan konsumen lebih tertarik yang murah tapi berkualitas .”<sup>14</sup>

Pengungkapan bagaimana cara pemasaran *Furniture* tentang lokasi dari ungkapan bapak Sahri:

“Cara pemasaran yang sangat mudah dikenal oleh konsumen dengan lokasi yang mudah di akses dengan itu pembeli bisa datang dan lebih puas melihat langsung pembeli terhadap *Furniture* yang belum jadi.”<sup>15</sup>

Pernyataan yang senada Dari H. Siful

---

<sup>11</sup> Bapak Miskun, Pengusaha *Furniture* di Dusun Soloh Daya Desa Murtajih, Wawancara langsung (21 Maret 2021, 09:15).

<sup>12</sup> Bapak Misnari, konsumen *Furniture* di Desa Murtajih, wawancara Langsung (05 Maret 2021, 15:00)

<sup>13</sup> Bapak Jasuli, konsumen *Furniture* di Desa Murtajih, wawancara Langsung (06 Maret 2021, 14:00)

<sup>14</sup> Peneliti, Produk *Furniture* di Desa Murtajih, observasi langsung (04 maret 2021, 10:00)

<sup>15</sup> Bapak sahri, Pengusaha *Furniture* di Dusun Soloh Daya Desa Murtajih, Wawancara langsung (23 Maret 2021, 11:00)

“lokasi pemasarannya yaitu dapat dijangkau oleh masyarakat luas yaitu barat jalan dimana tempat tinggal saya sendiri, karena dengan mendatangi lokasi langsung pembeli langsung bisa mengetahui bahan yang berkualitas atau tidak.”<sup>16</sup>

Pernyataan dari Bapak rahannan

“ konsumen saya langsung datang kerumah, dengan pemasaran yang lebih efisien yaitu lokasi penjualan yang mudah di akses. Dengan seperti itu *Furniture* yang saya pasarkan cepat dikenal oleh masyarakat luas”.<sup>17</sup>

Dari pernyataan Konsumen dari Ibu Suhaimi

“lokasinya strategis, dekat perkotaan dan dekat jalan raya . karena itu saya membeli Furniture di Desa Murtajih yang lebih efisien waktu dan saya juga dekat di daerah tersebut.”<sup>18</sup>

Pernyataan senada konsumen dari H. Sulaiman

“ lokasinya mudah di akses dekat dengan jalan raya umum dan dekat di daerah perkotaan dengan itu saya bisa melihat produk yang saya pesan di Furniture di Desa Murtajih.”<sup>19</sup>

Pernyataan peneliti pengamatan terhadap lokasi *Furniture* di Desa Murtajih

“ lokasi tempat Furniture strategis berada di pinggir jalan umum sehingga konsumen secara langsung bisa mengetahui aktifitas pengusaha dan bisa membeli langsung ke tempat tersebut”<sup>20</sup>

Pernyataan tentang Promosi pengusaha *Furniture* H. Bahar di Dusun Soloh Daya:

“Ada beberapa cara untuk membuat konsumen tertarik terhadap *Furniture* yang saya miliki yaitu dengan cara mempromosikan secara langsung (komunikasi) dengan memberikan kartu nama.”<sup>21</sup>

Pernyataan Yang Senada Dari Bapak Miskun Dusun Soloh Daya:

“Saya selama jadi pengusaha di Desa Murtajih dalam memasarkan produk hasil *Furniture* hanya dengan komunikasi kepada sesama teman, karena sebagian teman saya

---

<sup>16</sup> H. Siful, Pengusaha *Furniture* di Dusun Soloh daya, Wawancara langsung (25 Maret 2021, 09:30).

<sup>17</sup> Bapak Rahannan, pengusaha *Furniture* di Dusun Oberren Desa Murtajih, Wawancara langsung ,(26 Maret 2021, 10:02).

<sup>18</sup> Ibu Suhaimi, konsumen *Furniture* di Desa Murtajih, wawancara Langsung(07 Maret 2021,14:00).

<sup>19</sup> H. Sulaiman, konsumen *Furniture* di Desa Murtajih, wawancara Langsung(07 Maret 2021,15:00).

