

**PENERAPAN PENDIDIKAN ETIKA PROFESI
PEDAGAG ALUMNI STAIN
PEKALONGAN**

Skripsi

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1)
Dalam Ilmu Tarbiyah



ASAL BUKU INI	:	<i>penulis</i>
PENERBIT/HARGA	:	-
TGL. PENERIMAAN	:	<i>10-0-2015</i>
NO. KLASIFIKASI	:	<i>PA1:15.353</i>
NO. INDUK	:	<i>150.353</i>

Oleh :

MAUFUR
2321 08 440



**JURUSAN TARBIYAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) PEKALONGAN
2015**

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : MAUFUR
NIM : 2321 08 440
Jurusan : Tarbiyah
Angkatan : 2008

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "**PENERAPAN PENDIDIKAN ETIKA PROFESI PEDAGANG ALUMNI STAIN PEKALONGAN**" adalah benar-benar karya tulis penulis sendiri kecuali, dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebut sumbernya.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya. Apabila di kemudian hari terbukti skripsi ini ternyata hasil plagiasi, penulis bersedia memperoleh sanksi akademik dengan dicabut gelarnya.

Pekalongan, April 2015

Yang Menyatakan



MAUFUR
NIM. 2321 08 440

Drs. Moh. Muslih, M.Pd., Ph.D
Duwet Tengah Rt. 02/ Rw. 02
Pekalongan Selatan

NOTA PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eksemplar
Hal : Naskah Skripsi
Kepada : MAUFUR
Yth.Ketua STAIN
c/q Ketua Jurusan Tarbiyah
di PEKALONGAN

Pekalongan, April 2015

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini kami kirimkan naskah skripsi saudara :

Nama : MAUFUR
N I M : 2321 08 440
Judul Skripsi : PENERAPAN PENDIDIKAN ETIKA PROFESI
PEDAGANG ALUMNI STAIN PEKALONGAN

Dengan permohonan agar skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian harap menjadi perhatian dan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing



Drs. Moh. Muslih, M.Pd., Ph.D
NIP : 150 707 17 199903 1001



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) PEKALONGAN**

Alamat : Jl. Kusuma Bangsa No.9 Pekalongan. Tlp.(0285) 412575-412572.Fax 423418
E-mail : stain_pkl@telkom.net -stain_pkl@hotmail.com

PENGESAHAN

Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan
mengesahkan skripsi saudara :

Nama : MAUFUR
NIM : 2321 08 440
JUDUL : PENERAPAN PENDIDIKAN ETIKA PROFESI
PEDAGANG ALUMNI STAIN PEKALONGAN

Yang telah diujikan pada hari Kamis, 16 April 2015 dan dinyatakan
lulus serta diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana strata
satu (S1) dalam ilmu Tarbiyah.

Dewan Penguji :


Drs. H. Ismail. M.Ag
Ketua


Abdul Basith. M.Pd..
Anggota

Pekalongan, April 2015

Ketua



Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M.Ag
NIP. 195101175 199803 1 005

PERSEMBAHAN

Skripsi ini aku persembahkan untuk :

1. Ayahanda yang selalu tabah dan sabar dalam mendidik putra-putranya hingga mampu menapaki kehidupan, ibunda tercinta Sutriyah (Almarhumah) yang aku hormati dan aku kagumi iringan do'a selalu ku bingkiskan semoga mendapat maghfiroh serta mendapat ni'mat yang kekal di sisi Alloh SWT. Amiin ..
2. Istriku tercinta Lailal Hafsa Jannaatina'iem yang selalu setia mendampingi baik dalam suka maupun duka.
3. Anak-anaku tersayang Nadira Fika Akhsana dan Muhammad Fadhli Hafidzin yang selalu menjadi hiburan dikala suntuk.
4. Bapak dan Ibu dosen yang telah memberikan bekal ilmu pendidikan dan pengetahuan hingga saya dapat menyelesaikan studi di STAIN Pekalongan.
5. Guru - guruku yang senantiasa mengajarku hal-hal yang bijak.
6. Teman-teman yang telah membantu dan memberi semangat dalam menyelesaikan skripsi ini, khususnya buat semua responden.
7. Teman-teman seperjuangan mahasiswa jurusan Tarbiyah STAIN Pekalongan.

MOTO

بِقَدْرِ الْكَدِّ تُكْتَسَبُ الْمَعَالِي وَمَنْ طَلَبَ الْعُلَى سَهَرَ اللَّيَالِي

“ Kesuksesan dapat dicapai menurut kadar kerja kerasnya, barang siapa mencari kesuksesan ia harus berjaga semalam suntuk “.

مَنْ اجْتَهَدَ نَجَحَ

“ Barang siapa yang giat pasti sukses “.

ABSTRAK

Maufur. 2015. Penerapan Pendidikan Etika Profesi Pedagang Alumni STAIN Pekalongan. Skripsi Jurusan Tarbiyah Program Studi Pendidikan Agama Islam (PAI) Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan.

Drs. Moh. Muslih, MP.d., Ph.D.

Kata kunci : Ilmu Pendidikan, Etika Profesi, Alumni jurusan Tarbiyah

Ternyata tidak sedikit alumni STAIN Pekalongan yang memiliki profesi diluar bidang keahliannya. Sudahlah pasti untuk memutar arah dari tujuan yang seharusnya dicapai dibutuhkan banyak pemikiran dan pertimbangan yang matang, karena profesi seseorang tentunya berdampak pada masa depan, dalam hal ini ialah mereka para alumni STAIN Pekalongan yang beralih profesi pada bidang tertentu dengan mempertaruhkan kemampuan yang dimiliki untuk meraih kesuksesan dalam hidup. Tentunya ada banyak mimpi yang mereka harapkan dari alih profesi ini, baik masa sekarang maupun untuk masa depan mereka para alumni STAIN Pekalongan.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana implementasi etika berdagang alumni STAIN Pekalongan, dan apa faktor-faktor yang menyebabkan alumni STAIN Pekalongan berprofesi sebagai pedagang. Tujuan penelitian ini adalah: Untuk mendeskripsikan praktek berdagang alumni STAIN Pekalongan. Untuk menemukan faktor-faktor yang menyebabkan alumni STAIN Pekalongan berprofesi sebagai pedagang. Sedangkan kegunaan dari penelitian ini adalah: Sebagai masukan dan bahan pemikiran bagi mahasiswa, dan akademisi di STAIN Pekalongan, bahwa etika hendaknya tidak hanya diamalkan pada lingkungan lembaga pendidikan saja, melainkan kapanpun dan dimanapun kita berada hendaknya kita mempunyai etika dalam kehidupan bermasyarakat.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis pendekatan kualitatif yaitu suatu pendekatan yang menekankan analisisnya pada bentuk kata-kata atau kalimat yang dipisahkan menurut kategori yang ada untuk memperoleh kesimpulan atau keterangan yang jelas dan terperinci. Teknik untuk pengumpulan datanya menggunakan metode observasi, interview dan dokumentasi. Sedangkan dalam menganalisis data kualitatif dengan analisis deskripsi yang bersifat terbuka, penyajiannya bertitik tolak dari data yang terkumpul kemudian disimpulkan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa etika profesi pedagang alumni STAIN Pekalongan baik, mereka mempunyai sifat yang sabar, ramah, ulet dan jujur terhadap konsumen. Adapun faktor yang mempengaruhi mereka memilih profesi pedagang ialah karena meneruskan usaha orang tua, tidak dibawah tekanan, mempunyai jiwa dagang, karena melihat teman yang sukses, tidak terikat dengan waktu, dan untuk menambah penghasilan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat dan kekuasaan-Nya sehingga penulis diberi kemampuan untuk menyelesaikan skripsi ini. Maksud dari penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi syarat yang harus di tempuh dalam menyelesaikan program S1 pada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan. Semoga sholawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga dan sahabat-sahabatnya.

Dalam kesempatan kali ini penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M.Ag., selaku ketua STAIN Pekalongan, yang telah berkenan mengesahkan naskah skripsi ini.
2. Bapak Drs. Moh. Muslih, MP.d., Ph.D. selaku Dosen pembimbing skripsi, yang dengan sabar memberikan bimbingan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Dr. M. Sugeng Sholehuddin, M.Ag, ketua Jurusan Tarbiyah STAIN Pekalongan.
4. Istriku tercinta terima kasih untuk tulusnya kasih sayang, dukungan dan do'a yang diberikan kepada penulis. Serta untaian do'a penulis sembahkan teruntuk anak-anaku, semoga menjadi istri dan anak yang sholeh sholehah.
5. Bapak dan Ibu dosen yang telah membekali ilmu, serta staf akademik atas pelayanannya yang baik selama ini.
6. Keluarga besar Jurusan Tarbiyah STAIN Pekalongan yang telah banyak membantu dalam kelancaran penulisan skripsi ini.

7. Kakak dan adik serta sobat-sobat tercinta yang telah memberikan bantuan moril dan materiil.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian penulisan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT membalas amal baik mereka dengan pahala yang setimpal dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan bagi para pengelola pendidikan serta para pembaca yang budiman.

Pekalongan, April 2015



MAUFUR
232108440

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN NOTA PEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN MOTO	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Kegunaan Penelitian	8
E. Tinjauan Pustaka	9
F. Metode Penelitian.....	16
G. Sistematika Pembahasan	23
BAB II ETIKA DALAM PERDAGANGAN	
A. Etika Dalam perdagangan	25
1. Pengertian Etika	25

2. Hubungan Etika dengan Ilmu Pendidikan	27
3. Etika Berdagang dalam Islam.....	30
B. Implementasi Pendidikan Etika.....	36
1. Etika Kepada Allah	36
2. Etika pada Manusia	37
3. Etika dalam Berdagang	38
BAB III PENERAPAN PENDIDIKAN ETIKA PROFESI PEDAGANG ALUMNI STAIN PEKALONGAN	
A. Profil Alumni jurusan tarbiyah STAIN Pekalongan yang berprofesi sebagai pedagang	50
B. Penerapan Pendidikan Etika Profesi Pedagang Alumni Jurusan Tarbiyah STAIN Pekalongan.....	70
1. Etika Pelayanan Terhadap Konsumen.....	73
2. Etika Menjual Barang.....	81
BAB IV ANALISIS PENERAPAN PENDIDIKAN ETIKA PROFESI PEDAGANG ALUMNI STAIN PEKALONGAN	
A. Analisis terhadap penerapan pendidikan etika dagang alumni STAIN Pekalongan.....	85
B. Analisis terhadap faktor-faktor Alumni STAIN Pekalongan memilih profesi pedagang	88

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	91
B. Saran-Saran	92

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

1. Surat Penunjukan Pembimbing
2. Surat Kesiediaan Penelitian
3. Pedoman Pengumpulan Data
4. Transkrip Wawancara
5. Catatan Lapangan
6. Dokumentasi
7. Daftar Riwayat hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Alumni STAIN Pekalongan bekerja dan menyebar di berbagai tempat. Ada yang bekerja di instansi pemerintah, lembaga pendidikan negeri maupun swasta, menjadi politikus, berwirausaha dan lain sebagainya. Untuk mengkoordinir alumni, pada tahun 2004, STAIN Pekalongan membentuk organisasi ikatan alumni. Lembaga ini dimaksudkan sebagai wahana untuk mengakomodir berbagai kepentingan, pemikiran dan sekaligus merespon berbagai problem yang dihadapi alumni STAIN Pekalongan. Melalui ikatan ini, diharapkan ada jalinan relasi emosional yang kokoh, pertukaran informasi serta membangun *networking* antar pribadi alumni, atau alumni dengan civitas akademika STAIN Pekalongan.

Forum tersebut diharapkan melahirkan pemikiran dan ide partisipasinya dalam ikut serta melakukan aksinya *community empowering*. Dengan demikian, akan mewujudkan kualitas kiprah yang optimal dan profesional alumni di tengah-tengah masyarakat. Ikatan ini juga diharapkan mampu memberi kontribusi pemikiran bagi pengembangan kampus.¹

Sejak lahirnya Jurusan Tarbiyah STAIN Pekalongan 1997-1998, Jurusan Tarbiyah STAIN Pekalongan telah meluluskan sejumlah 2580 alumni program studi S1 PAI dan 1011 mahasiswa program studi D2 PAI total alumni

¹ Album Kenangan Wisuda Sarjana ke-27 Diploma Tiga ke-23, (Pekalongan: STAIN Press, 2013), hlm., 43-44.

3591.² Namun ternyata tidak sedikit dari mereka yang mempunyai profesi diluar keahlian, atau tidak sesuai dengan jurusan pendidikan, kompetensi untuk alumni Jurusan Tarbiyah ialah dibidang tenaga pendidikan, namun pada kenyataanya tidak sedikit alumni yang berprofesi sebagai wirausahawan, hal ini tentunya tidak sesuai dengan bidang pendidikan yang telah mereka tempuh, kebanyakan dari mereka lebih suka berdagang. Hal inilah yang menarik bagi peneliti untuk mendalami berbagai faktor yang menjadikan mereka para alumni lebih suka berdagang, baik itu sebagai sambilan maupun sebagai profesi utama.

