BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Data

1. Letak Geografis Lokasi Penelitian

Kecamatan Banjarmasin Timur terletak dibagian Timur wilayah Kota Banjarmasin. Secara Topografis Kecamatan Banjarmasin Timur terletak pada ketinggian tempat rata-rata 0.16 m dibawah permukaan laut (dpl) dengan kondisi daerah berpaya-paya dan permukaan wilayah relatif datar sehingga pada waktu pasang hampir seluruh wilayah digenangi air yang dialiri oleh Sungai Martapura dan bermuara di Sungai Barito. Kedua sungai tersebut sangat berpengaruh terhadap kehidupan masyarakat, khususnya dalam pemanfaatannya sebagai prasarana transportasi air, pariwisata, perikanan dan perdagangan.

Kecamatan Banjarmasin Timur merupakan salah satu Kecamatan dari 5 Kecamatan di wilayah Kota Banjarmasin Provinsi Kalimantan Selatan. Kecamatan Banjarmasin Timur mempunyai luas Wilayah Kecamatan 23.86 Km2 dengan jumlah penduduk 118.429 jiwa dan kepadatan 4.963 jiwa/Km2. Wilayah Banjarmasin Timur terdiri dari sembilan kelurahan, yakni Pekapuran Raya, Kelurahan Karang Mekar, Kelurahan Kebun Bunga, Kelurahan Sungai Lulut, Kelurahan Kuripan, Kelurahan Sungai Bilu, Kelurahan Pengambangan, Kelurahan Banua Anyar dan Kelurahan Pemurus Luar. Secara geografis Kecamatan Banjarmasin Timur berbatasan dengan wilayah sebagai berikut:

a. Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Banjarmasin Utara
b. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Banjarmasin Selatan dan Kabupaten Banjar
c. Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Banjarmasin Tengah dan Kecamatan Banjarmasin Selatan
d. Sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Banjar

2. Visi dan Misi

V I S I

BERHATI TULUS (BERsih, seHAT, Indah, UngguL, Usaha Sendiri)

M I S I

- Meningkatkan Kecamatan Banjarmasin Timur Sebagai Wilayah Kerja Yang Bersih, Sehat, Indah Dan Hijau
- Mewujudkan Kecamatan Banjarmasin Timur Sebagai Wilayah Kerja Yang Tertib Dan Harmonis
- Mewujudkan Kecamatan Banjarmasin Timur Sebagai Salah Satu Pusat Pelayanan Publik Yang Prima Dan Terdepan Dalam Kualitas
- Mewujudkan Kecamatan Banjarmasin Timur Sebagai Fasilitator, Dinamisator, Agregator Bagi Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat

Batas-batas wilayah kecamatan Banjarmasin Timur adalah sebagai berikut:

Utara Kecamatan Banjarmasin Utara

Selatan Kecamatan Banjarmasin Selatan dan Kabupaten Banjar
Barat Kecamatan Banjarmasin Tengah dan Kecamatan Banjarmasin Selatan
Timur Kabupaten Banjar

3. Luas Wilayah

Kecamatan Banjarmasin Timur mempunyai luas Wilayah 23.86 Km2 yang terdiri dari:

a. Pekapuran Raya : 0,09 Km2
b. Karang Mekar : 0,76 Km2
c. Kebun Bunga : 1,30 Km2
d. Sungai Lulut : 8,63 Km2
e. Kuripan : 1,52 Km2
f. Sungai Bilu : 0,66 Km2
g. Pengambangan : 1,21 Km2
h. Banua Anyar : 6,38 Km2
i. Pemurus Luar : 2,45 Km2

Jumlah 23,86 Km2

4. Jumlah Penduduk

Secara keseluruhan jumlah penduduk di Kecamatan Banjarmasin Timur berjumlah 118.429, yang terdiri dari laki-laki 58.987 orang dan perempuan 59.442. Dari Sembilan kelurahan, wilayah Kecamatan Banjarmasin Timur terdiri dari 279 Rukun Tetangga (RT) dan 17 Rukun Warga (RW). Untuk

lebih jelasnya mengenai jumlah penduduk di Kecamatan Banjarmasin Timur dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1 Jumlah Penduduk