<sup>20</sup> Peneliti, Lokasi *Furniture* di Desa Murtajih, observasi ( 10 maret 2021, 09:15)

<sup>21</sup> H. Bahar, pengusaha *furniture* di dusun soloh daya Desa Murtajih, Wawancara langsung (11 maret 2021, 09:15).

memilih membeli *Furniture* yang saya pasarkan, dengan pemasaran seperti itu saya bisa lebih mendapatkan konsumen. dan ada cara lain dengan bisa bersosial dengan masyarakat tidak hanya dengan teman tetapi dari masyarakat luas dengan memberikan rancangan katalog (foto-foto jenis produk furniture) kepada masyarakat luas, jadi bukan hanya di Desa Murtajih saja bisa memasarkan produk tetapi di luar Murtajih juga bisa, jika kita sudah memperlihatkan kerajinan tangan yang kita miliki.<sup>22</sup>

Pernyataan konsumen tentang promosi dari Bapak Dahlan

“ Saya selama membeli Furniture di Desa Murtajih, saya tertarik dengan adanya promosi dengan harga yang lebih murah dari sebelumnya dengan kualitas yang bagus. Dengan itu saya bisa memesan lebih banyak yang sebelum sedikit karna itu saya memanfaatkan untuk di jual kembali.<sup>23</sup>

Pernyataan dari Bapak Rohman

“ Saya membeli Furniture di Desa Murtajih karna saya tau dari teman saya dengan dikasik brosur Furniture di Desa Murtajih dengan harga yang lebih murah dari pengusaha Furniture yang lain.<sup>24</sup>

Pengamatan terhadap promosi produk Furniture di Desa Murtajih, dimana pemilik Furniture yang langsung bertatap muka dengan calon konsumen untuk menjelaskan atau memberikan spesifikasi produk yang ingin di beli oleh para konsumen.<sup>25</sup>

Dari penuturan di atas bahwa beberapa pengusaha Furniture di Desa Murtajih dalam pemasaran Furniture yaitu dengan cara mempromosikan secara langsung kepada konsumen, memberikan kartu nama, dengan cara memberikan harga yang terjangkau

---

<sup>22</sup> Bapak Miskun, Pengusaha Furniture di Dusun Soloh daya Desa Murtajih, Wawancara langsung (25 Maret 2021, 15:41).

<sup>23</sup> Bapak Dahlan, konsumen Furniture di Desa Murtajih, wawancara Langsung(12 Maret 2021, 09:45)

<sup>24</sup> Bapak Rohman, konsumen Furniture di Desa Murtajih, Wawancara langsung(12 Maret 2021, 09:15)

<sup>25</sup> <sup>25</sup> Peneliti, Produk Furniture di Desa Murtajih, observasi langsung (08 maret 2021, 10:00)

dengan harga trend yang ada di pasar, lokasi yang dapat diakses oleh pembeli, memberikan rancangan gambar *Furniture*, dengan cara menawarkan barang dengan berbagai macam-macam model dari model tradisional sampai kepada model modern, mempromosikan *Furniture* sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen, adanya pelayanan jasa antar pesanan (jasa pengiriman barang yang dibeli oleh konsumen dan Kualitas barang yang baik dan bagus).

## **2. Implementasi Nilai-Nilai Etika Bisnis Islam dalam Pemasaran *Furniture* di Desa Murtajih.**

Penerapan etika dalam bisnis pada pemasaran *Furniture* yang dilakukan oleh pengusaha di Desa Murtajih sangatlah berhati-hati terutama dalam masalah kejujuran. Kejujuran paling terpenting bagi pengusaha *Furniture* di Desa Murtajih untuk mendapatkan konsumen, sebagian dari pengusaha furniture sudah menerapkan kejujuran dalam berbisnis.

