

Tinjauan Etika Bisnis Islam pada Jual Beli *Defective Goods* (Barang Cacat) Dengan *Gimmick* Diskon

Indah Gentur Naryah*

Prodi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Bandung, Indonesia.

*indahnaryah@gmail.com

Abstract. This research is motivated by the practice of buying and selling defective goods with discount gimmicks carried out by convection business actors in Kampung Gamis, where the seller does not inform the buyer regarding the condition of the product. This is certainly detrimental to consumers and sellers themselves. The purpose of this study is to determine the practice of buying and selling and to find out a review of Islamic business ethics on buying and selling defective goods with discount gimmicks carried out by convection business actors in Kampung Gamis. The method used in this research is descriptive qualitative and field research with data sources are primary data and secondary data. The results of the research on the practice of buying and selling defective goods with a discount gimmick carried out by convection business actors in Kampung Gamis when selling defective goods dishonestly to buyers, causing losses to consumers and creating bad relationships, it can be concluded that this buying and selling practice is not in accordance with the principle Islamic business ethics which are Shiddiq (honesty), Amanah (trustworthy), Tabligh (communicate the clarity of buying and selling) and selling good quality goods and building good relationships with colleagues.

Keywords: *Buying and Selling, Ethics, Defective Goods.*

Abstrak. Penelitian ini dilatar belakangi dengan adanya praktik jual beli defective goods (barang cacat) dengan gimmick diskon yang dilakukan oleh pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis, dimana penjual tidak menginformasikan kepada pembeli terkait kondisi produknya. Hal ini tentunya merugikan konsumen dan penjualnya sendiri. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui praktik jual beli dan mengetahui tinjauan etika bisnis Islam pada jual beli defective goods (barang cacat) dengan gimmick diskon yang dilakukan oleh pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis. Metode yang digunakan dalam penelitian ini ialah kualitatif diskriptif dan pengumpulan data menggunakan lapangan (field research) dengan sumber data adalah data primer dan data sekunder. Hasil penelitian pada praktik jual beli defective goods (barang cacat) dengan gimmick diskon yang dilakukan oleh pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis ketika menjual barang cacat tidak jujur kepada pembeli sehingga menyebabkan kerugian kepada konsumen serta terciptanya hubungan tidak baik, maka dapat disimpulkan praktik jual beli ini tidak sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam, yaitu shiddiq, Amanah, tabligh serta menjual barang yang baik mutunya dan membangun hubungan baik dengan kolega.

Kata Kunci: *Jual Beli, Etika, Barang Cacat.*

A. Pendahuluan

Semua yang ada di bumi yang dapat diambil manfaatnya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Manusia diperintahkan Allah swt. untuk mencari rezeki yang halal dari berbagai bentuk salah satunya dengan jual beli. Dalam melakukan kegiatan jual beli sudah seharusnya terhindar dari penipuan, tidak boleh bohong, tidak boleh curang, terhindar dari obral sumpah palsu, tidak ada unsur riba ataupun perbuatan bathil lainnya (1) serta menjual barang yang baik mutunya. (2)

Allah dalam firman-Nya Surah An-Nisa ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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 di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. “

Makna dari surat an-Nisa ayat 29 yaitu larangan tegas perihal memakan harta orang lain atau hartanya sendiri dengan jalan bathil. Memakan harta sendiri dengan jalan batil adalah membelanjakan hartanya pada jalan maksiat. Contoh memakan harta orang lain dengan cara batil yaitu riba, judi, melakukan penipuan, menganiaya. Termasuk juga dalam jalan yang bathil yaitu segala jual beli yang dilarang syara'. (3)

Dalam islam ada sebuah batasan yang disebut etika untuk mengetahui antara yang boleh dan yang tidak boleh, yang benar dan yang salah serta yang haram dan yang halal. Prinsip syariah dalam kegiatan bermuamalah perlu lebih diperhatikan dengan berlandaskan tujuan yaitu beribadah kepada Allah swt. dan tidak hanya memfokuskan muamalah terhadap kepentingan pribadi saja melainkan kepentingan dan kesejahteraan bersama. Etika bisnis merupakan suatu prinsip atau norma dimana pihak yang terlibat telah sesuai dan berpegang teguh dalam melakukan transaksi, dalam berperilaku dan berelasi. (4)