No	Nama kelurahan	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
1	Pekapuran Raya	8.672	8.591	17.263
2	Karang Mekar	6.212	6.640	12.852
3	Kebun Bunga	7.134	7.251	14.385
4	Sungai Lulut	7.490	7.472	14.962
5	Kuripan	7.486	7.483	14.969
6	Sungai Bilu	5.208	5.214	10.422
7	Pengambangan	5.777	5.892	11.669
8	Banua Anyar	4.266	4.168	8.434
9	Pemurus Luar	6.742	6.731	13.473
	JUMLAH	**58.987**	**59.442**	**118.429**

SUMBER: Data Administrasi Kecamatan Banjarmasin Timur

5. Benua Anyar

Benua Anyar adalah kelurahan di kecamatan Banjarmasin Timur, Kota Banjarmasin, Provinsi Kalimantan Selatan, Indonesia. Batas-batas wilayah kelurahan Benua Anyar adalah sebagai berikut:

Utara Sungai Martapura
Timur Sungai Martapura dan Kabupaten Banjar
Selatan Kelurahan Pengambangan
Barat Sungai Martapura-Kecamatan Banjarmasin Utara

6. Deskripsi Hasil Wawancara

Subjek dalam penelitian ini adalah Adapun informan dalam penelitian ini adalah semua pembudidaya bibit ikan lele di Desa Banua Anyar kecamatan Banjarmasin Timur kota Banjarmasin yang berjumlah sekitar 4 orang informan yang semuanya laki-laki dan 2 orang pembeli bibit ikan lele. Adapun langkah yang ditempuh dalam penelitian pada bagian penyajian data ini, mula-mula penulis melakukan proses awal penelitian, berupa seleksi sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan..

Setelah mengetahui gambaran umum lokasi penelitian. Selanjutnya akan dipaparkan hasil wawancara. Data terkait rumusan penelitian yang telah disebutkan pada bab sebelumnya. Data yang dimaksud diperoleh melalui hasil wawancara mendalam yang dideskripsikan yaitu tentang penerapan nilai-nilai etika bisnis Islam dalam budidaya ikan lele di tambak Banua Anyar dan juga kendala kendala yang dirasakan dalam penerapan nilai-nilai etika bisnis Islam dalam budidaya ikan lele di tambak Banua Anyar.

1). Informan Pertama

Identitas : MY

Umur : 37

Lama Membudidayakan Ikan Lele : 11 Tahun

Informan pertama yaitu bapak MY yang berumur 37 tahun merupakan pembudidaya Ikan lele yang tergolong sudah lama dimulai dari tahun 2010 hingga sekarang atau sekitar 11 tahun sudah beliau lakukan.

Beliau katakan bahwa membudidayakan ikan lele tergolong tidak susah, dan merupakan pekerjaan utama beliau. Hal yang harus disiapkan untuk membudidayakan ikan lele yaitu memiliki lahan untuk pembuatan tambak dan menyiapkan bahan untuk membuat tambak seperti ulin, baut, jarring net. Untuk pembelian bibit ikan lele sendiri sudah ada kerjasamanya sehingga memudahkan dalam pembelian tersebut. Beliau juga mengatakan bahwa untuk memberikan pakan ikan lele sendiri dilakukan dipagi hari (hanya 1 kali sehari saja) pakan tersebut yaitu usus ayam, kepala ikan, limbah-limbah ikan dan juga pelet bagi bibit ikan lele yang masih awal pembelian. Pemaninan ikan lele sendiri dilakukan dari mulai umur 4 bulan hingga 6 bulan umur ikan lele.

Beliau juga menjelaskan bahwa untuk pemasaran ikan lele sendiri sudah mempunyai jaringan kerjasamanya, mereka biasanya mengambil bergiliran tergantung banyaknya pesanan. Untuk minta kerjasama pembudidaya ikan lele beliau katakan bekerjasama dengan dinas perikanan. untuk sementara pemasaran ikan lele pernah sampai ke perbatasan Serawak Malaysia, Pontianak dan untuk mayoritas pengiriman di Palangkaraya dan untuk di Kal-Sel masih sekitar Banjarmasin. sedangkan untuk harga tergantung dari ikan yang melimpah untuk harga paling mahal Rp. 20.000 kg. Beliau katakan juga saat penimbangan ikan lele harus berhadapan antara si penjual dengan si pembeli dan biasanya pemjual akan memberikan lebih berat

dari pesanan missal pembeli mau beli 100kg maka diberikan 110kg. Pengambilan ikan lele tersebut dan bisa di antar menggunakan mobil dan untuk sekali biasanya paling banyak 2 ton dan paling sedikit 350 kg.