Memang ternyata tidak sedikit alumni STAIN Pekalongan yang memiliki profesi diluar bidang keahliannya. Sudahlah pasti untuk memutar arah dari tujuan yang seharusnya dicapai, dibutuhkan banyak pertimbangan dan pemikiran yang matang, karena profesi seseorang tentunya berdampak pada masa depan, dalam hal ini adalah mereka para alumni STAIN Pekalongan yang beralih profesi pada bidang tertentu dengan mempertaruhkan kemampuan yang dimiliki untuk meraih kesuksesan dalam hidup. Tentunya ada banyak mimpi yang mereka harapkan dari alih profesi ini, baik dimasa sekarang maupun untuk masa depan mereka para alumni STAIN Pekalongan.

Berkaitan dengan hal tersebut, tentunya para alumni mempunyai tujuan tertentu terhadap sesuatu yang ingin mereka capai, tujuan mereka sangatlah manusiawi, dimana setiap manusia dipastikan memiliki cita-cita yang ingin

² Moh. Muslih, Zaenal Mustakim, Abdul Khobir, *Persepsi Alumni Jurusan Tarbiyah Terhadap Eksistensi STAIN Pekalongan Sebagai Lembaga Pendidikan Tenaga Keguruan (Studi Survei di Eks-karesidenan Pekalongan)*, Penelitian P3M STAIN Pekalongan, 2011, Tidak diterbitkan, hlm., 96.

diraih. Posisi manusia yang unik didunia ini, segala yang ada dan terjadi mempunyai tujuan. Bakker menegaskan bahwa, manusia itu dikelilingi oleh fenomena alamiah tiada terhingga, masing-masingnya punya tujuan dan pesanya sendiri. Apabila segala yang meliputi manusia itu mempunyai tujuan dan yang lebih tepat menyodorkan suatu maksud tertentu maka eksistensi manusia-pun tidak dapat lepas dari tujuan-tujuan.³ Al-Quran lebih jauh menjelaskan, apapun perbuatan yang dilakukan oleh manusia, harus dikaitkan dengan Allah Swt. Pernyataan ini dinyatakan dalam surat Al-An ‘am (6) : 162

قُلْ إِنَّ صَلَاتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ ﴿١٦٢﴾

Artinya: “*katakanlah: sesungguhnya, sholatku, ibadahku, hidupku, dan matiku adalah bagi Allah, tuhan semesta alam*”

Pada penelitian ini penulis ingin mencari tahu tentang berbagai alasan para alumni STAIN Pekalongan yang memiliki profesi sebagai pedagang/wirausaha, bidang yang ingin peneliti dalami adalah secara khusus fokus pada *Penerapan Ilmu Pendidikan dan Etika dalam Berdagang*. Yaitu apa alasan utama mereka berprofesi sebagai pedagang dan tujuannya, lalu bagaimana cara mereka mengamalkan ilmu yang mereka miliki dalam etika berdagang. Bila berbicara mengenai STAIN Pekalongan pada lembaga pendidikan ini, memiliki beberapa jurusan diantaranya adalah Jurusan Syariah dan Jurusan Tarbiyah.

³Abdurrahman Saleh Abdullah, *Teori-teori Pendidikan Berdasarkan Al-Quran*, (Jakarta: Rineka Cipta,1990), hlm., 129.

Pelaksanaan pendidikan STAIN Pekalongan sendiri terdiri atas beberapa jurusan diantaranya ialah Jurusan Tarbiyah, jurusan ini lahir pada tahun 1997 bersamaan dengan lahirnya STAIN Pekalongan yang secara resmi dibuka oleh Menteri Agama pada 30 juni 1997 di Jakarta. Visi dari Jurusan Tarbiyah adalah: mencetak guru agama Islam yang profesional. Adapun tujuan yang diharapkan adalah menyiapkan Sarjana Pendidikan Islam yang berakhlak mulia, memiliki kemampuan akademik dan profesional dibidang ilmu kependidikan serta mengabdikan ilmunya untuk kepentingan bangsa dan negara..

Kemudian jurusan selanjutnya adalah Jurusan Syariah, jurusan ini merupakan jurusan tertua di STAIN Pekalongan. Adapun kompetensi dari Jurusan Syari'ah adalah untuk menyiapkan lulusan yang bisa menjadi hakim peradilan agama, menjadi advokat, menjadi penghulu, dan menjadi administrator lembaga peradilan. Melihat dari beberapa kompetensi yang ada pada setiap jurusan yang ada di STAIN Pekalongan, sudah pasti bahwa setiap alumni STAIN Pekalongan mempunyai bekal sesuai dengan bidang keahliannya masing-masing. Untuk Jurusan Tarbiyah keahlian yang sesuai ialah menjadi seorang tenaga pendidik, sedangkan Jurusan Syariah bidang keahliannya ialah dalam bidang hukum Islam.

Namun pada kenyataannya banyak dari lulusan STAIN sendiri banyak alumni yang mempunyai beberapa aktivitas bidang pekerjaan selain kebanyakan dari mereka menjadi seorang pendidik diantaranya ada yang berprofesi sebagai wirausahawan (pedagang) ataupun berprofesi ganda, yaitu

selain sebagai seorang pendidik mereka juga punya usaha sampingan sebagai seorang pedagang.

Dari alasan mereka berdagang tentunya juga didasari oleh berbagai macam tujuan dan keinginan, ada yang karena tuntutan ekonomi, aji mumpung, meneruskan usaha orang tua, sebagai usaha sampingan, karena terpaksa tidak ada pekerjaan lain, untuk mengisi waktu luang, dan juga ada yang memang menyukai pekerjaan tersebut untuk mencari nafkah keluarga. Etika mereka dalam berdagang tentunya juga bervariasi dan mengalami naik turun hal ini pada umumnya di pengaruhi oleh beberapa sebab. Prilaku mereka juga tidak selalu stabil dan kadang terpengaruh oleh suasana disekitarnya, seperti sikap pelanggan dan sebagainya.

Diantara beberapa hal yang menarik dan perlu diketahui ialah dalam dunia perdagangan sangat rentan terjadi kecurangan dan ketidak jujuran, selain itu juga penulis ingin tahu bagaimana sikap mereka terhadap pembeli maupun sesama pedagang, dan bagaimana sikap mereka terhadap barang yang diperdagangkan serta bagaimana pula pemahaman dan pengamalan mereka terhadap syarat jual beli dalam Islam. Apakah alumni STAIN mempunyai sikap seperti pedagang pada umumnya atukah jauh lebih baik dalam hal kejujuran dan perilaku terhadap masyarakat maupun barang yang diperdagangkan, karena alumni STAIN dapat penulis kategorikan sebagai seorang yang berilmu dan mengerti tentang syarat dan rukun perdagangan. Bagaimana cara mereka mengamalkan ilmu pendidikan yang telah mereka dapatkan selama kuliah di STAIN Pekalongan, apakah mereka amalkan

dalam melaksanakan pekerjaannya sebagai seorang pedagang yang mempunyai dasar pendidikan Islam. Dari masalah diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “ PENERAPAN PENDIDIKAN ETIKA PROFESI PEDAGANG ALUMNI STAIN PEKALONGAN.”

B. RUMUSAN MASALAH

Mengacu dari judul dan latar belakang yang telah dipaparkan diatas, maka penulis mengambil permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi etika berdagang alumni STAIN Pekalongan?
2. Apa faktor-faktor yang menyebabkan alumni STAIN Pekalongan berprofesi sebagai pedagang?

Guna memperoleh gambaran yang jelas dan menghindari terjadinya interpretasi yang keliru, maka terlebih dahulu penulis menjelaskan maksud dari judul ini, dan dari beberapa judul diatas ada beberapa istilah yang perlu dijelaskan sebagai berikut:

Etika dimaksud penulis ialah seseorang yang berdagang bertujuan mencari keuntungan dan keberkahan. Keberkahan usaha adalah kemantapan dari usaha itu dengan memperoleh keuntungan yang wajar dan diridhoi Allah Swt.⁴

Dagang penulis artikan sama dengan kegiatan jual beli, yaitu akad yang dilakukan antara penjual dan pembeli karena ada akad yang diakadkan.⁵

⁴ Burhanuddi Salam, *Etika Sosial Asas Moral dalam Kehidupan Manusia*, (Bandung: Rineka Cipta, 1996), hlm., 22.

⁵ MGMP PAI Kabupaten Pekalongan, *Buku Latihan Siswa Pendidikan Agama Islam untuk SMA Kelas XI*, (Karanganyar:Pratama Mitra Aksara,2012). hlm., 40.

Jual beli yang dimaksud dalam judul ini adalah jual beli alat tulis kantor, pakaian, sembako, pernak pernik dan sebagainya.

Alumni STAIN Pekalongan adalah mereka yang pernah mengikuti pendidikan dan telah menyelesaikan studinya di STAIN Pekalongan dengan menyandang gelar dan berijazah. Alumni yang penulis maksud adalah dari Jurusan Tarbiyah.

C. TUJUAN PENELITIAN

Dalam format penulisan tujuan penelitian kualitatif yang lebih sederhana dan mudah, Creswell (2008) mengemukakan, yaitu *“The purpose of this qualitative study will be to (explore/discover/understand/describe), (the central phenomenon) for (participant) at (reseach site)”*. Apabila diartikan, “Tujuan dari penelitian kualitatif ini adalah untuk (eksplorasi/ menemukan/ memahami/ menggambarkan), (central phenomenon) terhadap (subjek penelitian) pada (lokasi penelitian).⁶

Berdasarkan rumusan masalah yang ada, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mendeskripsikan praktik etika berdagang alumni STAIN Pekalongan.
2. Untuk menemukan faktor-faktor yang menyebabkan alumni STAIN Pekalongan berprofesi sebagai pedagang.

⁶ Haris Herdiansyah, *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial*, (Jakarta:Salemba Humanika, 2012), hlm., 90.

D. KEGUNAAN PENELITIAN

Kegunaan dari penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Sebagai sumber wawasan, informasi dan pemikiran dalam melakukan penelitian ilmiah tentang penerapan pendidikan etika profesi pedagang alumni STAIN Pekalongan.

2. Secara Praktis

Sebagai masukan dan bahan pemikiran bagi mahasiswa, dan akademisi di STAIN Pekalongan, bahwa etika hendaknya tidak hanya diamalkan pada lingkungan lembaga pendidikan saja, melainkan kapanpun dan dimanapun berada hendaknya kita mempunyai etika dalam kehidupan bermasyarakat.

E. TINJAUAN PUSTAKA.

1. Analisis Teori

Nabi Muhammad menjadi model terbaik praktik perniagaan, bahkan sebelum beliau menjadi Rasul dan sebelum Al-quran turun. Nabi Muhammad keluar dari “standar” bertindak dan berpikir pedagang kebanyakan pada masa itu yang penuh tipu muslihat dengan berbagai motif dan modus kecurangan. Beliau muncul dengan “standar” baru, yakni perdagangan yang jujur dan saling menguntungkan. Sadar atau tak sadar, pada saat itu, sebelum diangkat sebagai Rasulullah, Nabi Muhammad telah melakukan tugas profetiknya.

Rasulullah SAW Menyuntikkan nilai-nilai baru dalam tatanan jahiliah pada saat itu, yakni nilai-nilai etika moral perdagangan, dimana perdagangan itu harus selalu dilandasi saling percaya, dan memberikan keuntungan kepada kedua belah pihak yang melakukan transaksi, kepercayaan (*trust*) muncul, apabila pada praktiknya, sang pedagang mampu menunjukkan kapasitas kejujurannya dalam praktik perniagaan.