Pelaku bisnis muslim harus memegang teguh etika dan moral bisnis islami yang mencakup husnul khuluq. Pada derajat ini, Allah akan melapangkan hatinya dan akan membukakan pintu rezeki sehingga dapat menjadi modal dasar yang dapat melahirkan praktik bisnis yang etis dan moralis. Dalam melakukan kegiatan perdagangan atau berbisnis, Rasulullah saw telah memberikan contoh, seperti ; Shiddiq adalah Jujur, Amanah adalah dapat dipercaya, Fathanah atau cerdas, dan Tabligh adalah komunikasi dan argumentative. (5)

Menurut Djakfar dalam bukunya, ada tujuh prinsip-prinsip etika bisnis yang memperjelas aksimo-aksimo etika dalam Islam yaitu, Jujur dalam takaran; Menjual barang yang baik mutunya; Dilarang menggunakan sumpah; Longgar dan bermurah hati; Membangun hubungan baik; Tertib administrasi; dan Menetapkan harga dengan transparan. (6)

Jual beli sendiri menurut Muhammad Ali Muhamad al-Zumaily dalam kitabnya Mahal 'Aqd al-Ba'i: Dirasat Muqaranat yang dikutip oleh Panji Adam, yaitu sebagai berikut : Akad tukar-menukar harta walaupun dalam tanggungan, adanya tawar-menawar dalam harga, dengan cara-cara tertentu yang bertujuan memindahkan kepemilikan barang atau manfaatnya yang bersifat abadi. (7)

Sama halnya terkait transaksi jual beli yang dilakukan oleh pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis Soreang, pelaku usaha menjual kebutuhan sandang baik itu produk baru berkualitas atau produk yang tergolong defective goods (barang cacat). Pada hakikatnya tidak ada satu pelaku usaha yang menginginkan terjadinya barang yang cacat, tetapi manusia tidak bisa terhindar dari suatu kesalahan baik itu disengaja ataupun tidak.

Hadits menyebutkan bahwa :

عَنْ عُثْبَةَ بْنِ غَامِرٍ قَالَ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ : يَقُولُ الْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ لَا يَحِلُّ لِمُسْلِمٍ بَاعَ مِنْ أَخِيهِ بَيْعًا فِيهِ عَيْبٌ إِلَّا بَيَّنَّهُ لَهُ

Artinya : “ Seorang muslim bersaudara dengan muslim lainnya. Tidak halal bagi seorang muslim untuk menjual sesuatu dengan yang bercacat kepada saudaranya, kecuali setelah

menerangkannya. HR. Bukhari, Tirmidhi, Muwatto & Nasa'i." (8)

Hadits di atas menjelaskan bagaimana kejujuran merupakan hal penting yang harus diterapkan oleh penjual, dan tidak halal jual beli itu apabila penjual menutupi cacat barang kepada pembeli. Maka berdasarkan hadits tersebut hendaklah sebagai seorang penjual menerangkan terkait kondisi barang tersebut.

Namun pada keadaan yang sebenarnya, masih terdapat beberapa pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis yang dengan sengaja memperjualbelikan defective goods (barang cacat) dengan menggunakan strategi gimmick diskon dan tidak menginformasikannya kepada pembeli terkait kondisi atau mutu barang tersebut. Dengan melakukan transaksi ini pelaku usaha konveksi tidak menerapkan etika kejujuran dalam kegiatan jual belinya. Perilaku pelaku usaha konveksi ini perlu mendapatkan perhatian jika ditinjau dari sisi etika bisnis Islam, dimana beberapa etika nya tidak memenuhi seperti tidak adanya kejujuran penjual dalam memperjualbelikan defective goods (barang cacat), penjual tidak amanah dan penjual memperjualbelikan barang yang tidak bermutu.