Mengenai tentang Kejujuran etika bisnis Islam mayoritas pengusaha di Desa Murtajih menanggapi hal tersebut. Hal ini sebagaimana yang telah diungkapkan oleh H. Bahar Dusun Soloh Daya Desa Murtajih:

“Saya mengetahui tentang etika di dalam berbisnis, karena tanpa etika dalam jual beli maka bisnis tidak berjalan baik, ketika saya mendapatkan konsumen dalam permintaan barang di waktu yang sangat dekat saya menjunjung tinggi dalam penerapan etika yaitu kejujuran, saya harus bisa mengatakan sejujurnya, bahwa barang yang berkualitas membutuhkan waktu yang agak lama, dengan mengatakan yang sejujurnya, Al-Hamdulillah saya bisa dipercayai oleh konsumen, rezeki yang saya dapatkan barokah khususnya untuk keluarga dan bisnis yang saya jalankan sekarang”.<sup>26</sup>

Hal ini juga diungkapkan oleh pengusaha bernama bapak Rahannan Dusun Oberren:

“Untuk mendapatkan rejeki yang murni barokah hanya dengan mengatakan sejujurnya, karena hal ini merupakan etika di dalam berbisnis, maka saya berbisnis mebel seperti ini

---

<sup>26</sup> H. Bahar, Pengusaha *Furniture* di Dusun Soloh Daya, Wawancara langsung (11 Maret 2021, 09:15).

selama bertahun-tahun konsumen yang saya hadapi Al-Hamdulillah tidak ada komplin atas barang yang mereka beli kepada saya, walaupun barang yang di inginkan pada waktu yang dekat saya hanya mengatakan sejujurnya, bahwa barang yang berkualitas, bahannya juga harus berkualitas. Karena dengan hal yang tergesa-gesa merupakan teman syaitan, yang akhirnya pekerjaan akan fatal yang pasti banyak komplin dari konsumen atas barang yang tidak sesuai dengan keinginan.<sup>27</sup>

Pernyataan dari bapak Miskun selaku pengusaha yang berada di Dusun Soloh Daya

Desa Murtajih:

“Dalam berbisnis saya harus mengetahui tentang etika di dalam bisnis, karena saya berbisnis mebel sudah terkenal di Desa Murtajih. Saya berbisnis dengan menerapkan kejujuran, kejujuran sangat penting dalam dunia bisnis. Tanpa kejujuran maka kita akan dinilai buruk oleh konsumen. Aktifitas berbisnis pun tidak hanya dilakukan antar sesama manusia semata tetapi dilakukan antara manusia dengan Allah SWT. Namun tidak hanya dalam hal kejujuran tetapi dalam keadilan, harga barang dengan menyesuaikan nilai barang, jika barang berkualitas bagus maka harga barang akan lebih mahal”.<sup>28</sup> Pengamatan etika bisnis yang dilakukan oleh Bapak miskun, bisa di contoh untuk pengusaha yang lain, pada saat memulai sesuatu membaca basmalah, ketemu dengan konsumen yang mau membeli *Furniture* dengan suara yang halus dan ramah terhadap konsumennya. Jujur terhadap barangnya yang kualitasnya kurang baik tetapi sesuai dengan harga (murah).<sup>29</sup>

Pernyataan itu juga senada dengan H. Siful Soloh Daya di Desa Murtajih:

“Jika kita tidak mengetahui tentang etika dalam bisnis maka kita tidak usah berbisnis, karena dalam berbisnis *Furniture* ini yang jadi masalah adalah persaingan pasar yang ketat dari perusahaan lain. Dengan mengenal adanya etika, seperti prinsip kejujuran, keadilan maka bisnis yang dimiliki akan lebih mudah untuk dipercaya dan dikenal oleh konsumen, karena kejujuran paling utama dalam berbisnis, apalagi agama yang saya anut adalah agama Islam, kejujuran merupakan nilai terpenting untuk dikenal baik oleh para pembeli, apalagi *Furniture* yang saya jual yaitu dengan harga yang sesuai dengan bahan yang saya keluarkan, saya tidak pernah mengambil keuntungan yang berlipat yang saya inginkan adalah Barokah dalam pekerjaan yang saya tekuni sekarang.”<sup>30</sup>

Selain pernyataan-pernyataan diatas ada juga pernyataan lain tentang Amanah di

ungkapkan H. Bahar penerapan nilai etika bisnis yang berada di Dusun Soloh daya :

“Saya sebagai pengusaha *Furniture* yang saya jaga agar pelanggan tetap setia membeli *Furniture* saya, saya menerapkan nilai amanah atau kepercayaan, para

---

<sup>27</sup> Bapak Sahri, pengusaha *Furniture* di Dusun Soloh Daya, Wawancara langsung (15 Maret 2021, 10:02).