Pada masa yang lalu sampai masa kekinian, era model perdagangan modern berkembang, “kejujuran” tetap menjadi aset yang sangat berarti dan penentu bagi eksistensi dan perkembangan perdagangan, yang dalam teori modern sering disebut sebagai ” *social capital*”. Mengutip Francis Fukuyama, *TRUST*, menjadi modal yang sangat penting bahkan paling penting dalam pergaulan ekonomi global. Nabi Muhammad sudah mempraktikan dan mengajarkannya kepada umatnya, sebelum teori-teori modern melihat unsur moral ini sangat penting dalam perekonomian, sayangnya kebanyakan dari kita alpha terhadap pesan yang diajarkan Rasulullah.⁷

Etika sebagai suatu ilmu, merupakan salah satu cabang dari filsafat. Sifatnya praktis, normatif dan fungsional, sehingga dengan demikian merupakan suatu ilmu yang langsung berguna dalam pergaulan hidup sehari-hari. Etika juga dapat menjadi asas dan menjiwai norma-norma

⁷ Danhil Anzar Simanjuntak, ‘Etika Perniagaan Nabi Muhammad’, Republika CO.ID. <http://arbyelmuttaqin1.blogspot.com/2013-12-01-archive.html>. Diakses, 25 Oktober 2014.

dalam kehidupan, di samping sekaligus memberikan penilaian terhadap corak perbuatan seseorang sebagai manusia.⁸

Pekerjaan bisnis pada masa lalu belum menarik bagi anak muda dibandingkan dengan masa sekarang. Hal ini tidak terlepas dari latar belakang sejarah pekerjaan bisnis di negara kita. Latar belakang filosofis profesi bisnis di Indonesia kurang begitu menguntungkan. Mengapa? Masalah ini dapat kita telusuri dengan menoleh jauh kebelakang, ke masa silam, masa terjadinya pembauran kebudayaan dengan berbagai bentuk budaya asing yang diwarisi memberi tempat pada fungsi dan profesi pengusaha. Dalam sistem kasta Hindu, praktisi bidang bisnis, saudagar terletak pada hierarki ketiga setingkat di atas kasta rakyat jelata (sudra). Ulama dan pamong praja atau birokrat menduduki rangking lebih tinggi dari saudagar.

Kegiatan perdagangan di negara kita mulai banyak dikenal dengan masuknya para pedagang Arab yang beragama Islam sambil menyebarkan ajaran Islam di kalangan penduduk. Kemudian perdagangan berkembang pula pada zaman penjajahan Belanda dengan VOC-nya. Banyak isu negatif tampak dalam praktik dagang, baik perdagangan oleh bangsa Arab maupun perdagangan oleh pihak penjajah.

Rakyat Indonesia yang sebagian besar beragama Islam lupa, tidak banyak mengetahui akan ajaran Islam tentang pekerjaan dibidang bisnis. Pernah Rasulullah SAW ditanya oleh para sahabat. "Pekerjaan apakah

⁸ Istighfarotur Rahmanyah, *Pendidikan Etika Konsep Jiwa dan Etika Perspektif Ibnu Miskawaih dalam Kontribusinya di Bidang Pendidikan*, (Malang: UIN-Maliki Press, 2010), hlm., 64.

yang paling baik ya Rasulullah?” Rasulullah menjawab, “*Seseorang bekerja dengan tanganya sendiri dan setiap jual beli yang bersih*”(HR al-Bazzar). Jual beli yang bersih berarti sebagian dari kegiatan profesi bisnis. Selain itu para ulama telah sepakat mengenai kebaikan pekerjaan dagang (jual-beli), sebagai perkara yang telah dipraktikkan sejak zaman Nabi hingga masa kini.

Dalam hadis lain Rasulullah bersabda:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ التَّاجِرُ الصَّدُوقُ
الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ (رواه الترمذی)

Artinya: “Dari Abu Said Radhiyallahu Anhu., katanya: Rasulullah Saw. Bersabda: Pedagang yang jujur lagi terpercaya, adalah bersama-sama para Nabi, orang shadiqiin dan para syuhada”(HR Tirmizi dan hakim).

Memang demikian berdagang atau berbisnis harus dilandasi dengan kejujuran. Apabila orang berbisnis tidak jujur, maka tunggulah kehancurannya. Dan apabila ia jujur maka ia akan mendapat keuntungan dari segala penjuru yang tidak ia duga dari mana datangnya, demikian menurut ajaran agama.⁹

Pada dataran ekonomi konsep keseimbangan/kesejajaran menentukan konfigurasi aktivitas-aktivitas distribusi, konsumsi serta produksi yang terbaik, dengan pemahaman yang jelas bahwa kebutuhan seluruh anggota masyarakat yang kurang beruntung dalam masyarakat Islam didahulukan atas

⁹ Buchari Alma, *Pengantar Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm., 15.

sumber daya riil masyarakat. Tidak terciptanya keseimbangan sama halnya dengan terjadinya kedhaliman. Hal ini jelas tidak dibenarkan dalam Islam.

Dengan demikian, Islam menuntut keseimbangan/kesejajaran antara kepentingan diri dan kepentingan orang lain, antara kepentingan si kaya dan si miskin, antara hak pembeli dan hak penjual dan lain sebagainya. Artinya, hendaknya sumber daya ekonomi itu tidak hanya terakumulasi pada kalangan orang atau kelompok tertentu semata, karena jika hal ini terjadi berarti kekejaman yang berkembang di masyarakat. Bukankah orang lain juga mempunyai hak yang sama setelah mereka menunaikan kewajibannya masing-masing.¹⁰

Dalam membahas etika sebagai ilmu yang menyelidiki tentang tanggapan kesusilaan atau etis, yaitu sama halnya dengan moral. Etika terbagi dalam dua macam yaitu, *etika deskriptif* ialah etika dimana objek yang dinilai sikap dan perilaku manusia dalam mengejar tujuan hidupnya sebagaimana adanya, ini tercermin pada situasi dan kondisi yang telah membupotensi di masyarakat secara turun temurun. *Etika deskriptif* berbicara mengenai fakta apa adanya, yaitu mengenai nilai dan polaperilaku manusia sebagai suatu fakta yang terkait dengan situasi dan realitas kongkret yang mempunyai potensi. Yang kedua ialah *Etika Normatif* yaitu sikap dan perilaku manusia atau masyarakat sesuai dengan norma dan moralitas yang ideal. Menurut Burhanuddin Salam *etika normatif* ialah etika yang berusaha menetapkan

¹⁰ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam*, (Malang: UIN Malang Press, 2007), hlm., 15.

berbagai sikap dan pola perilaku ideal yang seharusnya dijalankan oleh manusia, apa yang bernilai dalam hidup ini.

Pada prinsipnya, berusaha dan berikhtiar mencari rizki itu adalah wajib, namun agama tidak mewajibkan memilih suatu bidang usaha dan pekerjaan. Setiap orang dapat memilih usaha dan pekerjaan sesuai dengan bakat, kertampilan dan faktor-faktor lingkungan masing-masing. Salah satu bidang pekerjaan yang boleh dipilih adalah berdagang sepanjang tuntunan syariat Allah SWT dan Rasul-Nya. Pada prinsipnya, hukum jual beli/dagang dalam Islam adalah halal.¹¹ Agar penelitian ini dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah, maka perlu adanya kajian-kajian karya ilmu maupun buku yang berkenaan dengan masalah yang diteliti. Adapun beberapa buku tersebut adalah sebagai berikut :

Menurut Ahmad Amin dalam bukunya *Etika Ilmu Akhlak*, mengemukakan bahwa pendidikan itu adalah sebagian alat untuk mencapai kemerdekaan dan alat untuk hidup yang tinggi.¹² Menurut Faisal Badroen, dkk dalam buku yang berjudul *Etika Bisnis Dalam Islam*, mengemukakan bahwa etika adalah studi sistematis tentang tabi'at, konsep nilai, baik, buruk, harus, benar, salah dan lain sebagainya dan prinsip-prinsip umum yang membenarkan kita untuk mengalokasikanya atas apa saja. Disini etika dapat

¹¹ Sohari Sahrani, Ru'fah Abdullah, *Fikih Muamalah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2002), hlm., 88.

¹² Ahmad Amin, alih bahasa Farid Ma'ruf, *Etika (Ilmu Akhlak)*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1995), hlm. 186.

dimaknai sebagai dasar moralitas seseorang dan disaat bersamaan juga sebagai filsufnya dalam berperilaku.¹³

Dalam buku yang berjudul *Materi Pokok Fiqih II*, karangan Mudjahit, dkk, menurut Sayyid Sabiq (h:126) mendefinisikan: jual beli ialah pertukaran harta dengan harta atas dasar saling merelakan. Atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan. Adapula yang mendefinisikan: jual beli ialah pertukaran barang dengan barang, atau penukaran barang dengan uang antara si penjual dan si pembeli dengan cara tertentu yang telah disepakati.¹⁴

2. Kerangka Berpikir

Pendidikan etika ialah proses membimbing manusia dari kegelapan, kebodohan untuk mencapai pencerahan pengetahuan. Dalam arti luas, pendidikan etika secara formal meliputi segala hal yang memperluas pengetahuan etika manusia tentang dirinya sendiri dan tentang dunia tempat mereka hidup. Pendidikan etika diartikan sebagai pelatihan mental dan fisik yang menghasilkan manusia berpotensi tinggi untuk melaksanakan tugas kewajiban dan tanggung jawab dalam masyarakat.

Pendidikan etika merupakan suatu proses mendidik, membentuk dan memberikan latihan mengenai etika dan kecerdasan berfikir, baik yang bersifat formal maupun informal. Pendidikan etika merupakan ajaran yang berbicara tentang baik dan buruk, yang menjadi ukurannya adalah akal. Etika juga dapat diartikan sebagai usaha manusia untuk memakai akal budi, potensi pikirannya

¹³ Faisal Badroen, *et al.*, *Etika Bisnis Dalam Islam* (Jakarta: kencana Prenada Media, 2007), hlm., 5.

¹⁴ Mudjahit, *et al.*, *Materi Pokok Fiqih II* (Direktorat Jenderal Pembina Kelembagaan Agama Islam Departemen Agama, 2000), hlm., 427.

untuk memecahkan masalah bagaimana ia harus hidup menjadi baik.¹⁵ Islam memang menghalalkan usaha perdagangan, perniagaan dan atau jual beli. Namun tentu saja untuk orang yang menjalankan usaha perdagangan secara Islam, dituntut menggunakan tata cara khusus, ada aturan mainnya yang mengatur bagaimana seharusnya seorang Muslim berusaha dibidang perdagangan agar mendapatkan berkah dan ridha Allah SWT di dunia dan akhirat.

Aturan main perdagangan Islam, menjelaskan berbagai etika yang harus dilakukan oleh para pedagang Muslim dalam melaksanakan jual beli. Dan diharapkan dengan menggunakan dan mematuhi etika perdagangan Islam tersebut, suatu usaha perdagangan dan seorang Muslim akan maju dan berkembang pesat lantaran selalu mendapat berkah Allah SWT di dunia dan akhirat. Etika perdagangan Islam menjamin, baik pedagang maupun pembeli, masing-masing akan saling mendapat keuntungan.¹⁶

Tujuan pendidikan merupakan gambaran dari falsafah atau pandangan hidup manusia, baik secara personal maupun kolektif. Tujuan pendidikan yang dikemukakan oleh Hummel dalam buku *Pengantar Filsafat Pendidikan*, mengandung tiga komponen nilai yaitu: Pertama *Autonomy*, yaitu memberi kesadaran, pengetahuan, dan kemampuan secara maksimum kepada individu maupun kelompok untuk hidup mandiri, dan hidup bersama dalam kehidupan yang lebih baik. Kedua *Equity* (keadilan) berarti bahwa tujuan pendidikan

¹⁵Istighfarotur Rahmadiyah, *Op. cit.*, hlm., 90-91.

¹⁶ Izzuddin Khatib At Tamimi. "Al'Amal Fil Islam, Bisnis Islam alih bahasa Azwier Butun, Fikahati Aneska: Jakarta. <http://pengusahamuslim.com/etika-pengusaha-muslim/#.VEtnnSigyKE>. Diakses, 25 Oktober 2014.

tersebut harus memberi kesempatan kepada seluruh warga masyarakat untuk dapat berpartisipasi dalam kehidupan ekonomi dengan memberinya pendidikan dasar yang sama. Ketiga, *survival* yang berarti bahwa dengan pendidikan akan menjamin pewarisan potensi dari satu generasi kegenerasi berikutnya.¹⁷

F. METODE PENELITIAN

1. Jenis dan Desain Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan model studi kasus, model ini memfokuskan pada kasus tertentu. Yaitu menggali informasi secara mendalam terhadap gambaran dan kegiatan alumni STAIN Pekalongan yang berwiraswasta dalam hal ini berdagang, penulis ingin menggali informasi secara mendalam dari beberapa sumber secara mendetail dan mendalam dan untuk menelaah terhadap kegiatan perdagangan yang dilakukan oleh alumni STAIN Pekalongan.

Sehingga dengan terkuaknya informasi dari para alumni dan sumber lain yang kaya akan konteks, kaitanya dengan etika dagang para alumni, maka akan juga diketahui beberapa faktor yang mempengaruhi etika dan profesi alumni STAIN Pekalongan. Apakah bekal ilmu pendidikan yang mereka dapatkan selama kuliah dapat diamalkan dalam kehidupan bermasyarakat, ataukah ada faktor lain yang ikut mempengaruhi.