Mendapatkan keuntungan dalam usahanya menjadi hakekat dasar bagi pelaku usaha bisnis, tetapi tetap dengan cara yang baik yang mementingkan kepuasan konsumen dengan tidak melakukan kecurangan atau unsur tertentu yang akan merugikan dan mengecewakan pihak konsumen Seperti halnya yang dilakukan oleh pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis, Soreang yang cenderung tidak memperhatikan masalah etika dalam berbisnis.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana praktik jual beli defective goods (barang cacat) yang dilakukan oleh pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis?
2. Bagaimana tinjauan Etika Bisnis Islam pada jual beli defective goods (barang cacat) dengan gimmick diskon yang dilakukan oleh pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis?

B. Metodologi Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif pendekatan deskriptif untuk mencapai tujuan dari penelitian, untuk mengetahui adanya praktik jual beli defective goods (*produk cacat*) dengan *gimmick* diskon yang dilakukan pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis diperlukan adanya observasi secara mendalam dan turun langsung ke lapangan supaya mengetahui fakta yang sebenarnya.

Jenis data yang digunakan yaitu jenis penelitian lapangan (*field research*). Penulis turun ke lapangan dan terlibat langsung dengan pihak-pihak, sehingga dalam memaparkannya merupakan fenomena yang terjadi. Sumber data penelitian diperoleh dari data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan dari pelaku usaha yang termasuk ke dalam kriteria serta data sekunder didapatkan dari literatur yang berhubungan dengan pembahasan penelitian.

Dengan teknik pengambilan sampel yaitu Purposive Sampling diperoleh jumlah sampel penelitian sebanyak 8 pelaku usaha konveksi yang memenuhi kriteria untuk dilakukan wawancara dan observasi langsung. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dokumentasi, observasi, dan wawancara yang dilakukan dengan secara langsung ke lapangan untuk meninjau bagaimana praktik jual beli *defective goods* (barang cacat) dengan *gimmick* diskon yang dilakukan oleh pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis. Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan reduksi data, penyajian data lalu penarikan kesimpulan. Reduksi data merupakan suatu proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Bentuk penyajian data kualitatif berupa teks naratif berbentuk catatan lapangan, matriks, grafik, jaringan, dan bagan. Bentuk-bentuk ini menggabungkan informasi yang tersusun dalam bentuk yang padu, sehingga memudahkan untuk mengetahui apa yang sedang terjadi, apakah kesimpulan sudah tepat atau sebaliknya melakukan analisis kembali. (9) Pada awal pengumpulan data, peneliti harus sudah memahami arti dari suatu hal atau suatu peristiwa yang ditemui dilapangan dengan melakukan pencatatan-pencatatan data. Data yang telah terkumpul dianalisis secara kualitatif untuk ditarik kesimpulan.

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Praktik jual beli *defective goods* (produk cacat) dengan *gimmick* yang dilakukan oleh pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis

Muamalah adalah hubungan interaksi sosial oleh dua pihak atau lebih yang bersandarkan pada syariah islam yang di dalamnya terdapat hak dan kewajiban. Seorang penjual haknya yaitu mendapatkan nilai tukar dari barang yang dijual dan kewajibannya yaitu menyerahkan barang yang berkualitas disertai dengan kejujuran pembeli ketika mempromosikan barangnya. Sedangkan pembeli haknya mendapatkan barang yang diinginkan dengan kualitas baik sesuai yang dipaparkan penjual dan kewajibannya menyerahkan pembayaran sesuai barang yang dibelinya.

Produk yang diproduksi oleh pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis banyak macamnya, seperti baju seragam sekolah, baju tidur, celana, stelan olahraga, jeans, jaket, tailor, atasan wanita, atasan pria, baju koko, dan yang menjadi keunggulannya yaitu baju gamis. Di produksi dengan beragam model dan ukuran untuk setiap modelnya dan diperuntukkan untuk semua golongan anak, semi dewasa dan juga dewasa.