<sup>28</sup> Bapak Miskun, Pengusaha *Furniture* di Dusun Soloh daya, Wawancara langsung (17 Maret 2021, 09:30).

<sup>29</sup> <sup>29</sup> Peneliti, Etika bisnis *Furniture* di Desa Murtajih, observasi langsung (09 maret 2021, 10:00)

<sup>30</sup> H, Siful, Pengusaha *Furniture* di Dusun Soloh Daya, Wawancara langsung (18 Maret 2021, 10:07).

pelanggan dengan menjaga kualitas barang yang saya jual dan dengan seperti itu konsumen saya tetap membeli *Furniture* saya”<sup>31</sup>

Mengenai tentang Nasehat etika bisnis Islam pengusaha di Desa Murtajih menanggapi sebagaimana yang telah diungkapkan oleh Bapak Sahri :

“Saya menjadi pengusaha selalu terbuka terhadap konsumen atas saran dan kritik dari konsumen terhadap barang dagangan saya dari kekurangan ataupun dari kelebihan, agar saya tetap menjaga barang yang akan saya jual kualitasnya”.<sup>32</sup>

Hal yang sama yang diungkapkan oleh Bapak Rahannan:

“Sebagai pengusaha kita perlu mendengar masukan atau saran dari konsumen agar kita bisa mengetahui apa yang menjadi kebutuhan para konsumen sehingga dengan mendengar kita bisa memahami kebutuhan mereka sehingga mereka merasa puas terhadap hasil kerja kita dan kepuasan pelanggan sangat penting dalam bisnis”.<sup>33</sup>

Pengungkapan dari penerapan keadilan nilai etika bisnis islam dari ungkapan Bapak Miskun:

“Bagi saya dalam penerapan keadilan (keseimbangan) dalam memberikan harga itu sangat penting sekali, contohnya jika konsumen menginginkan produk yang dibeli berkualitas tinggi tentu harganya pun juga mahal begitu juga sebaliknya, di dalam posisi ini antara pelanggan dan konsumen sama-sama diuntungkan”.<sup>34</sup>

Pernyataan senada dari pernyataan H. Siful:

“Saya hanya menyeimbangkan antara biaya pengeluaran dengan harga yang akan dijual kepada konsumen karena yang saya jual berbahan kualitas contohnya kayu jati, kangian maka saya mendapatkan kepercayaan dari konsumen dengan harga yang relative mahal tetapi barangnya berkualitas”.<sup>35</sup>

Jadi dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa untuk mempermudah dalam berbisnis harus mengetahui tentang nilai-nilai etika di dalam bisnis. Dalam hal ini pengusaha

---

<sup>31</sup> H. Bahar, Pengusaha *Furniture* di Dusun Soloh Daya, Wawancara langsung (11 Maret 2021, 10:05).

<sup>32</sup> Bapak Sahri, Pengusaha *Furniture* di Dusun soloh Daya Desa Murtajih, Wawancara langsung (15 Maret 2021, 09:20).

<sup>33</sup> Bapak Rahannan, Pengusaha *Furniture* di Dusun Oberren Desa Murtajih, Wawancara langsung, (30 April 2014, 08:30).

<sup>34</sup> Bapak Miskun, Pengusaha *Furniture* di Dusun Soloh Daya Desa Murtajih, Wawancara langsung (17 Maret 2021,15:41).