¹⁷ Istighfarotur Rahmanyah, *Op. cit.*, hlm., 55.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah penelitian yang menekankan pada *quality* atau hal terpenting suatu barang atau jasa. Hal terpenting suatu barang atau jasa yang berupa kejadian, fenomena, dan gejala sosial adalah makna di balik kejadian tersebut yang dapat dijadikan pelajaran berharga bagi pengembangan konsep teori.¹⁸ Jenis penelitian ini digunakan untuk memberikan informasi tentang etika dalam berdagang yang dilakukan oleh alumni STAIN Pekalongan. Peneliti menguraikan dan menjelaskan secara komprehensif mengenai berbagai aspek seorang individu, suatu kelompok, suatu organisasi, suatu komunitas, suatu program, atau suatu situasi sosial.¹⁹

2. Sampel Data Subyek Penelitian

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini ialah menggunakan teknik *purposive sampling*, sampel ini mempunyai suatu tujuan dan dilakukan dengan sengaja, cara penggunaan sampel ini diantara populasi sehingga sampel tersebut dapat mewakili karakteristik populasi yang telah dikenal sebelumnya.

Dalam penelitian ini subyek yang dijadikan sampel penelitian berjumlah empat pemilik usaha dalam bidang yang berbeda, dan dipilih secara acak, baik dari usahanya maupun tahun lulusnya, penulis tidak menentukan kriteria tahun kelulusan dari subyek penelitian. Alasan penulis

¹⁸ M. Djunaidi Ghony, Fauzan Almanshur, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jogjakarta: Ar-ruzz Media, 2012), hlm. 25.

¹⁹ Deddy Mulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004), hlm., 201.

hanya mengambil empat sampel tersebut dikarenakan dinilai penulis sudah dapat mewakili karakter para pedagang yang disesuaikan dengan tujuan penelitian. Penggunaan teknik ini senantiasa berdasarkan kepada pengetahuan tentang ciri-ciri tertentu yang telah didapat dari populasi sebelumnya.²⁰Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: subyek atau obyek dengan kualitas karakteristik tertentu yang ditentukan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulan. Subyek penelitian adalah keseluruhan unit atau individu dalam ruang lingkup yang ingin diteliti. Dalam hal ini ialah mereka alumni STAIN Pekalongan yang berprofesi sebagai pedagang.

Dalam penelitian ini, subyek penelitian dipilih secara *Purposive Sampling* ini merupakan metode penetapan sampel berdasarkan kriteria tertentu. Peneliti harus menentukan kriteria siapa yang layak dijadikan sample penelitian.²¹Yaitu untuk mengetahui “Penerapan dan faktor yang mempengaruhi penerapan pendidikan etika dagang alumni STAIN Pekalongan”. Prosedur pengambilan subyek penelitian menggunakan *Snowball Sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang pada mulanya berjumlah kecil, tapi makin lama makin banyak dan pengambilan data baru berhenti sampai informasi yang didapatkan dinilai telah cukup. Subyek yang diambil diarahkan menurut tujuan penelitian saja bukan pada besarnya subyek.

²⁰ Mardalis, *Metode Penelitian pendekatan Proposal*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hlm., 58.

²¹ Etta Mamang Sangadji, Sopiah, *Metodologi Penelitian Pendekatan Praktis dalam Penelitian*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2010), hlm., 188.

Pada pengambilan data terhadap subyek penelitian dilakukan dengan teknik wawancara tidak terstruktur, yaitu seorang peneliti bebas menentukan fokus masalah wawancara, kegiatan wawancara mengalir seperti dalam percakapan biasa, yaitu mengikut dan menyesuaikan dengan situasi dan kondisi responden.²²Pertanyaan yang dilakukan oleh pewawancara dan jawaban yang diperoleh sangat fleksibel.

Adapun kriteria subyek penelitian adalah :

- a. Adalah Alumni STAIN Pekalongan Jurusan Tarbiyah yang berprofesi sebagai pedagang, yang dipilih secara acak dan tidak berdasarkan tahun kelulusan.
- b. Mau dan mampu berpartisipasi menjadi subjek penelitian tanpa paksaan.

3. Sumber Data

Sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini terdiri dari dua sumber data, yaitu:

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data utama atau pokok dalam penelitian, data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama. Yang termasuk dalam sumber data primer adalah alumni STAIN Pekalongan Jurusan Tarbiyah yang berprofesi sebagai pedagang. Disini yang dijadikan subyek penelitian adalah Pedagang Busana Muslim, Pedagang ATK dan Fotocopy, Pedagang Perabot Rumah Tangga.

²² Iskandar, *Metodologi Penelitian Pendidikan dan Sosial* (Jakarta: Gaung Persada Press, 2008), hlm., 217-218.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data yang melengkapi dan menunjang sumber data primer. Yang termasuk sumber data sekunder adalah buku-buku penunjang, dan orang disekitar yang terkait dalam usaha perdagangan seperti: anggota keluarga, karyawan dan konsumen.

4. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data dilakukan oleh peneliti sendiri dengan dibantu beberapa orang secara bergantian yang ditugasi mengambil gambar dokumentasi dengan kamera foto. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Untuk melakukan observasi dituntut seorang peneliti harus berperan serta dalam kegiatan-kegiatan atau aktifitas-aktifitas subjek yang sesuai dengan tema atau fokus masalah yang ingin dicari jawabanya.²³Metode ini digunakan peneliti untuk mendapatkan informasi sedetail mungkin tentang kegiatan perdagangan kaitannya dengan etika alumni STAIN Pekalongan .

b. Wawancara

Wawancara dilakukan oleh peneliti dengan subjek penelitian yang terbatas. Untuk memperoleh data yang memadai sebagai cross check, seorang peneliti dapat menggunakan beberapa teknik wawancara yang sesuai dengan situasi dan kondisi subjek yang terlibat dalam interaksi

²³*Ibid.*, hlm., 214.

sosial yang dianggap memiliki pengetahuan, mendalami situasi dan mengetahui informasi untuk mewakili informasi atau data yang dibutuhkan untuk menjawab fokus penelitian.²⁴ Dalam wawancara penulis menggunakan wawancara tak terstruktur hal ini bertujuan agar suasana saat wawancara dari penanya maupun sumber merasa rileks dan tidak kaku sehingga diharapkan informasi yang diperoleh akan lebih lengka dan alami tanpa dibuat-buat.

c. Dokumentasi

Dokumentasi atau dokumen meliputi materi (bahan): seperti foto, video, film, memo, surat, diary, rekaman kasus klinis, dan sebagainya yang dapat digunakan sebagai bahan informasi penunjang, dan sebagai bagian berasal dari kajian kasus yang merupakan sumber data pokok berasal dari hasil observasi partisipan dan wawancara mendalam.²⁵ Metode ini digunakan untuk memperoleh gambaran dan informasi yang sangat erat hubungannya dengan penelitian, yaitu keadaan ataupun tempat usaha perdagangan, perilaku dan etika para pedagang yang berasal dari alumni STAIN Pekalongan.

5. Teknik Pengolahan dan Analisa Data

Menelaah seluruh data adalah data yang diperoleh dari berbagai sumber yaitu wawancara dengan alumni STAIN Pekalongan yang berprofesi sebagai pedagang yang kaitanya dengan etika dan informan lain yang dirasa perlu, dan dokumen yang didapatkan dari cara berdagang yaitu:

²⁴*Ibid.*, hlm., 217.

²⁵*Ibid.*, hlm., 199.

meliputi cara melayani pembeli, waktu transaksi, keadaan barang yang diperjual belikan, perlakuan terhadap barang dagangan dan etika dalam jual beli, yang dilakukan oleh alumni STAIN yang berprofesi sebagai pedagang, foto hasil pendokumentasian dilapangan ketika penelitian dilakukan yang meliputi foto wawancara peneliti dengan subyek penelitian dan informan, data tersebut kemudian dibaca, dipelajari dan ditelaah kembali.

Mereduksi data yaitu pengabungan dan penyeragaman segala bentuk data yang diperoleh dari sumber informasi yaitu alumni yang berdagang dalam bentuk tulisan yang akan dianalisis, reduksimerupakan usaha membuat rangkuman yang inti, proses dan pernyataan pernyataan yang perlu dijaga, sehingga tetap berada didalamnya. Dengan reduksi data peneliti akan mendapatkan data sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Yaitu untuk mengetahui bagaimana gambaran ilmu pendidikan dalam etika berdagang, faktor yang mempengaruhi dalam etika dagang, dan faktor yang menyebabkan alumni berprofesi sebagai pedagang. Adapun cara reduksi data dalam penelitian ini adalah: identifikasi satuan (unit). Pada mulanya diidentifikasi adanya satuan, yaitu bagian terkecil yang ditemukan dalam data yang memiliki makna bila dikaitkan dengan fokus, tujuan dan masalah penelitian.

G. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Untuk memudahkan pembahasan, maka penulis membagi skripsi ini menjadi 5 Bab. Di mana ada uraian yang saling terkait dan saling berkesinambungan antara Bab yang satu dengan yang lainnya. Adapun uraiannya adalah sebagai berikut:

Bab I : Pendahuluan, dalam bab ini memuat tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab II : Etika dalam Perdagangan, dalam bab ini memuat etika yang meliputi: pengertian etika, hubungan etika dengan ilmu pendidikan, etika berdagang dalam Islam. Implementasi pendidikan etika, meliputi: etika kepada Allah, etika kepada manusia, etika dalam berdagang

BAB III : Deskripsi hasil penelitian yang berisi tentang: Profil alumni jurusan tarbiyah STAIN Pekalongan yang meliputi: biografi, jenis usaha, faktor yang menyebabkan memilih profesi sebagai pedagang. Penerapan pendidikan etika profesi pedagang alumni jurusan tarbiyah STAIN Pekalongan, meliputi: pelayanan terhadap konsumen, etika dalam menjual barang.

BAB IV : Berisi hasil penelitian dan pembahasan yang meliputi: analisis terhadap penerapan pendidikan etika dagang alumni STAIN Pekalongan, analisis terhadap faktor-faktor alumni STAIN Pekalongan memilih pekerjaan sebagai pedagang.

BAB V : Penutup yang berisi kesimpulan dan saran-saran serta bagian terakhir atau pelengkap yang memuat: daftar pustaka, lampiran-lampiran dan daftar riwayat hidup.

BAB V

PENUTUP

Atas dasar hasil penelitian dan hasil analisis yang telah dikemukakan pada bab tiga dan bab empat, pada bab ini akan disampaikan kesimpulan, kesimpulan dari hasil penelitian dan analisis semuanya merujuk pada permasalahan dan tujuan penelitian yang telah diuraikan pada bab pendahuluan. Pada bab penutup ini akan memberikan kesimpulan dan saran-saran.

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap alumni Jurusan Tarbiyah STAIN Pekalongan yang memiliki profesi sebagai pedagang, dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Implementasi Etika Dagang Alumni STAIN Pekalongan.

Setelah melalui analisis hasil wawancara dalam penelitian ini didapatkan kesimpulan bahwa alumni yang berprofesi sebagai pedagang telah menerapkan pendidikan etika mereka dalam kegiatan perdagangan. Hal ini dapat dilihat bagaimana cara mereka dalam melayani pembeli, rata-rata mereka menanamkan sikap sabar, ramah, dan jujur kepada siapapun terutama pada pembeli yang didukung dengan keuletan dalam berusaha.

2. Faktor-Faktor yang Menyebabkan Alumni STAIN Pekalongan Berprofesi Sebagai Pedagang.

- a) Karena meneruskan usaha orang tua.
- b) Untuk mencari penghasilan tambahan.

- c) Merasa mempunyai jiwa dagang.
- d) Melihat teman yang sukses dalam berdagang.
- e) Tidak terikat dengan waktu.
- f) Tidak dibawah tekanan.

B. Saran

1. Dengan adanya penelitian ini, diharapkan lebih banyak lagi mahasiswa yang melakukan penelitian tentang pendidikan etika profesi, baik yang bekerja di sektor formal maupun informal, sehingga dapat melengkapi penelitian yang telah ada.
2. Bahwa dalam mengamalkan etika pendidikan hendaknya tidak hanya disekolah saja, akan tetapi hendaknya dimanapun kita berada kita tidak melanggar etika dalam kehidupan bermasyarakat.
3. Bagi siapapun yang mempunyai profesi dagang jangan pernah bergantung pada nasib, inovasi sangat diperlukan dalam menjalankan usaha.
4. Sebagai entrepreneur muslim hendaklah selalu menjaga dan menerapkan akhlakul karimah dalam berbisnis.
5. Bagi institusi STAIN Pekalongan penulis memberikan saran untuk SKS mata kuliah kewirausahaan mungkin bisa ditambah, hal ini dikarenakan tidak semua Alumni Jurusan Tarbiyah berprofesi sebagai pendidik. Mereka banyak juga yang berprofesi menjadi pengusaha, sehingga bisa menjadi bekal bagi mereka yang menekuni profesinya tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Abdurahman Saleh. 1990. *Teori-teori Pendidikan Berdasarkan Al-Quran*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Amin, Ahmad. 1995. *Etika (Ilmu Akhlak)*, (Alih Bahasa Farid Ma'ruf). Jakarta: Bulan Bintang.
- Album Kenangan Wisuda Sarjana Ke-27 dan Diploma Tiga Ke-23. 2013. Pekalongan: STAIN Press.
- Alma, Buchari. 2012. *Pengantar Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Aedy, Hasan. 2007. *Indahnya Ekonomi Islam*. Bandung: Alfabeta.
- Abdullah, M. Yatimin. 2006. *Pengantar Studi Etika*. Jakarta: Grafindo Persada.
- Ali, Mohammad Daud. 2006. *Pendidikan Agama Islam*. Jakarta: Prenada Media Group.
- At Tamimi, Izuddin Khatib. " Al A'mal Fil Islam, Bisnis Islam". Alih Bahasa Azwier Butun. Jakarta: Fikahati Aneska. <http://pengusahamuslim.com/etika-pengusaha-muslim/#>. VetnnSigyKE. Diakses, 25 Oktober 2015.
- Badroen, Faisal, dkk. 2007. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Kencana Prenada Media.
- Bertens, K. 2005. *Etika*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Djakfar, Muhammad. 2007. *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam*. Malang: UIN Malang Press.
- Ernawan, Erni R. 2011. *Business Ethnics*. Bandung: Alfabeta.
- Ghony, M. Djunaidi dan Fauzan Almanshur. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jogjakarta: Ar-ruzz Media.
- Herdiansyah, Haris. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Iskandar. 2008. *Metodologi Penelitian Pendidikan dan Sosial*. Jakarta: Gaung Persada Press.