Sebelum bahan menjadi barang jadi dan dikategorikan sebagai *defective goods* (barang cacat), barang telah lebih dulu melalui beberapa tahapan, seperti membuat sketsa, pemotongan kain, penjahitan setiap potongannya, dikelim lalu dilakukan pengecekan ulang. Jika terdapat *defective goods* (barang cacat) maka barang akan dipisahkan untuk kemudian di perbaiki kembali atau barang tidak bisa untuk diperbaiki. Barang *defective goods* (barang cacat) yang bisa diperbaiki contohnya seperti produk dengan cacat jahitan atau cacat pada saat pemotongan kain. Sedangkan *defective goods* (barang cacat) yang tidak bisa diperbaiki contohnya seperti adanya noda kotor pada barang, adanya kerutan benang pada produk, kain yang sobek atau adanya noda pensil yang tidak bisa dihapus.

Defective goods (barang cacat) yang tidak dapat diperbaiki akan dijual dengan menggunakan strategi diskon yaitu harga yang ditawarkan lebih murah dibandingkan dengan harga normalnya. Diskon yang ditawarkan tergantung berdasarkan berapa persentase kerusakan barang dan harga bahan yang digunakannya tersebut. Apabila kerusakan atau kecacatan produk hanya terlihat jika pembeli teliti maka diskon yang diberikannya pun kecil, sedangkan kerusakan atau kecacatan barang terlihat dengan jelas yang mengakibatkan hilangnya keindahan barang tersebut maka diskon yang diberikan lebih besar.

Praktik jual beli *defective goods* (barang cacat) dengan *gimmick* diskon tahapannya yaitu : penjual akan membuka stand pakaian di salah satu pasar minggu; penjual menempatkan produk yang kualitas baik (tidak cacat) dengan rapih; penjual memasang atribut seperti spanduk atau tulisan diskon dengan menggunakan warna yang dapat menarik pembeli; pembeli mendatangi stand untuk melihat produk yang dijual; pembeli menentukan pilihannya dan menanyakan ketersediaan produk baik itu warna atau ukuran; pembeli melakukan penawaran; kesepakatan terjadi dan pembeli menyerahkan produk baru yang sudah di packing dengan baik. Pada saat barang telah diterima, pembeli tidak dapat memeriksa apakah barang tersebut ada cacat atau tidak.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang peneliti lakukan kepada beberapa pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis, setiap pelaku usaha konveksi memiliki cara atau strategi tersendiri dalam memperjualbelikan *defective goods* (barang cacat). Seringkali strategi yang digunakan beberapa pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis tidak sesuai dengan prinsip etika bisnis dalam Islam tetapi tidak menutup kemungkinan pelaku usaha konveksi yang memperjualbelikan *defective goods* (barang cacat) sesuai dengan prinsip etika bisnis dalam Islam.

Strategi pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis dalam memperjualbelikan *defective goods* (barang cacat) dibedakan menjadi 4 golongan, yaitu:

1. Pelaku usaha konveksi yang memperjualbelikan *defective goods* (barang cacat) kepada penampungan *defective goods* (produk cacat) dengan harga yang sangat murah rata-rata 2-4 kali dengan harga yang seharusnya. Penampungan *defective goods* (barang cacat) akan langsung mendatangi konveksi-konveksi. Hal ini dilakukan untuk mengurangi penumpukan *defective goods* (barang cacat) atau kekurangan ketersediaan tempat

- penyimpanan di gudang barang.
2. Pelaku usaha konveksi yang memperjualbelikan *defective goods* (barang cacat) kepada konsumen dengan menggunakan strategi diskon tentu dengan menjelaskan kepada konsumen perihal kerusakan atau kecacatan produk tersebut secara transparan tanpa ada yang disembunyikan oleh penjual. Hal ini dilakukan untuk menumbuhkan rasa kepercayaan pembeli kepada penjual yang dikemudian hari dapat meningkatkan citra konveksi tersebut.
 3. Pelaku usaha konveksi yang memperjualbelikan *defective goods* (barang cacat) kepada pembeli dengan menggunakan strategi diskon tanpa menginfokan kepada pembeli terkait kerusakan atau kecacatan produk. Ini dilakukan pelaku usaha konveksi guna mengurangi kerugian yang akan terjadi terlebih apabila *defective goods* (barang cacat) dalam jumlah yang banyak.
 4. Pelaku usaha konveksi yang menjual *defective goods* (barang cacat) dengan gimmick diskon tetapi pada kenyataan yang sebenarnya harga yang ditawarkan masih menggunakan harga asli. Ini terjadi karena produk yang dijual menggunakan bahan yang relatif lebih mahal.