<sup>35</sup> H. Siful, Pengusaha *Furniture* di Dusun Soloh Daya Desa Murtajih, Wawancara langsung (18 Maret 2021, 08:50).

di Desa Murtajih mayoritas beragama Islam. Sudah semestinya pengusaha *Furniture* di Desa Murtajih dalam menjalankan bisnisnya harus berlandaskan nilai kejujuran dan nilai keadilan. Dengan kegiatan bisnisnya pengusaha bisa mendapatkan keuntungan yang sepatasnya dan tidak berlebihan. Karena di dalam Islam berbisnis tidak hanya mencari keuntungan semata, namun keberkahan dalam berbisnis juga harus diperoleh. Sehingga hasil yang didapat bisa bermanfaat bagi diri sendiri, keluarga, dan bisnisnya.

Selain penerapan nilai kejujuran dan nilai keadilan pengusaha juga seharusnya menerapkan nilai amanah dan nilai nasihat di dalam bisnisnya, hal ini diterapkan oleh para pengusaha *Furniture* di Desa Murtajih agar tetap memberikan kualitas barang yang bagus, sehingga kepercayaan (amanah) dari para konsumen timbul dengan sendirinya. Agar pengusaha tetap menjaga kualitas barang yang dijual kepada konsumen dengan itu konsumen akan tetap setia membeli *Furniture*.

Di samping itu Pengusaha juga menerapkan nilai nasihat dalam bisnisnya. Penerapan nilai nasihat ini diterapkan dalam bentuk saran kepada konsumen atas kekurangan atau kelebihan barang yang akan dipesan. Sehingga proses pembuatan *Furniture* ini juga melibatkan saran yang disampaikan konsumen kepada pengusaha, sehingga *Furniture* yang dihasilkan lebih *variatif* dan sesuai dengan harapan konsumen.

### **C. Temuan Penelitian**

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti dari hasil wawancara dan dokumentasi dapat diperoleh beberapa temuan-temuan, hasil temuan yang bisa dilaporkan dalam penelitian ini sebagai berikut:

#### **1. Pemasaran *Furniture* di Desa Murtajih.**

Dalam pemasarannya Pengusaha *Furniture* di desa murtajih menggunakan beberapa cara antara lain sebagai berikut:

- a. Kualitas Produk Furniture sesuai dengan kualitas yang di harapkan oleh konsumen.
- b. Harga bisa bersaing dengan harga pasar bahkan bisa lebih murah dari harga pasar.
- c. Lokasi penjualan yang mudah di akses, karena lokasinya sangat strategis, Biasanya berada di pinggir jalan.
- d. Cara *mempromosikan*, 1) Produk dilakukan secara langsung (komunikasi) dengan konsumen, 2) memberikan kartu nama kepada konsumen, 3) Memberikan rancangan katalog dari desain *Furniture* kepada masyarakat luas, 4) cara menawarkan barang dengan berbagai macam-macam model dari model tradisional sampai kepada model modern, 5 Adanya pelayanan jasa antar pesanan jasa pengiriman barang yang dibeli oleh konsumen.

Dari temuan penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa pengusaha *Furniture* dalam memasarkan *Furniture* menggunakan berbagai cara sesuai dengan manajemen pemasaran.

## **2. Implementasi Nilai-Nilai Etika Bisnis Islam dalam Pemasaran *Furniture* di Desa Murtajih.**

Dari temuan di atas pengusaha di Desa Murtajih sangatlah berhati-hati dalam usaha *Furniture*nya baik dipandang dari sisi Islamnya maupun dalam lingkungan. Ada beberapa temuan yang didapat oleh peneliti dari Implementasi Nilai-Nilai Etika Bisnis Islam dalam Pemasaran Furniture Di Desa Murtajih, antara lain sebagai berikut:

- a. Mayoritas pengusaha furniture di Desa Murtajih telah menerapkan nilai- nilai etika bisnis Islam dalam Kejujuran menjalankan usahanya, jujur, misal dalam segi pembuatan

barang, yang berjangka waktu panjang untuk mendapatkan barang, jika konsumen memesan dalam waktu yang lebih lama maka kualitas produk *Furniturenya* semakin bagus dan sebaliknya, jika waktu yang di berikan lebih dekat maka produk *Furniturenya* kualitasnya kurang baik.