- Kasali, Rhenald. 2011. *Wira Usaha Muda Mandiri*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Kuzari, Achmad. 2006. *Lembaga Perekonomian Umat Kajian Responsif Berdasarkan Al-Quran dan Al-Hadist*. Pekalongan: STAIN Pekalongan Press.
- Mulyana, Deddy. 2004. *Metodologi Penelitian Kualitatif Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mardialis. 2010. *Metode Penelitian Pendekatan Proposal*. Jakarta: Bumi Aksara.
- MGMP PAI Kabupaten Pekalongan. 2012. *Buku Latihan Siswa Pendidikan Agama Islam untuk SMA Kelas IX*. Karanganyar: Pratama Mitra Aksara.
- Mudjahit, dkk. 2000, *Materi pokok Fiqih II*. Direktorat Jenderal Pembina Kelembagaan Agama Islam Departemen Agama.
- Muslih, Moh. Zaenal Mustakim dan Abdul Khobir. 2011. "Persepsi Alumni Jurusan Tarbiyah Terhadap Eksistensi STAIN Pekalongan Sebagai Lembaga Pendidikan Tenaga Keguruan (Studi Survei di Eks-karesidenan Pekalongan)". Pekalongan: Penelitian P3M STAIN Pekalongan.
- Rasyid, Sudrajat. Muhammad Nasri dan Sundarini 2006. *Kewirausahaan Santri Bimbingan Santri Mandiri*. Jakarta: Citrayudha.
- Rahmaniyah, Istighfarotur. 2010. *Pendidikan Etika Konsep Jiwa dan Etika Perspektif Ibnu Miskawaih dalam Kontribusinya di Bidang Pendidikan*. Malang: UIN-Maliki Press.
- Sahrani, Sohari dan Rufah Abdullah. 2002. *Fiqih Muamalah*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan . 2007. *Pedoman Penyelenggaraan Pendidikan*. Pekalongan: STAIN Pekalongan Press.
- Sangadji, Etta Mamang dan Sopiiah. 2010. *Metodologi Penelitian Pendekatan Praktis dalam Penelitian*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Saebani, Beni Ahmad dan Abdul Hamid. 2010. *Ilmu Akhlak*. Bandung: Pustaka Setia.
- Salam, Burhanudin. 1996. *Etika Sosial Asas Moral dalam Kehidupan Manusia*. Bandung: Rineka Cipta.

Simanjuntak, Danhil Anzar. "Etika Perniagaan Nabi Muhammad". Republika.
CO. ID. <http://arbylmuttaqien1.Blogspot.com/2013-12-01-archive-html>.
Diakses, 25 Oktober. 2014.

Zubair, Achmah Charis. 1987. *Kuliah Etika*. Jakarta: Rajawali.

PEDOMAN PENGUMPULAN DATA

Dalam menyusun skripsi, peneliti hendaknya harus menyiapkan dan merencanakan segala sesuatunya dengan baik, mulai dari tata bahasa, penulisan, metodologinya, teori-teori yang mendukung dan sebagainya. Hal ini bertujuan agar ketika peneliti sudah dilapangan tidak merasa kebingungan apa yang harus dilakukan. Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif dan jenis penelitian lapangan (*field reseach*). Langkah-langkah yang harus dilakukan peneliti adalah :

1. Wawancara Mendalam

Metode ini digunakan untuk mendapatkan data tentang gambaran penerapan etika profesi pedagang alumni STAIN Pekalongan. Tujuan dari wawancara ini adalah untuk mengeksplorasi tentang alasan mereka memilih usaha berdagang dan bagaimana cara mereka melakukan usaha tersebut, terutama kaitanya dengan etika mereka dalam berdagang.

Materi wawancara berkisar antara masalah atau tujuan wawancara yang telah disebutkan diatas, Materi wawancara terdiri dari pembukaan, isi dan penutup. Wawancara dilakukan dengan terbuka yaitu wawancara yang dilakukan dengan informan dengan terbuka, dimana informan mengetahui kehadiran pewawancara sebagai peneliti yang bertugas melakukan wawancara dilokasi penelitian.

Pedoman wawancara yang dilakukan peneliti adalah tidak terstruktur yaitu pedoman wawancara yang hanya memuat garis besar yang ditanyakan. Wawancara yang dilakukan oleh peneliti menggunakan beberapa alat bantu

seperti *Handphone*, untuk merekam wawancara, buku, pulpen, daftar pertanyaan dan surat kesediaan untuk menjadi subjek penelitian. Dalam wawancara sendiri telah disusun pertanyaan secara sistematis yang akan ditanyakan dalam dua tahap. Tahap pertama berisi pertanyaan yang bersifat umum dan fleksibel dengan maksud untuk menciptakan suasana yang nyaman dan akrab antara peneliti dan informan, Tahap yang kedua berisi pertanyaan lebih khusus dan fokus pada topik penelitian.

Adapun rincian dari pedoman pengumpulan data wawancara sebagai berikut :

1. Pedoman wawancara dengan alumni STAIN Pekalongan yang berdagang

Nama Lengkap

Tahun Lulus STAIN

Alamat Rumah

Alamat tempat Usaha

Jenis Usaha

Waktu Usaha

Status Usaha

Tanggal Wawancara

Pertanyaan

1. Apa alasan anda memilih profesi sebagai pedagang ?
2. Sejak kapan anda memulai usaha dagang ?
3. Apa kendala yang sering dihadapi dalam berdagang?

4. Bagaimana cara anda dalam melayani konsumen, yang seperti kita ketahui mereka memiliki karakter berbeda-beda?
5. Bagaimana cara anda menerapkan etika terhadap konsumen?
6. Langkah dan kiat apa supaya dagangan laku dan disukai pelanggan?

2. Observasi

Metode ini digunakan untuk mendapatkan data tentang faktor dan alasan alumni STAIN Pekalongan berdagang, dan bagaimana etika mereka dalam berdagang. Peneliti akan melakukan observasi dengan meneliti dan mengamati kegiatan dagang yang dilakukan oleh alumni STAIN Pekalongan yang berprofesi dagang. Hal terbaik mencatat adalah pada saat objek pengamatan yang diamati tersebut sedang terjadi atau disebut juga dengan pengamatan langsung, karena dapat menghindari bias akibat kelupaan. Alat bantu yang digunakan oleh peneliti adalah HP. HP digunakan untuk membantu pengamat dalam merekam kejadian dalam bentuk gambar, berupa foto dan merekam Video kegiatan perdagangan. Observasi dilakukan beberapa kali sesuai dengan kebutuhan peneliti.

3. Dokumentasi

Metode ini digunakan untuk memperoleh data-data yang bersifat dokumentasi, diantaranya berisi dokumen pribadi yang terkait dengan profil pedagang.

Transkrip Wawancara

Hari, tanggal : 3 Oktober 2014
 Waktu : 15.15-18.00 WIB
 Nama Informan : "NH"
 Tempat : Jl. Raya Gapuro, Warungasem, Batang
 Keterangan : P (Peneliti) I (Informan)

Setelah peneliti melakukan observasi dan dokumentasi pada kegiatan usaha perdagangan, peneliti selanjutnya melakukan wawancara terhadap subyek yaitu "NH"

Baris	Pelaku	Transkrip Wawancara
1	P	Assalamu'alaikum.
2	I	Wa'alaikumsalam.
3	P	Gimana Kabarnya ?
4	I	Alhamdulillah baik.
5	P	Mas, maaf ini saya mau wawancara soal kegiatan usaha njenengan.
6	I	Oh iya ga papa, silahkan mau tanya apa ?
7	P	Kenapa anda menekuni profesi sebagai pedagang?
8	I	Selain sudah saya rintis sejak awal, usaha ini saya pilih karena resikonya kecil dan banyak dari teman yang sukses dari usaha tersebut, selain itu juga sudah memiliki banyak pelanggan, dan sudah mengalami banyak perkembangan sehingga.
9	P	Sejak kapan anda mulai buka usaha?
10	I	Saat itu saya mulai buka usaha pada tahun 2005, saat saya baru saja masuk kuliah di STAIN Pekalongan.
11	P	Apa alasanya ?
12	I	Karena keadaan ekonomi orang tua yang pas-pasan maka muncul keinginan untuk mandiri, sehingga saya mencari jalan untuk bisa membiayai kuliah saya

13	P	Bagaimana usaha anda bisa bertahan ?
14	I	Kuncinya itu ya tekun mas.
15	P	Apa kendala yang sering dialami njenengan ?
16	I	Ya. Banyak, diantaranya sering mengalami kekecewaan karena tidak ada barang yang terjual, terus tidak semua konsumen yang saya tawari barang mau membeli.
17	P	Pernah dikecewakan konsumen ?
18	I	Terkadang ada dari mereka yang bikin kecewa, tapi itu resiko mas.
19	P	Dulu pas awal mulai usaha pemasarannya bagaimana?
20	I	Dulu pada saat awal merintis usaha saya memasarkan barang dagangan dengan berkeliling ke berbagai tempat, dengan cara ini pemasaran lebih efektif karena barang cepat terjual.
21	P	Waktu buka jualan dimulai dari jam berapa?
22	I	Saya buka toko agak siang, yaitu dari sekitar jam 09.00-21.00
23	P	Pernah marah sama pembeli gak..?
24	I	Pernah...
25	P	Apa alasannya, sampai njenengan marah/
26	I	Pada saat awal usaha dengan berkeliling, saya terkadang tidak bisa menahan emosi pada pembeli, karenakadang ada pembeli yang sudah pilih-pilih barang, dan tidak jadi beli, menawarpun tidak.
27	P	Bagaimana sekarang anda menyikapi mereka?
28	I	Ya dengan kesabaran, sekarang saya lebih sabar pada pelanggan.
29	P	Apa hikmah yang anda ambil dari beberapa kejadian saat melayani konsumen?
30	I	Dari berbagai konsumen yang saya jumpai, saya jadikan pelajaran, bahwa hidup membutuhkan pengorbanan dan perjuangan, setiap kesuksesan membutuhkan usaha yang sungguh-sungguh dan sabar dalam menjalani usaha yang saya kerjakan.
31	P	Njenengan sudah puas belum terhadap hasil usaha njenengan yang sekarang?

32	I	Belum.. saya masih ingin kerja lebih giat lagi supaya usaha ini bisa lebih lancar dan maju.
33	P	Amin.. semoga usahanya tambah maju mas.
34	I	Iya.. maturnuwun do'anya
35	P	Bagaimana cara dalam berdagang, berperilaku pada pembeli?
36	I	Dasar saya dalam berdagang yang utama adalah tentang hal kejujuran dan sopan terhadap calon pembeli
37	P	Ada pengalaman apa aja selama berdagang?
38	I	Oh.. banyak mas.
39	P	Kalau boleh tau kenapa anda milih usaha dagang mas ?
40	I	Berdagang adalah merupakan pilihan saya sendiri, alasannya dikarenakan tidak terikat dengan waktu, dan kerjanya bebas tidak dibawah tekanan, selain itu resikonya juga kecil.
41	P	Sekarang masih menjumpai pembeli yang membuat mangkel nga..?
42	I	Ya ada mas.. karakter mereka kan beda-beda.
43	P	Sering..? bagaimana njenengan menanggapi?
44	I	Saya juga sering mendapati karakter para pembeli yang kadang-kadang membuat saya tersinggung, tapi itu semua saya sadari bahwa inilah resiko dari pekerjaan dan setiap pekerjaan pasti ada resiko yang harus di tanggung.
45	P	Pernah tidak anda punya niatan memaksakan kehendak pada calon pembeli yang datang..?
46	I	Tidak mas..
47	I	Mereka para calon pembeli tidak saya batasi untuk memilih barang yang paling cocok dan boleh dicoba langsung, apabila ternyata tidak ada barang yang sesuai mereka tidak harus membeli ditempat saya.
48	P	Langkah apa yang anda lakukan sehingga usaha bisa tetap berjalan sampai sekarang?
49	I	Ya yang pertama dalam usaha itu kita harus sabar, dan taten dalam memasarkan barang. Secara tidak langsung sikap kita juga akan dinilai

		oleh konsumen mas, sehingga kita harus punya sopan santun dalam melayani mereka.
50	P	Maaf mas wawancara sampai disini dulu nanti kalau ada kekurangan saya kesini lagi, maturnuwun atas waktunya, Wassalamu'alaikum.
51	I	Wa'alaikumsalam...