Tinjauan etika bisnis Islam pada jual beli defective goods (produk cacat) dengan gimmick diskon yang dilakukan oleh pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan, praktik jual beli defective goods (barang cacat) dengan gimmick diskon telah sesuai dengan jual beli pada umumnya. Menurut rukun dan syarat jual beli yang dilakukan telah sesuai, yaitu dengan adanya penjual dan pembeli atau orang yang berakad berakad (Aqidain), Adanya uang atau nilai tukar pengganti (Iwadh), Ada barang yang diperjualbelikan (Mabi), dan Ijab dan qabul atau serah terima (Shigat). Dilihat dari objek yang dijual merupakan objek yang dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.

Sedangkan jika ditinjau dari prinsip etika bisnis Islam, praktik jual beli defective goods (barang cacat) dengan gimmick diskon yang dilakukan oleh pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis belum sesuai dengan prinsip menurut Muhammad Djakfar dan sifat Rasulullah dalam bermuamalah. Salah satu gambaran cacat etis dalam jual beli yaitu tidak transparan dalam hal mutu, yang berarti mengabaikan tanggung jawab dalam berbisnis. (10)

Tetapi dalam pelaksanaannya beberapa pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis dengan sengaja memperjualbelikan defective goods (barang cacat) dengan tujuan untuk menutupi kerugian yang diakibatkan adanya defective goods (barang cacat) tersebut. Sedangkan dalam sebuah hadits

حَدَّثَنِي يَحْيَى بْنُ أَبِي أُيُوبَ وَثُمَّنِيهِ وَإِبْنُ حُجْرٍ جَمِيعًا عَنْ إِسْمَاعِيلَ بْنِ جَعْفَرٍ قَالَ ابْنُ أَبِي أُيُوبَ حَدَّثَنَا إِسْمَاعِيلُ قَالَ أَخْبَرَنِي الْعَلَاءُ عَنْ أَبِيهِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَّ عَلَى صُبْرٍ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا فَتَأَلَّتْ أَصَابِعُهُ بَلَلًا فَقَالَ مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ قَالَ أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَيْ يَرَاهُ النَّاسُ مِنْ عَشْرِ فَلَيْسَ مِنِّي

“Telah menceritakan kepada kami Abdul Wahhab bin Adl Dlahhak berkata, telah menceritakan kepada kami Baqiyyah bin Al Walid dari Mu'awiyah bin Yahya dari Makhul dan Sulaiman bin Musa dari Watsilah bin Al Asyqa 'ala sallam al-Rasullah berkallahu bersabda: “Barang siapa menjual barang jelek dan tidak menjelaskannya, maka ia hidup dalam murka Allah dan laknat para malaikat.” (HR.Ibnu Majah). Allah swt menghalalkan jual beli begitupun dengan jual beli barang cacat dengan syarat menginformasikannya kepada pembeli.

Dengan menjual barang cacat yang dapat merugikan pihak pembeli, dikemudian hari ini akan membangun hubungan yang tidak baik antara penjual dan pembeli. Penjual secara tidak langsung telah melakukan tipu daya kepada pembeli yang berakibat kepada citra konveksi yang tidak baik. Pembeli merasa dirugikan dan merasa kecewa dan hilangnya rasa kepercayaan, ini mengakibatkan hilangnya minat pembeli memberli barang di toko tersebut. Dalam sebuah hadits Rasulullah saw. yang diriwayatkan oleh al-Bukhari. "Bahwasanya Rasuhillah saw bersahda: Barang siapa mengharap dimudahkan rezekinya dan dipanjangkan umumnya, maka hendaklah menjalin hubungan silaturrahmi. (HR.Bukhari). hadits ini tidak sesuai dengan sikap penjual yang tidak menjaga hubungan baik. Harusnya ada keterbukaan terkait keadaan produk

dan memberikan hak kepada pembeli untuk memilih membeli atau tidak membeli defective goods (produk cacat) tersebut.