- b. Pengusaha telah menerapkan nilai amanat (menjaga kepercayaan). Contohnya: dari segi kualitas barang memang dikenal dan dipercaya oleh masyarakat bahwa barang yang dipasarkan adalah barang yang berkualitas baik dan bagus, sesuai dengan kualitas yang baik yang di inginkan konsumen.
- c. Pengusaha *Furniture* di Desa Murtajih telah menerapkan nilai nasihat. Contohnya: Menerima dengan lampang dada memberitahukan kekurangan dan kelebihan dari suatu barang yang dihasilkan.
- d. Pengusaha *Furniture* di Desa Murtajih menerapkan nilai keadilan. Contohnya: dalam segi penentuan harga bahan yang dikeluarkan sesuai dengan Nilai barang yang dijual.

Dari temuan penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa dalam penerapan nilai-nilai etika bisnis yang ada di Desa Murtajih menggunakan nilai-nilai etika bisnis Islam yaitu kejujuran, amanah, nasihat dan keadilan

## **D. Pembahasan**

Desa Murtajih cukup terkenal dari bisnis *Furniture* yang menjadi salah satu sumber perekonomian masyarakat. Pengusaha *Furniture* merupakan penduduk asli dari Desa Murtajih. Berikut pembahasan tentang *Implementasi* nilai-nilai etika bisnis Islam dalam pemasaran *Furniture* di Desa Murtajih:

### **1. Pemasaran *Furniture* di Desa Murtajih**

Pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya terdapat individu dan kelompok untuk mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.<sup>36</sup>

**a. Produk (*Product*)**

Masalah di dalam marketing mempunyai hubungan erat dengan produk apa yang akan dijual kepada konsumen dan juga berhubungan dengan *Profitabilitas*<sup>37</sup>. Konsumen hanya dapat dipengaruhi tetapi tidak dapat dikendalikan dan *Profitabilitas* merupakan hasil akhir yaitu yang dihasilkan dari seluruh kegiatan di dalam bidang marketing. Dengan demikian produklah yang dapat secara nyata dikendalikan dan ini menunjukkan pentingnya kebijaksanaan produk dalam konsep marketing secara menyeluruh.

Hal ini sesuai dengan konsep pemasaran produk furniture di desa murtajih , Manajemen strategi pemasaran yang digunakan sudah cukup baik , sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk *Furniture* di Desa Murtajih, dari segi produk *Furniture* memiliki berbagai jenis produk dengan berbagai pilihan, mulai dari model tradisional sampai dengan model modern, dari harga rendah hingga harga tinggi dan tetap menjaga kualitas produk furniture tersebut.

**b. Harga (*Price*)**

Dalam kebijaksanaan harga manajemen harus menentukan harga dasar dari produknya, kemudian menentukan kebijaksanaan menyangkut potongan harga,

---

<sup>36</sup> Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran: Pendekatan Praktis* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), 04

<sup>37</sup> M. Mursid, *Manajemen Pemasaran Cet.7* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2014), 70

pembayaran ongkos kirim dan hal-hal lainnya. Perusahaan-perusahaan melakukan penetapan harganya dengan berbagai cara. Di perusahaan-perusahaan kecil, harga sering ditetapkan oleh pimpinan tertinggi. Di perusahaan besar, penetapan harga ditangani oleh manajer divisi. Pemasar mengakui bahwa konsumen sering secara aktif memproses informasi harga, mengintepretasi harga dari segi pengetahuan mereka berdasarkan pengalaman membeli sebelumnya, komunikasi formal (telepon penjualan iklan dan brosur), komunikasi informal (teman, rekan, atau anggota keluarga), dan titik pembelian atau sumber online.<sup>38</sup>

Konsep marketing tentang harga *Furniture* di Desa Murtajih sesuai dengan konsep tersebut. Konsumen setuju dengan harga yang di berikan oleh pengusaha *Furniture* yang di tawarkan sangatlah masuk akal dengan kualitas serta pilihan produk yang di beli oleh konsumen dan itulah yang membuat para konsumen tertarik, bahkan sangat berminat untuk membeli produk, pada pengusaha *Furniture* di tempat langsung dan harganya lebih murah di dibandingkan dengan yang ada di toko mebel dan pasar.