Beliau katakan juga untuk tanggung jawab berat timbangan ikan lele oleh penjual yaitu saat dilokasi penjual, apabila ikan lele sudah sampai ke lokasi pembeli maka sudah tidak menjadi tanggung jawab penjual lagi, itu karena saat pembelian dan penimbangan ikan lele disaksikan oleh penjual dan pembeli sendiri. Untuk keadaan ikan lele sendiri dijelaskan keadaannya misalkan kecilnya, cacatnya dll sebelum pembeli menyetujui pembelian. Beliau katakan bahwa dalam penjualan ikan lele ini benar-benar harus sesuai kehendak pembeli dan penjualpun tidak dirugikan.

Beliau juga menjelaskan bahwa adanya kerjasama yang sudah begitu lama dengan pembeli memudahkan dalam penjualan, tidak jarang yang datang kelokasi pembelian itu hanya lah anak buah si pembeli saja karena sudah percaya dengan kita penjual. Namun kita juga karena merasa dipercaya seperti itu harus menjaga kepercayaan tersebut dengan tidak melakukan kecurangan dalam penjualan. Kata beliau dijelaskan dengan benar-benar keadaan ikan lelenya dan juga harganya sesuai dengan keadaan saat penjualan.

Dikatakan beliau juga kendala dalam penjualan ikan lele yaitu pada harga ikan lele yang kurang stabil sehingga penjual kurang puas

dengan kesepakatan harga, juga keadaan air yang bisa berubah tidak sesuai dengan keperluan pembudidayaan ikan lele yang mengakibatkan bibit ikan lele banyak yang mati dan pembudidaya akan mengalami kebangkrutan (tidak mendapatkan untung sesuai keinginan awal).

2). Informan Kedua

Identitas : UK

Umur : 43

Lama Membudidayakan Ikan Lele : 12 Tahun

Informan kedua yaitu UK yang berumur 43 tahun merupakan pembudidaya ikan lele yang juga sudah lama melakukan budidaya ikan lele di Banua Anyar yaitu dari tahun 2009 sampai sekarang. Membudidayakan ikan lele merupakan pekerjaan utama beliau dan selama itu dijalankan beliau merasa sangat diuntungkan.

Beliau menjelaskan bahwa pembudidayaan ikan lele yang selama ini beliau lakukan merupakan suatu pekerjaan yang membuat beliau mampu menghidupi istri dan anak-anak bahkan hingga memberikan pendidikan yang baik untuk anak-anak beliau. Pembudidayaan ikan lele sendiri bukanlah pekerjaan yang gampang, karena apabila salah dalam pakan dan kadar air yang tidak sesuai dengan kehidupan ikan lele maka akan mendatangkan kerugian bagi pembudidaya. Beliau juga menjelasakan perlu membuat tambak/tempat ikan lele dibudidayakan dengan ukuran yang sesuai dengan banyaknya ikan lele

yang akan dibudidayakan, bukan hanya lebar tapi juga tingginya. Beliau juga mengatakan bahwa pakan ikan lele yang masih anakan adalah pelet apabila sudah mulai membesar maka bisa diberi makan usus ayam, atau ikan-ikan yang dicintang kecil-kecil. Pemaninan ikan lele dilakukan mulai dari umur 3,5 bulan paling cepat dan biasanya paling lambat 6,5 bulan agar menghasilkan ikan lele yang baik untuk dikonsumsi. Beliau katakan apabila pembudidaya kekurangan dana untuk membeli pakan ikan lele maka biasanya diumur 3,5 bulan itu sudah dipanen walaupun ukuran ikan sendiri masih tidak terlalu besar. Ikan lele sendiri diberi pakan setiap pagi yaitu sekali sehari tapi yang masih anakan ikan lele diberi makan 2 kali sehari dengan harapan lebih cepat besarnya dan agar ikan lele tersebut tidak langsung kekenyangan jadi diberi makan sedikit-sedikit pagi dan sore hari.