Praktik jual beli defective goods (produk cacat) juga tidak sesuai dengan sifat yang Rasulullah ajarkan dalam kegiatan bermuamalah. Ketika penjual menjual defective goods (produk cacat) tidak menginformasikan kepada pembeli terkait keadaan barangnya, maka penjual tersebut tidak menerapkan shiddiq dan amanah. Penjual tidak jujur dan tidak bertanggung jawab kepada pembeli. Shiddiq merupakan faktor utama dalam kegiatan bermuamalah, tanpa adanya kejujuran pelaku usaha baik itu produsen, distributor maupun konsumen bisnis tidak akan berjalan dengan baik. Berdusta kepada pembeli sama halnya penjual mengkhianati pembeli, maka sudah seharusnya seorang penjual memiliki prinsip shiddiq. Sudah sewajarnya seorang penjual menjadikan kejujuran sebagai tolak ukur dalam menjalankan kegiatan jual beli. Bukan tidak mungkin penjual yang tidak jujur akan memberikan dampak yang negatif kepada pembelinya sendiri.

Dalam sebuah hadits menjelaskan bagaimana keutamaan seorang pedagang yang menjunjung tinggi sifat jujur dan amanah. Kedudukan pelaku usaha konveksi yang telah menerapkan prinsip jujur dan amanah akan dikumpulkan bersama para Nabi, orang-orang shiddiq dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat (nanti).hadits berbunyi, “ Dari „Abdullah bin „Umar radhiallahu „anhu bahwa Rasuluillah shallallahu „alaihi wa sallam bersabda, “Seorang pedagang muslim yang jujur dan amanah (terpercaya) akan (dikumpulkan) bersama para Nabi, orang-orang shiddiq dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat (nanti).” (HR. Ibnu Majah).

Amanah atau dapat dipercaya merupakan suatu tanggung jawab dalam melakukan sesuatu dan dapat diwujudkan dengan kebajikan atau ihsan, keterbukaan, jujur dan pelayanan yang optimal. (11) Dalam konteks perdagangan, amanah merupakan tanggung jawab penjual kepada pembeli terkait kesesuaian barang yang diinginkan oleh penjual dan penyerahan barang sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan sebelumnya. (12)

Pada praktiknya masih ada beberapa pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis yang memperjualbelikan defective goods (barang cacat) dengan gimmick diskon dengan tanpa menginformasikan kecacatan atau kerusakan produk yang dijual dan pelaku usaha ini tergolong kepada orang yang tidak amanah. Orang yang amanah akan selalu memberikan pelayanan kepada pembeli sebaik-baiknya untuk memberikan citra yang baik bagi konveksi tersebut dihadapan pembeli. Pembeli yang hilang kepercayaannya terhadap pelaku usaha konveksi tersebut akan berhenti untuk membeli produknya kembali dan ini akan berdampak kepada konveksi itu sendiri dengan kurangnya atau menurunnya pelanggan konveksi tersebut.

Hadits menjelaskan bagaimana keutamaan seorang pedagang yang menjunjung tinggi sifat jujur dan amanah. Kedudukan pelaku usaha konveksi yang telah menerapkan prinsip jujur dan amanah akan dikumpulkan bersama para Nabi, orang-orang shiddiq dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat (nanti).hadits berbunyi, “ Dari „Abdullah bin „Umar radhiallahu „anhu bahwa Rasuluillah shallallahu „alaihi wa sallam bersabda, “Seorang pedagang muslim yang jujur dan amanah (terpercaya) akan (dikumpulkan) bersama para Nabi, orang-orang shiddiq dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat (nanti).” (HR. Ibnu Majah). “