### c. Lokasi (*Place*)

Lokasi yaitu yang mempertimbangkan dekat dan jauhnya mempengaruhi biaya produksi bahkan yang mempengaruhi dan dapat menarik minat pembeli.<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup> Philip Kotler & SKevin Lane Keller, Marketing Management, 80

<sup>39</sup> Agustina Shinta, Manajemen Pemasaran, 90

Hal ini sesuai dengan pemaparan pengusaha furniture dan konsumen di Desa Murtajih . memilih di tempat dekat dengan jalan umum di situlah peluang lebih banyak di lihat oleh konsumen, cara pembuatan produk *Furniture* secara langsung. Setiap orang pergi kepasar pasti akan melewati jalan ini, bahkan orang pedalaman jika keluar dari desanya akan melewati jalan ini, lokasinya dekat dengan pasar dan jalan menuju kota pamekasan.konsumen menyukai tempat pengusaha *Furniture* di Desa Murtajih letaknya benar- benar tepat sehingga konsumen menjangkau lebih mudah pada tempat furniture tersebut.

**b. Promosi (*Promotion*)**

Promosi merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. *Personal Selling* merupakan kegiatan perusahaan untuk melakukan kontak langsung dengan para calon konsumennya. Dengan kontak langsung ini diharapkan akan terjadi hubungan atau interaksi yang positif antara pengusaha dengan calon konsumennya.<sup>40</sup>

Sesuai dengan pemaparan yang di lakukan oleh pengusaha *Furniture* yang ada di desa murtajih. Pemasaran *Furniture* melalui mempromosikan secara langsung(komonikasi) dengan konsumen dan menjelaskan prodak secara detail, kelebihan dan kekurangan produk tersebut dan memberikan memberikan kartu nama kepada konsumen, memberi rancangan katalog dari desaian *Furniture* kepada masyarakat luas, dengan menawarkan barang dengan berbagai macam-macam model

---

<sup>40</sup>Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Strategi* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2001), 205-219.

dari model tradisional sampai model modern, adanya pelayanan jasa antar pesanan jasa pengiriman barang yang di beli oleh konsumen dan kualitas barang baik dan berkualitas.

## **2. Implementasi Nilai-Nilai Etika Bisnis Islam dalam Pemasaran *Furniture* di Desa Murtajih**

### **a. Kejujuran**

Menurut Qardhawi :

“Kejujuran merupakan nilai transaksi yang terpenting di dalam bisnis. Ia merupakan puncak moralitas iman dan karakteristik yang paling menonjol dari orang-orang beriman. Bahkan kejujuran merupakan karakteristik para Nabi, tanpa kejujuran kehidupan agama tidak akan berdiri tegak dan kehidupan dunia akan berjalan baik. Kebohongan adalah pangkal cabang kemunafikan dan ciri orang-orang munafik”.<sup>41</sup>

Seorang pedagang harus mampu berbuat jujur, baik terhadap dirinya maupun terhadap orang lain. Kejujuran harus direalisasikan antara lain dalam penggunaan timbangan yang tidak membedakan antara kepentingan penjual maupun pembeli. Dengan sikap jujur ini kepercayaan pembeli kepada penjual akan tercipta dengan sendirinya.

Hal ini sudah di terapkan oleh pengusaha *Furniture* di Desa Murtajih. kejujuran untuk bisnis produk furniture sebagai pengusaha sangat berhati-hati dalam hal kejujuran bahwa dengan memberitahukan barang yang diinginkan berkualitas tinggi maka barang yang dipesan oleh konsumen waktunya pengerjaannya lebih lama. Untuk mendapatkan barang yang bagus , konsumen memesan waktu yang lebih lama maka kualitas produk furniture semakin bagus dan sebaliknya, waktu yang di berikan lebih cepat maka kualitas produk *Furniturnya* kurang baik. Aktifitas berbisnis pun tidak hanya dilakukan antar sesama manusia semata tetapi di

---

<sup>41</sup> Qardhawi, *Peran Nilai*, 293.

lakukan antara manusia dengan Allah SWT. Dengan berbisnis di mulai dengan kejujuran, ber furniture mendapatkan rezeki yang barokah baik untuk keluarga, di dunia dan di akhirat.