Transkrip Wawancara

Hari, tanggal : 4 Oktober 2014.
 Waktu : 16.00-19.00 WIB
 Nama Informan : "CN"
 Tempat : Jl. Raya Hosokroaminoto , Pekalongan
 Keterangan : P (Peneliti) I (Informan)

Baris	Pelaku	Transkrip Wawancara
1	P	Assalamu'alaikum..
2	I	Wa'alaikumsalam..
3	P	Maaf mas mau minta waktu untuk wawancara
4	I	Owh iya ga papa.
5	P	Usahanya gi mana mas..?
6	I	Alhamdulillah lancar
7	P	Bagaimana latar belakang pendidikan anda mas?
8	I	Pendidikan saya adalah, pertama di SD kuripan kidul, kemudian melaanjutkan di MTs Ribatul Muta'alimin, setelah itu saya melanjutkan di SMA 04 Pekalongan, kemudian saya melanjutkan kuliah DII di STAIN Pekalongan dan langsung transfer di S1 dan lulus pada tahun 2009.
9	P	Sejak kapan anda mulai buka usaha, dan kenapa memilih berdagang?
10	I	Saya mulai buka usaha sejak tahun 2011, usaha terse4but saya jalani karena kebiasaan saya membantu orang tua berdagang, sehingga pada saat bingung memikirkan penghasilan, maka saya mulai membuka usaha perdagangan.
11	P	Usaha apa yang anda jalankan?
12	I	Saya buka usaha fotocopy dan perlengkapan alat tulis
13	P	Hanya itu, atau ada jenis yang lainnya?
14	I	Pada awal usaha saya juga pernah jualan batik, namun itu tidak bertahan lama.
15	P	Kenapa mas?
16	I	Karena pada saat itu saya sering merasa ditipu konsumen yang membeli batik, ada beberapa dari mereka yang ngemplang pembayaran batik dengan berbagai alasan.
17	P	Anda sistem penjualanya kredit ?
18	I	Tidak kredit, tapi tempo, mereka bisa ngangsur pembayaran dicicil sampai tiga kali pembayaran
19	P	Bagai mana cara berjualan anda pas saat awal jualan
20	I	Saat awal jualan saya menyewa tempat didaerah jenggot, namun

		tidak berapa lama saya pindah ke tempat yang baru.
21	P	Setelah pindah usahanya gaimana mas?
22	I	Sekarang tidak lagi menjual batik, tapi saya ganti dengan barang lain.
23	P	Ada penambahan apa saja mas?
24	I	Untuk menarik minat pembeli selain ATK dan fotocopy, saya menambahkan barang lain seperti makanan dan minuman ringan, perlengkapan mandi dan sembako.
25	P	Bagaimana anda menyikapi sikap pembeli yang kadang seenaknya, disini ada pembeli yang bikin mangkel ga..?
26	I	Ada mas namanya juga jualan.. pasti ada banyak karakter pelanggan yang saya jumpai.
27	P	Trus sikap anda gimana mas?
28	I	Sikap apapun harus saya maklumi, kan sifat orang beda-beda, dan melayani mereka adalah merupakan kewajiban saya. Pembeli adalah raja, rezki kan sudah ada yang mengatur.
29	P	Pernah ada niatan untuk tidak melayani pembeli yang pernah tidak bayar hutang...?
30	I	Saya tidak akan berbuat curang pada pembeli, saya akan tetap melayani mereka dengan baik dan ramah, termasuk dalam bersikap pada penjual lainnya, dan saya yakin rezki sudah ada yang mengatur.
31	P	Bagaimana anda bersikap terhadap pembeli ataupun penjual lainnya disekitar anda?
32	I	Dengan siapapun baik pembeli ataupun sesama pedagang saya tidak pernah berburuk sangka, semua saya jadikan motivasi untuk memajukan usaha.
33	P	Apa niat anda dalam usaha yang sedang dijalankan?
34	I	Niat utama pasti mencari nafkah untuk keluarga, dan saya niat juga untuk beribadah kepada Allah
35	P	Apakah ada pengalaman yang bisa dipetik dari profesi anda?
36	I	Ternyata dalam kehidupan bermasyarakat pengetahuan dan etika kita sangat penting, sehingga kita tidak mudah terjerumus kedalam perbuatan yang dapat merugikan orang lain.
37	P	Apa yang membuat anda masih menekuni usaha yang sekarang?
38	I	Karena memang sejak kecil saya sudah terbiasa membantu orang tua dalam berjualan, selain mencari tambahan penghasilan, dagang tidak terikat oleh waktu ataupun tekanan, sehingga saya tidak ada keinginan untuk meninggalkannya.
39	P	Kenapa dulu anda meninggalkan usaha batik mas
40	I	Dulu pada awal aya jualan batik, namun saya kemudian meninggalkannya dan lebih menfokuskan diri pada usaha fotocopy dan ATK, ini dikarenakan adanya beberapa pembeli yang nunggak pembayaran dengan berbagai alasan.
41	P	Bagaimana anda menyikapinya?

42	I	Saya berusaha menagih, namun tidak ada hasil, akhirnya saya hanya bisa pasrah dan sabar, semua ini adalah resiko dalam usaha.
43	P	Makasih atas waktunya mas, maaf sudah mengganggu.
44	I	Iya mas..
45	P	Wassalamu'alaikum.
46	I	Wa'alaikumsalam.

Transkrip Wawancara

Hari, tanggal : 16 Desember 2014
 Waktu : 13.30-15.30 WIB
 Nama Informan : "TP"
 Tempat : Komplek Pasar Doro, Kab. Pekalongan
 Keterangan : P (Peneliti) I (Informan)

Baris	Pelaku	Transkrip Wawancara
1	P	Assalamu'alaikum
2	I	Wa'alaikumsalam wr. Wb.
3	P	Selamat siang pak..
4	I	Siang mas, ada yang bisa dibantu mas?
5	P	Maksud kedatangan saya mau wawancara sama njenengan pak..
6	I	Iya.. silahkan mau wawancara apa?
7	P	Wawancara tentang profesi perdagangan njenengan.
8	I	Mau mulai dari mana?
9	P	Bagaimana riwayat pendidikan anda pak..?
10	I	Saya dulu sekolah di SD pakijangan, kemudian meneruskan di SMP Bustanul Ulum Bulakamba, kemudian meneruskan di SMA I Doro dan kuliah di STAIN Pekalongan lulus tahun 2010.
11	P	Kapan njenengan mulai buka usaha?
12	I	Saya mulai buka usaha pada sekitar tahun 2005, saat itu saya butuh biaya untuk kuliah, sehingga muncul ide untuk mencari penghasilan agar tidak membebani orang tua.
13	P	Berapa kira-kira modal awal saat buka usaha?
14	I	Saat itu saya bekerja sama dengan seorang pedagang besar, dimana saya hanya mengambil barang dan pembayaran dilakukan setelah barang laku terjual.
15	P	Bagaimana cara njenengan memasarkan barang dagangan?
16	I	Saya dulu berkeliling dari kampung kekampung setiap hari.
17	P	Kapan saat anda berjualan, siang atau sore hari?
18	I	Ga pasti mas, setiap ada waktu luang pasti saya gunakan untuk jualan, yang pasti setiap hari saya selalu usahakan untuk keliling memasarkan barang dagangan.
19	P	Apakah ada pengalaman saat berdagang yang masih diingat?
20	I	Ada mas... Sebelum saya punya tempat usaha saat itu masih jualan mainan, demi mengejar target saya sering mendatangi pasar malam yang tempatnya cukup jauh dari tempat saya tinggal, sehingga pada saat itu saya sering numpang menginap di rumah penduduk karena pada saat pulang keadaan sudah larut malam dan sepi.

39	P	Maaf pak sekian wawancaranya, nanti kalau ada kekurangan saya datang lagi.
40	I	Iya mas boleh, silakan.
41	P	Terimakasih banyak pak, Wassalamu'alaikum.
42	I	Wa'alaikumsalam wr. Wb.

Transkrip Wawancara

Hari, tanggal : 12 Januari 2015
 Waktu : 15.00-17.00 WIB
 Nama Informan : "IR"
 Tempat : Jl. Raya Hosokroaminoto, kuripan kidul, Pekalongan.
 Keterangan : P (Peneliti) I (Informan)

Baris	Pelaku	Transkrip Wawancara
1	P	Assalamu'alaikum.
2	I	Wa'alaikumsalam.
3	P	Gimana mas kabarnya?
4	I	Alhamdulillah baik
5	P	Maaf mas maksud kedatangan saya mau minta waktu buat wawancara mengenai usaha dagang njenengan.
6	I	Mau nanya soal apa mas..?
7	P	Bagaimana latar belakang pendidikan anda?
8	I	Pendidikan saya mulai dari SD Muhamadiyah kuripan kidul, terus melanjutkan di MTs Ribatul Muta'alimin, kemudian melanjutkan SMA sambil mondok di Poonpes Darul Amanah sukorejo. Setelah itu langsung melanjutkan kuliah DII di STAIN Pekalongan.
9	P	Mengapa anda memilih profesi sebagai pedagang Ayam?
10	I	Sebenarnya usaha yang saya jalani adalah rintisan orang tua, saya hanya meneruskan saja. Sejak kecil saya sudah terbiasa membantu orang tua dalam berdagang, saya membantu usaha setelah pulang sekolah. Dalam keluarga saya semuanya sejak kecil sudah terbiasa membantu usaha orang tua, dalam keluarga kami sudah tertanam sikap wajib untuk membantu orang tua, dalam usaha.
11	P	Sejak usia berapa anda mulai bantu-bantu orang tua?
12	I	Kelas empat SD saya sudah biasa membantu orang tua, pada saat itu dari hal yang kecil dan ringan, niatnya membantu tapi sambil main, dan setiap hari saya datang karena kebetulan tempatnya juga didepan rumah, jadi sewaktu-waktu saya bisa datang saat diperlukan orangtua.
13	P	Kenapa hanya anda yang dipercaya untuk melanjutkan usaha tersebut?
14	I	Sebenarnya usaha ini sudah pernah dijalankan oleh kedua kakak saya namun keduanya, tidak bertahan lama dan kurang tlaten sehingga, mereka memilih usaha lain, dan jadilah saya sebagai penerus yang harus menjalankan bisnis ayam potong milik orang tua.
15	P	Sejak kapan anda mulai memegang kendali dalam usaha ini?
16	I	Saya mulai fokus meneruskan usaha pada sekitar tahun 2004, pada

		saat itu saya sudah mulai mengendalikan usaha tersebut secara mandiri.
17	P	Bagaimana sistem usaha yang anda jalankan?
18	I	Sistem usaha yang saya jalankan ialah dengan sistem kemitraan, tempat usaha saya merupakan tempat transit sementara barang saja, setelah barang datang, maka langsung saya antar kepada pelanggan yang sudah memesan, pelanggan kebanyakan memesan lewat sms atau telfon.
19	P	Apakah ada kiat atau cara untuk menjalankan usaha supaya bisa berkembang?
20	I	Saya selalu bersikap hati-hati dalam melayani mereka, walaupun terkadang ada yang merugikan saya, tetapi senuanya saya perlakukan sama dan tetap dilayani dengan baik.
21	P	Sikap anda dalam menghadapi konsumen bagaimana?
22	I	Saya selalu mengedepankan sikap sabar dan tlaten dalam menghadapi konsumen, setiap konsumen punya karakter yang berbeda-beda sehingga perlu kejelian dan sabar dalam melayani mereka.
23	P	Bagaimana cara anda beretika terhadap pelanggan?
24	I	Setiap mereka yang datang baik yang sudah berlangganan ataupun langganan baru, mereka selalu saya sikapi dengan ramah dan sabar, inilah wujud ketlatenan saya dalam melayani pembeli.
25	P	Apakah ada kebanggaan dari diri anda dalam menjalankan usaha ini?
26	I	Perasaan bangga tentu ada karena saya bisa mengemban amanat orang tua untuk meneruskan usaha mereka dengan baik.
27	P	Adakah hikmah ataupun pengalaman dalam menjalankan usaha?
28	I	Dari usaha saya mengenal banyak perbedaan sifat dan kepribadian orang. Saya selalu berhati-hati dalam menghadapi mereka, walaupun terkadang ada yang bersikap kurang baik, namun saya tetap menghormati dan melayani mereka dengan baik.
29	P	Bagaimana kegiatan anda dalam berjualan?
30	I	Dalam kegiatan sehari-hari usaha saya, para pelanggan kebanyakan tidak datang ketempat usaha saya, barang hanya teransit dan kemudian dibagi-bagi untuk dikirim kepada pelanggan yang sudah memesan. Dasar kami adalah saling percaya dan saling menguntungkan.
31	P	Bagaimana tanggapan mereka terhadap cara jualan anda?
32	I	Dari saya mulai usaha sampai sekarang tidak ada konsumen yang komplain tentang keadaan barang dan jumlah yang dikirim, dasar kami adalah saling percaya.
33	P	Terimakasih atas waktunya, mohon maaf sudah mengganggu, Wassalamu'alaikum.
34	I	Wa'alaikumsalam wr. Wb.