Kepercayaan berpengaruh besar dalam kegiatan jual beli, dalam etika bisnis Islam yang diajarkan oleh rasulullah untuk selalu jujur dalam jual beli. Menjalankan jual beli yang sesuai dengan ketentuan Islam yang memang sulit namun setiap pedagang berusaha untuk memberikan pelayanan yang terbaik untuk setiap pelangganya, dengan terbuka dan jujur dalam setiap melakukan transaksi. (13)

Tabligh atau menyampaikan, dengan prinsip tabligh seorang pebisnis diharapkan mampu menyampaikan keunggulan-keunggulan produk yang dijual nya dengan menarik dan tepat sasaran tanpa melupakan prinsip kejujuran dan kebenaran (transparency and fairness). (14)

Sama halnya ketika menyampaikan kondisi barang, penjual hanya menyampaikan keunggulan barang tetapi tidak menyampaikan cacat barangnya. jelas ini bertentangan dengan tabligh. Allah Swt. berfirman dalam Alquran Surat Al-Ahzab ayat 70 yang berbunyi :

Artinya : Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kamu kepada Allah dan ucapkanlah perkataan yang benar.

Berdasarkan firman Allah diatas, Allah menjelaskan terkait bagaimana seseorang dalam berucap harus benar berkenaan kebenarannya tersebut tanpa ada yang dilebih-lebihkan atau dikurang-kurangi. tabligh atau penyampaian dai sisi komunikasi pedagang, informan menjelaskan kondisi objek barang yang dijual, baik dari sisi kelebihan maupun kekurangannya. (14)

Transaksi jual beli atau perdagangan sebagai salah satu mata pencarian yang mulia dihadapan Allah, maka hendaklah seorang penjual memiliki sifat amanah dan jujur dengan cara memberitahukan kepada pembeli sesuai dengan keadaan atau kenyataan produk nya baik itu keunggulan atau kerusakannya guna menghindari kemudharatan bagi pembeli.

Uraian di atas juga sesuai dengan hadits yang menyebutkan bahwa :

عَنْ عُثْمَانَ بْنِ عَمْرٍو قَالَ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ: يَقُولُ الْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ لَا يَلِيكُ لِمُسْلِمٍ بَاعَ مِنْ أَجْرِهِ بَيْعًا فِيهِ عَيْبٌ إِلَّا بَيَّنَّهُ لَهُ

“ Seorang muslim bersaudara dengan muslim lainnya. Tidak halal bagi seorang muslim untuk menjual sesuatu dengan yang bercacat kepada saudaranya, kecuali setelah menerangkannya. HR. Bukhari, Tirmidhi, Muwatto & Nasa’i.”

Memperjualbelikan produk yang mengandung cacat baik yang terlihat ataupun cacat yang tidak terlihat boleh untuk diperjualbelikan dengan syarat kecacatan produk tersebut oleh penjual dijelaskan. Praktik yang dilakukan oleh beberapa pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis dalam memperjualbelikan *defective goods* (produk cacat) belum menerangkan kecacatan produk tersebut.

Sedangkan dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen No 8 Tahun 1999 Pasal 8 Ayat 2 menyebutkan bahwa “ Pelaku usaha dilarang memperdagangkan barang yang rusak, cacat atau bekas, dan tercemar tanpa memberikan informasi secara lengkap dan benar atas barang dimaksud. “ Tapi pada pelaksanaannya praktik yang dilakukan pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis tidak sesuai dengan Undang-Undang Perlindungan Konsumen No 8 Tahun 1999 Pasal 8 Ayat 2, dimana masih menjual produk cacat tanpa memberikan informasi secara lengkap dan benar atas barang dimaksud. Dimana masih mementingkan kepentingan pribadi dengan tanpa sadar telah menimbulkan kekecewaan, ketidakpuasan, merasa dirugikan bagi pembeli.

D. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dalam penelitian ini, peneliti menyimpulkan beberapa hasil penelitian sebagai berikut:

1. Mekanisme praktik jual beli *defective goods* (barang cacat) dengan *gimmick* diskon yang dilakukan oleh pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis mengandung unsur tadlis, karena pada mekanismenya pelaku usaha konveksi tidak jujur dalam menerangkan perihal kondisi produknya, tidak adanya transparansi antara penjual dan pembeli. Dalam praktiknya para pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis ketika memperjualbelikan *defective goods* (barang cacat) hanya memperlihatkan produk baru yang tidak mengandung unsur *defective goods* (barang cacat) tetapi ketika kesepakatan terjadi, produk yang diserahkan merupakan *defective goods* (barang cacat). Hal ini pun merugikan beberapa pihak yang membeli produk dengan jumlah yang banyak dengan bertujuan menjual kembali produk tersebut.
2. Berdasarkan tinjauan etika bisnis Islam praktik jual beli *defective goods* (barang cacat) dengan *gimmick* diskon yang dilakukan oleh pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis belum sesuai dengan prinsip-prinsip etika bisnis Islam, yaitu menjual barang yang baik mutunya (*quality*) dan membangun hubungan baik (*Interrelation ship/silat al-rahym*) antar kolega. Serta praktik jual beli *defective goods* (barang cacat) dengan *gimmick*

diskon belum sesuai dengan prinsip yang diajarkan oleh Rasulullah, yaitu shiddiq, amanah, dan tabligh. Hal tersebut dikarenakan pelaku usaha konveksi di Kampung Gamis dalam praktiknya tidak memperhatikan dampaknya, baik dampak bagi konveksinya sendiri ataupun dampak bagi pembeli karena mementingkan urusan pribadi dan tidak ingin merugi dalam jumlah yang besar.

Acknowledge

Dalam penyusunan karya tulis ilmiah ini tidak terlepas dari dukungan dari berbagai pihak. Peneliti secara khusus mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Allah SWT, kepada orang tua, dan keluarga serta teman-teman. Peneliti juga banyak menerima bimbingan, petunjuk dan bantuan serta dorongan dari berbagai pihak baik yang bersifat moral maupun material.

Daftar Pustaka

- [1] Wahyuni, D. (2019). Etika Bisnis Dalam Perspektif Alquran : Menggali Nilai Ideal Moral Sebagai Upaya Kontekstual-Universal. *Fikri: Jurnal Kajian Agama, Sosial dan Budaya*.
- [2] Salma, R., Hayatudin, A., & Ibrahim, M. A. (2019). Kesadaran Pedagang Terhadap Etika Bisnis Islam . *Prosiding Keuangan dan Perbankan Syariah*.
- [3] Binjai, S. H. (2006). *Tafsir Al-Ahkam (Cet. I)*. Jakarta: Kencana.
- [4] Azizah, M. (2013). Etika Perilaku Periklanan Dalam Bisnis Islam. *Jesi Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*.
- [5] Zainal, V. R., Djaelani, F., Basalamah, S., Yusran, H. L., & Veithzal, A. P. (2018). *Islamic Marketing Management : Mengembangkan Bisnis dengan Hijrah ke Pemasaran Islam Mengikuti Praktik Rasulullah saw*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- [6] Djakfar, M. (2012). *Etika Bisnis : Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi*. Jakarta: Penebar Plus.
- [7] Adam, P. (2018). *Fikih Muamalah Adabiyah*. Bandung: PT Refika Aditama.
- [8] Fauzia, I. Y. (2013). *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: KENCANA.
- [9] Rijali, A. (2018). Analisis Data Kualitatif. *Jurnal Alhadharah*.
- [10] Rahayu, I., Amaliah, I., & Riani, W. (2015). Implementasi Etika Bisnis Pada Akad Jual Beli Istishna (PreOrder) di Usaha Sparepart Motor Custom Kota Bandung. *Prosiding Ilmu Ekonomi*.
- [11] Shabiran, L. M., & Herwanti, T. (2017). Etika bisnis pedagang pada jual beli telepon genggam bekas ditinjau dari perspektif ekonomi islam. *Maqdis kajian ekonomi islam*.
- [12] Yahya, A. B. (2020). Etika Bisnis (Perilaku) Bisnis Rasulullah Muhamad Saw Sebagai Pedoman Berwirausaha. *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*.