Beliau juga menjelaskan bahwa untuk pemasaran ikan lele sendiri tidak mengalami kesulitan yang besar artinya asal ada ikan lele maka pasti ada saja pembelinya. Penjualan ikan lele biasanya dilakukan dengan langganan pembeli, namun apabila ada pembeli baru tetap saja dilakukan penjualan tujuannya agar terjalin kerjasama baru. Untuk harga ikan lele sesuai dengan harga pasar saat penjualan dan keadaan ikan lele tersebut, biasanya ikan lele yang ukuran sedang lebih mahal dari pada ikan lele yang kecil atau besar. Selama ini kata beliau untuk pemasaran ikan lele dilakukan di wilayah Kalimantan Selatan khususnya, namun juga ada dari Kal-Teng da Kal-Tim, beliau juga

menambahkan bahwa transaksi pembelian dilakukan setelah penjual dan pembeli sepakat dengan keadaan ikan lele dan harga, beliau sebagai penjual menjelaskan dan memperlihatkan keadaan ikan lele dengan keadaan yang sejujur-jujurnya, beliau juga mengatakan bahwa tidak ingin mengecewakan pembeli karena nanti akan berdampak pada penjualan selanjutnya. Apabila sudah terjadi kesepakatan maka akan dilakukan penimbangan dilokasi tambak ikan lele tersebut, penimbangan disaksikan oleh pihak penjual dan pembeli dengan tujuan agar sama-sama melihat bahwa tidak ada kecurangan dalam penimbangan dan apabila ikan lele sudah meninggalkan lokasi itu menjadi tanggung jawab dari pembeli.

Beliau juga mengatakan bahwa adanya akad jual beli dalam penjualan ikan lele agar ikan lele tersebut membawa keberkahan bagi kedua belah pihak (saling menguntungkan). Ditambahkan beliau juga untuk timbangan ikan lele biasanya akan dilebihkan oleh penjual itu tanda membarii (mengasihkan) karena ikan lelenya sudah dibeli sesuai kesepakatan. Pengantaran ikan lele bisa dilakukan oleh penjual hingga sampai kelokasi pembeli dengan membayarkan ongkos antar, namun bisa juga diambil sendiri oleh pembeli karena pembeli mempunyai sendiri alat transfortasinya.

Beliau menambahkan juga bahwa kendala dalam penjualan ikan lele yaitu harga ikan lele yang kurang stabil kadang ada saatnya panen lagi banyak tapi harga murah sehingga kurang puas dengan penjualan,

air yang bisa berubah phnya tidak sesuai dengan keperluan pembudidayaan ikan lele yang mengakibatkan bibit ikan lele banyak yang mati dan pembudidaya akan mengalami kerugian (tidak mendapatkan untung sesuai keinginan awal), dan juga pakan lele yang susah didapatkan bahkan kadang harganya tergolong mahal.

3). Informan Ketiga

Identitas : AG

Umur : 33

Lama Membudidayakan Ikan Lele : 6 Tahun

Informan ketiga yaitu AG yang merupakan salah satu pembudidaya ikan lele yang tergolong masih muda yaitu berumur 33 tahun, beliau mulai membudidayakan ikan lele dari tahun 2015. Membudidayakan ikan lele merupakan pekerjaan sampingan beliau karena pekerjaan utama beliau yaitu sebagai penjual pakaian. Beliau membudidayakan ikan lele karena meneruskan pekerjaan dari orang tua istri beliau.

Beliau mengatakan bahwa membudidayakan ikan lele tidak terlalu sulit dan masih bisa sebagai pekerjaan sampingan, karena tidak harus dijaga dan dilihat setiap saat. Pemberian pakan dilakukan hanya sekali dalam sehari yaitu pada pagi hari menjelang siang saat ikan lele masih kecil-kecil/anakan ikan lele maka pakan yang digunakan yaitu pelet tapi bila sudah mulai besar pakan yang digunakan ikan-ikan yang dicincang kecil. Beliau juga mengatakan bahwa pemanenan ikan lele

dilakukan setiap 5 bulan sekali agar mendapatkan ikan lele yang ukuran sedang.

Beliau katakan bahwa untuk pemasaran ikan lele tidak lah sulit karena sudah berlangganan pembelinya, apalagi dengan jumlah yang tidak terlalu banyak hanya 1-2 ton saja itu paling membutuhkan waktu 2-3 hari sudah habis terjual. Pemasaran yang beliau lakukan masih sebatas wilayah Kalimantan Selatan karena persediaan ikan lele dari beliau belum terlalu banyak seperti pembudidaya ikan lele lainnya.