Catatan Lapangan : No. 1
Pengamatan/wawancara : P/W
Waktu : Tanggal 25 Januari 2015, jam 15.15- 18. 00
Tempat : toko milik "NH"
Subjek penelitian : Pemilik usaha busana muslim, "NH".

Gambaran penerapan pendidikan etika dagang Alumni STAIN Pekalongan Jurusan Tarbiyah. (judul).

Pada pukul 15.15 peneliti sampai ditempat usaha dagang milik "NH", saat itu ternyata tokonya baru saja buka, saat peneliti datang ia terlihat masih sibuk mengeluarkan barang dagangannya dan menatanya didepan toko. Dengan tersenyum dia menyambut peneliti dengan menanyakan kabar, sambil mempersilahkan masuk dan duduk "NH" masih kelihatan sibuk membenahi barang dagangan, mklum dia baru saja pulang mengantarkan barang dan skalian mampir ketempat khajatan nikah temanya, sehingga tokonya baru buka disore hari karena tidak ada yang menjaga saat ditinggal. Kemudian ia duduk dan mengajak ngobrol tentang kegiatan di tokonya.

Disaat itu ia juga sambil merapikan beberapa barang dagangan yang tidak teratur, santai dan menyenangkan duduk santai sambil menunggu datangnya pembeli, kisaran sekitar 30 menit kemudian datanglah seorang wanita paruh baya ketokonya untuk mencari kerudung. "Silahkan bu... mau beli apa bu...? mau nyari kerudung mas. Yang model

apa bu...? yang syar'i warna hijau tapi tidak polos mas... Ada warna hijau , tapi polos ini barangnya, gimana? Bagus bu.. ada yang lainya ga.. ? Ada bu ini pilih sendiri aj.., mas maaf ga ada yang cocok, iya bu ga papa..”

Ditoko busana muslim milik “NH”dijual beraneka ragam jenis kerudung dan kemeja pria. Berikut adalah jenis beberapa kerudung yang tersedia, Qalisha bunga, Arzeti polka kecil, Arzeti motif, Polka kecil, Polka besar, Syar'i polkado, Shofa motif, Siria kelip kotak, Siria bella kelip, Siria nadia kalung, Siria kupu tempel, Siria saur, Kupu tirancang, Siria renda dan kupu-kupu, Siria air mata ibu. Barang lainya ialah mukena, busana muslim pria dan wanita, berbagai macam keset dan pernak-pernik. Selisih 15 menit dari pembeli pertama datanglah seorang ibu dengan anak perempuannya untuk mencari kerudung warna putih polos untuk seragam sekolah anaknya, namun setelah mencari ternyata tidak ada ukuran dan motif yang disukai, akhirnya pembeli tersebut tidak jadi beli.

Dengan santai “NH” ngomong dengan liris hal ini sudah biasa, dan tidak semua pembeli cocok dengan barang yang sudah tersedia disini, ini reiko dan harus disikapi dengan bijak dan sabar, setiap hari ada aja barang yang terjual. Biasanya minimal sepertiga dari calon pembeli yang cocok untuk bertransaksi ditempat saya. Mas maaf saya Sholat ashar dulu ya, bentar. Setelah selesai sholat ia pun kembali duduk sambil merapikan barang yang sudah dipilih- pilih calon pembeli dan dikembalikan ketempatnya semula.

Tidak barapa lama datang seorang perempuan muda datang ketokonya sendirian yang bertujuan ingin membeli kerudung kerudung paris, sambil mencari barang yang dicari "NH" juga mengenalkan model terbaru kepada calon pembeli tersebut , barangkali aja sewaktu-waktu butuh, bisa kesini lagi mba'.. Setelah jenis kerudung dirasa cocok pembeli tersebut menanyakan harga kerudung pada "CN" dan harganya ternyata dua puluh ribu rupiah, tanpa basa-basi perempuan tersebut nawar dan dijawab "NH" hargane pas mba, terus perempuan tersebut langsung mengeluarkan uang dari dompet dan membayarnya.

Berepa saat kemudian datanglah seorang pria yang akan membeli keset sambil merokok, tanpa basa-basi,"NH" menegur ngapunten pak yang masuk kedalam toko dilarang merokok ini sudah ada pengumumannya. Terus orang tersebut menunggu diluar toko sambil menanyakan barang yang dicari, dan "NH" pun melayaninya dengan ramah, sambil minta maaf atas teguranya.

Akhirnya bunyilah kumandang adzan maghrib dan bergegaslah "NH" mengajak sholat peneliti. Mas sholat dulu, tapi gantian ya, sambil jaga toko. Akhirnya setelah sholat. "NH" kembali merapikan barang dagangan yang kurang rapi, sambil menunggu pembeli. Disaat peneliti berada ditempat observasi terjadi dua kali transaksi dari empat pelanggan yang datang. Karena suasana sudah menjelang malam akhirnya peneliti pun pamitan untuk pulang.

Catatan Lapangan : No. 2
Pengamatan/wawancara : P/W
Waktu : Tanggal 20 Januari 2015, jam 16 - 19. 00
Tempat : toko milik "CN"
Subjek penelitian :Pemilik usaha Fotocopy dan ATK

Pada saat peneliti datang untuk melakukan observasi, "CN" sedang mengerjakan, order dari pelanggan yang fotocopy dan menjilid beberapa bandel pesanan dari pelanggan. Sore tidak terlalu ramai, hanya ada beberapa pesanan fotocopy yang dipesan pelanggan untuk sekalian dijilid dan ditinggal ditempatnya. Saat itu "CN" kelihatan masih 'sibuk mengerjakan fotocopy. Sesekali ada anak kecil yang membeli pensil dan jajan ketempatnya, dengan nada ringan ia menanyai anak tersebut, sambil mendatanginya dan melayani dengan ramah" *mau beli apa dek..*" konsumen" *beli pensil satu.*" "CN" "*apa lagi..*" konsumen "*sama permen dua*" "CN" "*iya..ini ambil sendiri.. apa lagi*" konsumen "*udah pak, ini uangnya*" "CN" "*ini kembalianya, terimakasih dek..*". Sambil senyum dan bersikap ramah ia melayani setiap konsumennya dengan sabar.

Konsumen harus dilayani dengan baik dan sopan, tak lama ada dua orang pembeli datang bersamaan, dengan keadaanya yang masih sibuk menjilid, ia langsung meninggalkan pekerjaanya dan melayani mereka. Setelah mereka terlayani baru "CN" melanjutkan kembali pekerjaanya

sambil ngobrol dengan peneliti. Setelah pekerjaannya selesai akhirnya datanglah sang pemilik buku yang minta dikopika dan di jilid, sambil mengambilkan menyerahkan hasil jilidan "CN" menyuruh pelangganya untuk memeriksa semua pesanan yang telah dikerjakan olehnya. Akhirnya setelah pelanggan mengecek hasil pesannya, pembayaranpun diterima oleh "CN", tak lupa ia selalu mengucapkan terimakasih pada konsumen yang telah datang ketempatnya sambil tersenyum.

Selang waktu sekitar setengah jam datang seorang bapak yang mau fotocopy dan beli amplop kecil untuk kondangan, sebelumnya pembeli tersebut menanyakan harga satuannya dan akhirnya setelah tahu harganya, bapak tersebutpun membeli tiga lembar amplop dan fotocopy lima lembar, setelah selesai pelanggan tersebut menanyakan jumlah pembayaran terhadap "CN" dan semuanya adalah 1750 rupiah, akhirnya pembeli tersebut membayarnya dengan uang pecahan 2000 rupiah, dan "CN" mengembalikanya 300 rupiah. Pembeli itu bilang ini lebih 50 mas.. dan "CN" bilang ke pelanggan tersebut, tidak papa pak, njenengan tidak kurang. Ini peneliti nilai merupakan salah satu sikap terpuji dari "CN" dalam melayani konsumennya, selain ramah ia juga jujur dan baik hati pada pelangganya.

Setelah selesai sholat maghrib, datanglah dua orang ibu yang merupakan tetangganya, sebelum membeli kedua orang tersebut membuka lemari es yang ada didepan etalase toko dan tak tak lama kemudian setelah melihat isisnya, salah satu ibu tersebut memberi saran pada "CN" "*mas*

disini koq ga ada air mineral yang kecil..? diisi sih mas.., jawab "CN" emang ga ada bu.. soalnya stoknya habis, belum beli lagi..maaf ya bu..".

Akhirnya dua orang tersebut melanjutkan belanja barang lainnya, sambil melayani mereka, "CN" juga diajak ngobrol tentang usahanya oleh kedua ibu tersebut, sambil senyum "CN" menjawab pertanyaan mereka dengan ramah. Setelah mereka selesai belanja "CN" tak lupa mengucapkan terimakasih pada kedua pelangganya. Itulah salah satu sikap pelayanan yang diberikan pada konsumen. Karena pengamatan dirasa sudah cukup dan sudah menjelang isya' akhirnya peneliti akhiri pengamatan ditempat usaha milik "CN".

yang belum pesan barang atau belum datang maka "IR" akan menunggunya, sambil terkadang menghubungi mereka lewat telfon untuk menanyakan hal permintaan dagangan. Setiap hari tempatnya buka sekitar pukul 14.00- 21.00, walaupun ada kelebihan waktu biasanya selisihnya sekitar setengah jam sesudah ataupun sebelum jam 21.00, tempatnya tutup.

Salah satu kelonggaran dan kebijaksanaan dari "IR" ialah, bahwa pelangganya dipersilahkan belanja ditempatnya, bisa lewat sms ataupun telfon dan barang akan diantar. Tapi biasanya bagi mereka yang sudah dikenal dan dengan jumlah tertentu saja. Bagi mereka yang sedang mulai usaha dan belanja ditempatnya maka, ia memberi kelonggaran bagi mereka agar bisa lancar usahanya yaitu dengan memberi keringanan harga. Yaitu harganya disamakan dengan pembeli partai besar.

Kaitanya dengan adanya kerusakan atau hal apapun tentang barang yang dikirim, maka "IR" bertanggung jawab penuh atas keadaan barang. Bila ada komplain dari pelangganya maka ia akan segera menggantinya, ataupun memotong pembayaran untuk mengganti barang tersebut. "IR" selalu berusaha melayani para pelangganya dengan santai, sopan dan ramah. Walaupun sudah banyak pelanggan ia juga melayani siapapun yang datang dengan ramah, terbukti ada beberapa pembeli eceran yang datang, dan dilayani dengan baik, "beli berapapun akan saya layani, sesuai dengan kemampuan pembeli." "IR" selalu berusaha agar para pelangganya tidak kece belanja ditempatnya. Saat peneliti pamitan Ia juga terlihat masih melayani pembeli yang pesan lewat telfon.

Catatan Lapangan : No. 4
Pengamatan/wawancara : P/W
Waktu : Tanggal 16 Januari 2015, jam 13.30-15.30
Tempat : Tempat usaha milik "TP"
Subjek penelitian :Pemilik usaha

Siang saat peneliti datang keadaan lenggang dikarenakan saat siang memang biasanya sepi, menurut keterangan "TP" pelanggan banyak datang belanja barang ketempatnya biasanya saat pagi hari, dan kembali banyak pembeli biasanya menjelang sore hari. Tempatnya buka setiap hari, dan mulai sekitar jam 07.00 tutup sekitar jam 16.00, pelanggan yang datang saat sore hari kebanyakan dari bukan tengkulak, maksudnya mereka adalah biasanya dari ibu rumah tangga yang butuh peralatan perabot. Ditempat usahanya tidak hanya melayani pembeli eceran saja, akan tetapi dilayani juga pembeli grosiran yang akan dijual kembali, tentunya ada selisih harga antara pembeli eceran dan yang grosir.