### **b. Amanah**

Konsekuensi amanat adalah menyampaikan setiap hak kepada pemiliknya baik sedikit ataupun banyak, tidak mengambil lebih banyak dari apa yang ia miliki, dan tidak mengurangi hak orang lain baik berupa hasil penjualan, jasa, atau upah. Allah berfirman:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۚ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat”. (QS. an-Nisa’, 4: 58).<sup>42</sup>

Hal ini diterapkan oleh pengusaha *Furniture* di Desa Murtajih dengan menerapkan nilai amanah atau kepercayaan kepada konsumennya dengan menjaga kualitas barang produk furniture, tidak mengurangi sedikitpun dari bahan yang berkualitas, tidak mengecewakan pesanan konsumen dan sesuai yang di harapkan dengan hal itu konsumen tidak merasa di rugikan dan tetap setia membeli produk *Furniture* di Desa Murtajih.

### **c. Nasehat**

Diantara yang menyempurnakan dan menguatkan nilai kejujuran dan amanat adalah Nasehat. Maksudnya menyukai kebaikan dan manfaat bagi orang lain sebagaimana ia menyukai untuk dirinya sendiri dan menjelaskan kepada mereka cacat-cacat tersembunyi pada barang dagangan yang ia ketahui, tetapi pembeli tidak

---

<sup>42</sup> Ibid, Agama RI, 87 .

dapat memeliharanya karena tidak tampak kecuali setelah beberapa saat. Seperti cacat dalam fondasi bangunan, spesifikasi barang-barang yang diawetkan, kandungan sesuatu yang diproduksi, atau cara memproduksinya, dan lainnya.

Pengusaha *Furniture* di Desa Murtajih menerapkan nasehat dengan menerapkan saran dan kritik dari konsumen terhadap produk *Furniture* dari kekurangan ataupun dari kelebihan, agar tetap menjaga produk *Furniture* yang akan di jual kualitasnya. Mendengar masukan atau saran dari konsumen bisa mengetahui apa yang menjadi kebutuhan konsumen merasa puas terhadap hasil kerja dan kepuasan pelanggan sangat penting menjalankan bisnis *Furnitur*.

#### **d. Keadilan**

Islam juga sangat menganjurkan untuk berbuat adil dalam berbisnis, dan melarang berbuat curang atau berlaku dzalim. Rasulullah SAW diutus Allah SWT untuk membangun keadilan. Kecelakaan besar bagi orang yang berbuat curang, yaitu orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain meminta untuk dipenuhi, sementara kalau menakar atau menimbang untuk orang selalu dikurangi. Kecurangan dalam berbisnis pertanda kehancuran bisnis tersebut, karena kunci keberhasilan bisnis adalah kepercayaan. Al-Qur'an memerintahkan kepada kaum muslimin untuk menimbang dan mengukur dengan cara yang benar dan jangan sampai melakukan kecurangan dalam bentuk pengurangan takaran dan timbangan.

Berbisnis dengan cara yang curang menunjukkan suatu tindakan yang nista, dan hal ini menghilangkan nilai kemartabatan manusia yang luhur dan mulia. Dalam kenyataan hidup, orang yang semula dihormati dan dianggap sukses dalam

berdagang, kemudian terpuruk dalam kehidupannya, karena dalam menjalankan bisnisnya penuh dengan kecurangan, ketidakadilan dan mendzalimi orang lain.<sup>43</sup>

Pengusaha *Furniture* menerapkan Keadilan (keseimbangan ) dalam memberikan harga sangat penting, konsumen menginginkan produk yang berkualitas tinggi tentu harga juga mahal begitu sebaliknya, diantara Pengusaha dan konsumen dengan menyeimbangkan antara biaya pengeluaran dengan harga yang akan dijual kepada konsumen berbahan kualitas, dengan tidak menutupi kecurangan terhadap bahan tersebut dengan begitu pengusaha dan konsumen saling menguntungkan.

---

<sup>43</sup> <http://galih-chess.blogspot.com/2010/01/Nilai-Dasar-Dan-Prinsip-Umum-Etika.html>