Prosedur pembelian sendiri yaitu pembudidaya akan menghubungi pembeli apabila ikan lele sudah siap dipanen, pembeli akan melakukan pengecekan kelokasi tambak untuk mengetahui ukuran ikan lele juga untuk mengetahui kesehatan ikan lele, ikan lele yang kurang sehat akibat keadaan air ataupun akibat lain akan dijual dengan harga yang murah. Setelah penjual dan pembeli bertemu maka akan ada kesepakatan harga dan berapa banyak pembelian, penimbangan ikan lele sendiri disaksiakan oleh penjual dan pembeli agar tidak ada prasangka-prasangka buruk dari pihak manapun, sebagai bukti tanggung jawab penjual maka timbangan tersebut akan lebih diperbanyak dari jumlah yang dibeli tujuannya agar pembeli tidak merasa keberatan lagi untuk membeli ikan lele ditempat penjual.

Beliau juga menjelaskan bahwa dalam penjualan ikan lele antara penjual dan pembeli harus merasa puas/sesuai keinginan serta saling menguntungkan. Beliau juga mengatakan bahwa pelanggan pembeli

dari mulai orang tua dulu sampai sekarang masih setia membeli ikan lele ditempat beliau karena mereka percaya tidak ada kecurangan dalam penjualan ikan lele. Bagaimanapun keadaan ikan lele yang akan diperjual belikan maka seperti itulah yang akan dijelaskan beliau kepada pembelinya tanpa melebihkan ataupun mengurangi penjelasannya hanya untuk mendapatkan keuntungan yang besar dalam penjual ikan lele.

Beliau juga menjelaskan bahwa dalam pembudidayaan ikan lele dan juga pemasarannya tidak begitu banyak kendala kalaupun ada kendala masih teratasi dengan baik. Pembudidayaan ikan lele terkendala faktor alam yaitu cuaca yang sekarang tidak menentu sehingga Ph air akan sering berubah maka diatasi dengan pembelian obat khusus keadaan tersebut, untuk pemasaran sendiri tidak ada kendala kalaupun masalah harga tidak begitu merugikan karena jarang sekali harga itu tidak menutupi modal awal pemeliharaan ikan lele.

4). Informan Keempat

Identitas : A

Umur : 56

Lama Membudidayakan Ikan Lele : 15 Tahun

Informan keempat yaitu A merupakan senior pembudidaya ikan lele yang ada di Banua Anyar, beliau sudah 15 tahun membudidayakan ikan lele dan bisa memperkerjakan beberapa orang untuk membantunya dalam pemeliharaan ikan lele. Dikatakan beliau

dari beliau umur 41 tahunan beliau mencoba mengikuti warga kampung yang sudah duluan mencoba membudidayakan ikan lele.

Beliau mengatakan sebelum pekerjaan membudidayakan ikan lele pekerjaan beliau adalah pedangang sembako. Dikatakan beliau bahwa membudidayakan ikan lele awalnya ada rasa takut karena khawatir hujan sering terjadi dan banjir juga takut ikan lele banyak yang mati sehingga akan mengalami kerugian. Namun karena desakan ekonomi maka beliau memberanikan diri untuk mencobanya terlebih dahulu dengan jumlah bibit ikan lele yang tidak terlalu banyak. Beliau katakan awal pembudidayaan ikan lele itu ternyata membuahkan hasil yang lumayan menguntungkan sehingga itu terus dilakukan hingga sekrang dan jumlah keramba/tambak juga semakin banyak.

Beliau katakan membudidayakan ikan lele tidak terlalu susah dan tidak harus dijaga setiap saat, hanya saja perlu persediaan obat-obatan agar ikan lele bisa bertahan apabila keadaan air berubah, atau ada faktor lain seperti panas yang terus menerus. Ikan lele bisa dipanen antara umut 4-7 bulan dan itu bisa dilakukan panen secara bertahap (yang lebih besar dipanen lebih awal). Pakan yang disediakan juga tidak terlalu sulit didapatkan, untuk bibit ikan lele yang masih kecil/anakan itu diberikan pelet dan disertai obat khusus agar tumbuh sehat, pemberian pelet 2 kali sehari pemberian pakan dilakukan secara teratur oleh pekerja beliau yaitu saat pagi hari sekitar jam 8-9 dan juga saat sore hari jam 4-5.sedangkan obat khusus tersebut hanya 2-3 hari