Datanglah tiga orang ibu-ibu secara bersamaan kedalam tokonya, mereka langsung masuk dan memilih beberapa barang yang dibutuhkan. Setiap pembeli yang datang langsung disambutnya dengan ramah dan sabar, mereka dipersilahkan memilih beberapa kriteria barang yang disukai dan harga yang disepakati, pada umumnya barang yang tersedia ditempatnya, ada beberapa tingkatan kriteria, tentunya tiap macamnya beda kualitas dan beda harganya juga.

Setelah ada pembeli yang mencari barang yang dimaksud, maka "TP" mengambilkan barang dan mengasih tipe pilihan dengan harga yang beda, hal ini merupakan salah satu bentuk pelayanan kepada konsumen yang tujuannya ialah kepuasan dan konsumen tidak kecewa dengan barang yang sudah dipilihnya. Setelah melihat jenis barang ada seorang ibu yang minta harga sama tapi dengan barang yang kualitasnya lebih baik, dengan sabarnya "TP" menjelaskan adanya perbedaan harga pada konsumen, sampai akhirnya pembelipun lebih memilih barang yang kualitasnya baik.

Kejadian yang diakibatkan konsumen yang tidak faham tentang kualitas barang ditempatnya selalu ia antisipasi dengan menyediakan beberapa tipe barang, hal ini ia lakukan agar bisa jadi pertimbangan konsumen untuk membeli sesuai dengan kemampuan dan kegunaan barang yang dibeli. Menjelang tokonya tutup datang pedagang yang biasa beli ditokonya untuk dijual secara kredit, saat melayani para pedagang yang biasa ketokonya "TP" selalu menanyakan dagangan mereka dan memberi informasi barang yang terbaru.

Dalam melayani mereka "TP" memberi kelonggaran dalam pembayaran, biasanya barang juga bisa ditukar dengan jenis lain, tapi itu hanya untuk beberapa jenis saja, tidak semuanya bisa ditukar.

Bentuk keramahan dan kesabaran yang terlihat oleh peneliti ialah bahwa "TP" dalam melayani pembeli selalu memberi kesempatan pada mereka untuk memilih sesuai dengan kebutuhan, dan kemampuan dari tiap-tiap pembeli. "TP" juga mempersilahkan pembeli, baik itu dari pembeli

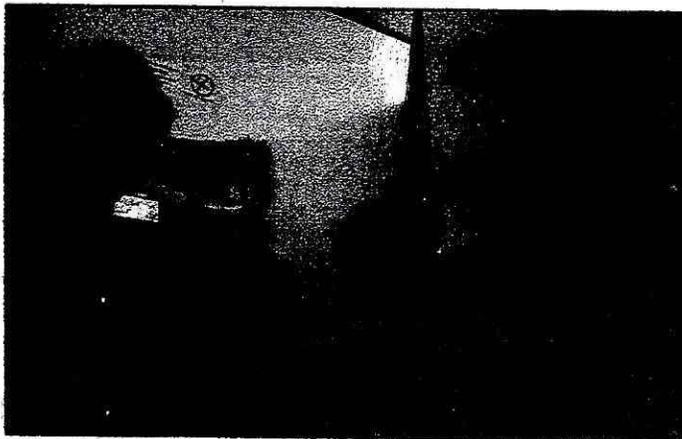
eceran maupun yang grosir untuk memeriksa dengan teliti tiap barang yang akan dibeli, setiap ada cacat ataupun rusak, maka barang bisa ditukar.

Menjelang tutup ada seorang calon pembeli yang datang ketempatnya, namun "TP" sehingga pada saat itu ia menunda persiapannya memberesi barang, ia bergegas menemui pembeli tersebut dan melayaninya dengan ramah dan tetap menunggu calon pembeli tersebut memilih barang yang akan dibeli, setelah menunggu dan memberi pilihan pada pembeli tersebut, ternyata calon pembeli tersebut merasa tidak cocok dan tidak jadi membeli ditempatnya, dengan senyum "TP" bilang maaf pada pembeli tersebut karena barang yang dicari tidak ada ditempatnya.

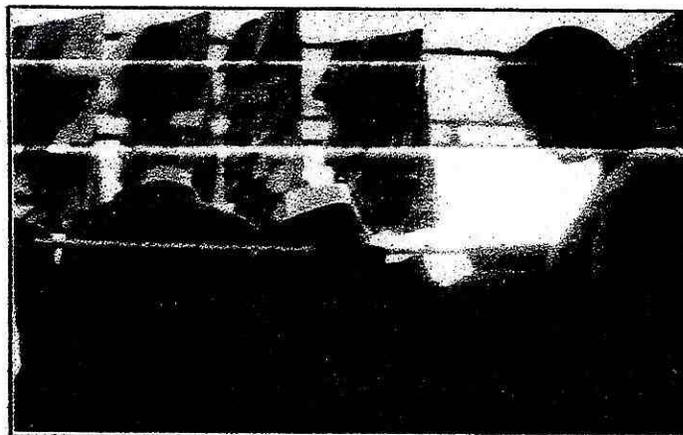
Dokumentasi Proses Wawancara Dengan Subjek Penelitian



Kegiatan Wawancara Dengan "IR"



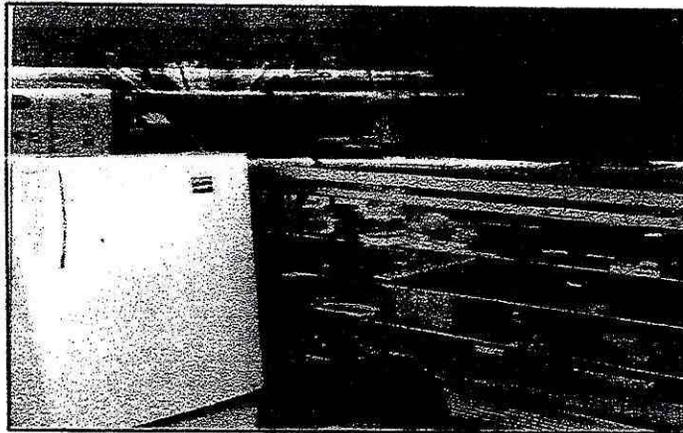
Kegiatan Wawancara Dengan "NH"



Kegiatan Jual Beli di Toko "NH"



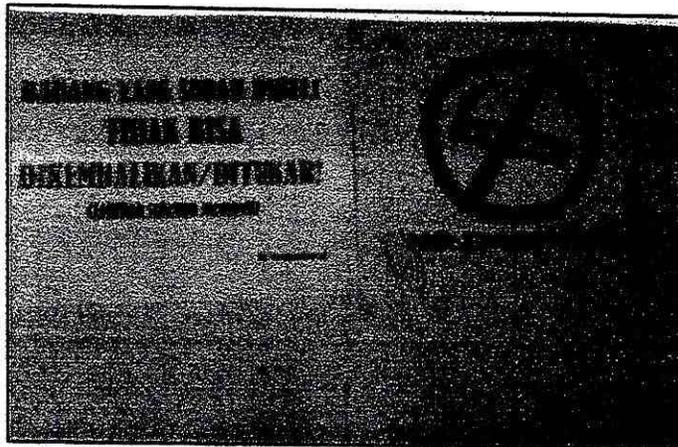
Kegiatan Wawancara Dengan "CN"



Dokumentasi Kegiatan "CN" di Toko ATK



Kegiatan "TP" Dalam Berkreasi Menghiasi
Tempat Usahanya



Pamflet Yang Terepel di Tempat Usaha
Milik "NH"



KEMENTERIAN AGAMA
— SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) PEKALONGAN
JURUSAN TARBIYAH

Jl. Karamunungga No. 9, Telp. (0285) 4123575, Faks. (0285) 4231188, Pekalongan 51111

Website : www.tarbiyah.stain-pekalongan.ac.id Email : tarbiyah@stain-pekalongan.ac.id

Nomor : Sti.20.C-II/PP.00.9/1294/ 2014

Pekalongan, 15 Oktober 2014

Lamp : -

Hai : Penunjukan Pembimbing Skripsi

Kepada

Yth. Drs. Moh. Muslih, M.Pd., Ph.D

di-

PEKALONGAN

Assalamualaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa mahasiswa :

Nama : MAUFUR

NIM : 232108440

Semester : XIII

Dinyatakan telah memenuhi syarat untuk mendapatkan bimbingan dalam rangka penyelesaian skripsi dengan judul :

”GAMBARAN ETIKA PROFESI PEDAGANG ALUMNI STAIN PEKALONGAN”

Sehubungan dengan hal itu, dimohon kesediaan Saudara untuk membimbing mahasiswa tersebut.

Demikian untuk dilaksanakan sesuai dengan peraturan yang berlaku dan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

a.n. Ketua

Pembina Jurusan Tarbiyah



Drs. Moh. Muslih, M.Pd., Ph.D

0670717 199903 1001

SURAT KESEDIAAN UNTUK MENJADI SUBYEK PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : *Choirun Nahdliyin*
Alamat : *Jl. Hos Cokroaminoto No. 392, Kuripan Kidul*
Jenis Usaha : *Foto Copy*

Setelah mengetahui maksud saudara Maufur mahasiswa jurusan Tarbiyah STAIN Pekalongan yang akan melakukan penelitian dengan judul “ **Gambaran Penerapan Pendidikan Etika Profesi Pedagang Alumni STAIN Pekalongan**” maka saya dengan sadar dan tanpa paksaan bersedia berpartisipasi dalam penelitian ini untuk diteliti oleh peneliti dengan catatan apabila suatu ketika merasa dirugikan dalam bentuk apapun, berhak membatalkan persetujuan ini.

Pekalongan, *2* Oktober 201*8*

Tanda tangan,



(Choirun Nahdliyin)

SURAT KESEDIAAN UNTUK MENJADI SUBYEK PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : IRFAN
Alamat : Jl. Nos Coeroaminoto kempas bidul
Jenis Usaha : Ajean potong

Setelah mengetahui maksud saudara Maufur mahasiswa jurusan Tarbiyah STAIN Pekalongan yang akan melakukan penelitian dengan judul "**Gambaran Penerapan Pendidikan Etika Profesi Pedagang Alumni STAIN Pekalongan**" maka saya dengan sadar dan tanpa paksaan bersedia berpartisipasi dalam penelitian ini untuk diteliti oleh peneliti dengan catatan apabila suatu ketika merasa dirugikan dalam bentuk apapun, berhak membatalkan persetujuan ini.

Pekalongan, 12 Januari 2015

Tanda tangan,


(.....IRFAN.....)

SURAT KESEDIAAN UNTUK MENJADI SUBYEK PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : NURHADI
Alamat : Jl. Raya Bapuro, Wanungasem
Jenis Usaha : Usaha Masliti

Setelah mengetahui maksud saudara Maufur mahasiswa jurusan Tarbiyah STAIN Pekalongan yang akan melakukan penelitian dengan judul "**Gambaran Penerapan Pendidikan Etika Profesi Pedagang Alumni STAIN Pekalongan**" maka saya dengan sadar dan tanpa paksaan bersedia berpartisipasi dalam penelitian ini untuk diteliti oleh peneliti dengan catatan apabila suatu ketika merasa dirugikan dalam bentuk apapun, berhak membatalkan persetujuan ini.

Pekalongan, 3 Oktober 2018

Tanda tangan,


(.....)
NUR HADI

SURAT KESEDIAAN UNTUK MENJADI SUBYEK PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Tapsirudhor
Alamat : Doro Pekalongan
Jenis Usaha : Pedagang perabot rumah tangga

Setelah mengetahui maksud saudara Maufur mahasiswa jurusan Tarbiyah STAIN Pekalongan yang akan melakukan penelitian dengan judul "**Gambaran Penerapan Pendidikan Etika Profesi Pedagang Alumni STAIN Pekalongan**" maka saya dengan sadar dan tanpa paksaan bersedia berpartisipasi dalam penelitian ini untuk diteliti oleh peneliti dengan catatan apabila suatu ketika merasa dirugikan dalam bentuk apapun, berhak membatalkan persetujuan ini.

Pekalongan, 16 Desember 2018

Tanda tangan,


(.....)

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

IDENTITAS DIRI

Nama : MAUFUR
NIM : 232108440
Tempat/ Tgl Lahir : Pekalongan / 08 Agustus 1983
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama Alamat : Tegalsuruh RT01/RW04, Kec. Sragi, Kab. Pekalongan

IDENTITAS ORANG TUA

Nama Ayah : KASYADI
Nama Ibu : SUTRIYAH (Almh)
Alamat : Tegalsuruh, Kec. Sragi, Kab. Pekalongan

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SDN 02 Tegalsuruhlulustahun 1996
2. MTs MA'ARIF NU Sragi lulus tahun 1999
3. SMA N1 Sragi lulus tahun 2002
4. DII PAI STAIN Pekalongan lulus tahun. 2006
5. STAIN Pekalongan Jurusan Tarbiyah Prodi PAI angkatan 2008

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya, untuk dipergunakan seperlunya

Pekalongan, April 2015

Yang membuat,



MAUFUR

NIM. 2321 08 440