sekali saja. Apabila ikan lele sudah mulai besar antara umur 1-2 bulan maka pakan yang digunakan yaitu cincangan ikan atau sampah-sampah ikan seperti kepala ikan atau usus ayam, pemberian pakan dilakukan hanya sekali dalam sehari apabila ikan lele sudah besar. Tambak/keramba yang digunakan harus sesuai ukurannya dengan kapasitas ikan lele tersebut agar tumbuh dan berkembang dengan baik dan sehat, juga agar tidak terjadi stress terhadap ikan lele karena kebanyakan dalam satu keramba/tambak.

Beliau mengatakan bahwa untuk pemasaran ikan lele dari dulu hingga sekarang sudah tersebar diwilayah Kalimantan. Kepercayaan dari pembeli terhadap beliau selalu terjaga dan selalu dilakukan komunikasi yang baik agar kerjasama selalu terjalin. Beliau katakan juga bahwa dalam penjualan ikan lele dilakukan dengan saling menguntungkan tidak ada paksaan, penjual akan menjelaskan keadaan ikan lele yang sebenarnya kepada pembeli apabila pembeli dan penjual sepakat dengan harga dan keadaan ikan lele maka penjualan akan dilakukan. Saat terjadinya penimbangan berat ikan lele disaksikan oleh kedua belah pihak walaupun hanya perwakilan orang kepercayaan saja, timbangan akan dilebihkan sesuai hitungan penjual yaitu tidak terjadi kerugian bagi pihak penjual, sehingga apabila terjadi kematian diperjalanan pembeli tidak mengalami kerugian besar.

Beliau juga mengatakan pengantaran ikan lele bisa dilakukan oleh pihak penjual ataupun pembeli, tergantung kesepakatan. Sebelum pembeli ataupun perwakilan pembeli meninggalkan lokasi penjualan maka dilakukan akad jual beli, timbangan berat keseluruhan ikan lele juga sudah tidak menjadi tanggung jawab penjual namun sudah menjadi tanggung jawab pembeli.

Selama 15 tahun beliau membudidayakan ikan lele hanya pernah 5 kali mengalami kerugian besar dan itupun masih bisa bangkit, kerugian tersebut paling sering dikarenakan faktor alam, seperti Banjir dan kekeringan, sedangkan untuk hal lain tidak menjadi masalah yang merugikan karena harga ikan lele tergolong stabil sehingga sudah dapat diprediksi keuntungan dan kerugian kalaupun itu terjadi.

Beliau juga menambahkan bahwa untuk menjadi pembudidaya ikan lele hanya perlu keberanian yang besar dan jangan mudah menyerah kalau sekali gagal, karena menurut beliau usaha pembudidayaan ikan lele itu sangat menguntungkan dan mudah dalam pemasarannya. Ikan lele merupakan ikan yang banyak disukai oleh masyarakat Kalimantan oleh sebab itu akan selalu laku dipasaran dan harganya juga tergolong stabil sehingga sudah bisa diperhitungkan kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi. Pemeliharaannya juga tidak susah hanya perlu kontrol setiap harinya takutnya ikan mengalami stress karena cuaca ataupun karena perbuatan manusia.

5). Informan Kelima

Identitas : **B**

Umur : **50**

Lama Menjual Ikan Lele : **10 Tahun**

Informan kelima yaitu B umur 50 tahun merupakan pembeli ikan lele di tambak Banua Anyar, beliau menjalankan usaha sebagai penjual ikan sudah kurang lebih 10 tahun, ikan yang beliau beli dan jual kembali bukan hanya ikan lele tapi juga ikan lainnya. Beliau merupakan pembeli ikan lele yang berasal dari Kal-Teng.

Beliau jelaskan bahwa dalam pembelian ikan lele ataupun ikan lainnya selalu dilakukan apabila beliau sudah melihat keadaan ikan tersebut, baik itu dari besarannya ataupun kesehatan ikannya, karena ikan-ikan tersebut akan diperjual belikan lagi kepada pembeli lainnya. Beliau juga mengatakan bahwa pembelian ikan ditempat biasanya beliau membeli (langganan) agar terjamin kualitas dan juga harganya. Biasanya penjual yang sudah dikenal dan memang berlangganan akan lebih baik dalam melayani pembelian. Beliau juga percaya akan timbangan yang dilakukan walaupun terkadang beliau tidak menyaksikannya sendiri, anak buah yang mengambil ikan yang menyaksikan timbangan ikan-ikan yang beliau beli atau bahkan pembelian juga pernah hanya via telephone karena sudah saling percaya kepada penjual.

Beliau katakan bahwa penjualan ikan dilakukan transaksi dan akad, untuk timbangan berat ikan pesanan dilakukan yang disaksikan oleh

kedua belah pihak, penjua bertanggung jawab akan timbangan ikan saat dilokasi penjualan namun apabila sudah dilakukan pengiriman dan sampai pada pembeli itu sudah menjadi tanggung jawab pembeli. Sebelum terjadi kesepakatan penjualan, pihak penjual dan pembeli melakukan komunikasi yang baik sehingga terjalin saling percaya apalagi kerjasama itu sudah lama terjalin.

Menurut beliau kendala yang dirasakan itu ketika pembelian ikan lele adalah apabila pembeli tidak mempunyai waktu untuk kelokasi penjualan dan tidak ada anak buah yang dapat kesana maka pembelian akan dilakukan hanya lewat telephon, karena kepercayaan antara penjual dan pembeli sudah terjalin lama walaupun seharusnya antara pembeli harus melihat langsung keadaan ikan lele agar nantinya ketika ikan lele datang tidak kecewa dengan keadaannya. Pernah juga terjadi kesalah pahaman terhadap ukuran ikan lele karena tidak datang alnsgung kelokasi tersebut walaupun itu tidak sering terjadi. Dikatakan beliau karena merasa cocok dengan ikan lele walaupun melihat melalui telephon ternyata yang datang tidak sesuai, tapi itu tidak menjadikan pembeli rugi hanya saja kurang puas dengan keadaan ikan lelenya.

6). Informan Keenam

Identitas	**: H**
Umur	**: 41**
Lama Menjual Ikan Lele	**: 5 Tahun**

Informan keenam merupakan pembeli ikan lele di Banua Anyar yang meneruskan usaha dari kaka beliau yang sudah meninggal. Beliau sendiri baru 5 tahun menjalankan usaha penjualan ikan lele, usaha tersebut sekarang menjadi pekerjaan utama beliau untuk menghidupi istri dan anak-anak beliau.

Beliau menjelaskan bahwa dalam menjalankan usahanya dibantu oleh beberapa kerabat untuk pemasaran ikan lele kembali kepedagang-pedagang kecil, karena beliau merupakan warga dari Banjarmasin maka proses pembelian ikan lele ke Banua Anyar ke tambaknya dilakukan langsung oleh beliau kecuali memang lagi ada halangan maka kerabatlah yang mewakili. Beliau dulunya merupakan karyawan swasta dan setelah kaka beliau meninggal maka beliau yang meneruskan pekerjaan menjual ikan lele dengan jumlah yang besar.

Beliau juga mengatakan bahwa pembelian ikan lele yang akan beliau perjual belikan lagi yaitu di Banua Anyar dan itu dilakukan didua (2) tempat yang biasanya beliau kerjasama (langganan), menurut beliau karena sudah berlangganan maka dalam proses pembelian ikan lele sangat mudah dan saling menguntungkan, untuk timbangan sendiri biasanya agar tidak terjadi prasangka-prasangka yang tidak baik maka proses penimbangan disaksikan oleh penjual dan pembeli bahkan pihak penjual akan menambahkan jumlah timbangan dari yang seharusnya.

Harga ikan lele sendiri tergantung harga pasar saat pembelian tersebut, kita juga tidak membeli harus murah kasian juga pembudidaya kalau-kalau tidak mengalami keuntungan. Setelah pembeli melihat keadaan ikan lelenya maka kesepakatan harga akan dikomunikasikan dengan penjual, setelah semuanya sudah sepakat maka dilakukan akad jual beli, dikatakan beliau karena mempunyai mobil angkut sendiri maka beliau mengangkut ikan lele tersebut. Tanggung jawab terhadap keadaan ikan lele oleh penjual hanya sampai dimasukkan ke mobil angkut apabila sudah berangkat dan sampai ketempat pembeli itu sudah menjadi tanggung jawab pembeli.

Beliau sendiri biasanya paling sedikit membeli/mengambil ikan lele 2-3 ton kecuali persediaan ikan lele tersebut kurang banyak maka seadanya ikan lele yang tersedia. Ikan lele tersebut akan beliau jual kembali kepada penjual-penjual ikan dipasaran yaitu yang membeli hanya 10-20 kg saja perorang. Penjual ikan lele juga sampai kebeberapa pasar yang ada di Kal-Teng, setiap pembelian pasti harus disaksikan kedua belah pihak penjual dan pembeli untuk melihat keadaan ikan lele dan juga berat timbangan ikan lele tersebut.

Kendala yang beliau rasakan selama pembelian ataupun penjualan ikan lele selama ini adalah jumlah ikan lele yang kurang banyak sehingga untuk memenuhi kebutuhan ikan lele dipasaran perlu membeli ikan lele dibeberapa tempat dan dengan ukuran yang

berbeda-beda, itu juga membuat kekurang merataan pembagian berat ikan lele kepada pedagang pasar bahkan ada yang tidak kebagian.

4.3 Tabel Ringkasan Data

No	Identitas Informan	Penerapan nilai-nilai etika bisnis Islam dalam budidaya ikan lele di tambak Banua Anyar	Kendala yang dirasakan
1.	MY	1. Adanya kejujuran tentang harga saat penjualan ikan lele 2. Adanya ketransparanan keadaan ikan lele 3. Adanya tanggung jawab terhadap timbangan ikan lele 4. Disiplin dalam melakukan penjualan ikan lele dan memberikan pakan ikan lele 5. Loyalitas terhadap rekan pembeli 6. Mengutamakan keuntungan dari kedua pembeli dan penjual 7. Pembeli dan penjual dibebaskan untuk memilih setuju dengan transaksi penjualan atau tidak 8. Saling percaya antara penjual dan pembeli 9. Adanya komunikasi yang baik antara penjual dan pembeli	1. Harga kadang tidak sesuai harapan pembudidaya ikan lele 2. Keadaan air yang bisa berubah yang mengakibatkan banyaknya ikan lele yang mati sehingga menimbulkan kerugian
2.	UK	1. Adanya kesepakatan harga saat penjualan ikan lele 2. Adanya ketransparanan dan jurjur tentang keadaan ikan lele 3. Adanya tanggung jawab terhadap timbangan ikan lele 4. Disiplin dalam melakukan penjualan ikan lele dan memberikan pakan ikan lele 5. Loyalitas terhadap rekan pembeli 6. Mengutamakan keuntungan dari kedua pembeli dan	1. Harga kadang tidak sesuai harapan pembudidaya ikan lele 2. Ph air yang bisa berubah yang mengakibatkan banyaknya ikan lele yang mati sehingga menimbulkan kerugian 3. Pakan ikan yang susah didapatkan dan kadang harganya mahal

		penjual 7. Pembeli dan penjual dibebaskan untuk memilih setuju dengan transaksi penjualan atau tidak 8. Saling percaya antara penjual dan pembeli 9. Adanya komunikasi yang baik antara penjual dan pembeli 10. Memperhatikan perkembangan ikan lele agar menguntungkan dan sehat	
3.	AG	1. Adanya kesepakatan harga saat penjualan ikan lele 2. Adanya kejujuran tentang keadaan ikan lele 3. Adanya tanggung jawab terhadap timbangan ikan lele 4. Loyalitas terhadap rekan pembeli 5. Mengutamakan keuntungan dari kedua pembeli dan penjual 6. Pembeli dan penjual dibebaskan untuk memilih setuju dengan transaksi penjualan atau tidak 7. Saling percaya antara penjual dan pembeli 8. Adanya komunikasi yang baik antara penjual dan pembeli	1. Harga kadang tidak sesuai harapan pembudidaya ikan lele 2. Ph air yang bisa berubah dikarenakan cuaca yang tidak menentu sehingga perlu pembelian obat-obatan agar tidak terjadi kematian yang banyak terhadap ikan lele
4.	A	1. Adanya kesepakatan harga saat penjualan ikan lele 2. Adanya ketransparanan dan jujur tentang keadaan ikan lele 3. Adanya tanggung jawab terhadap timbangan ikan lele 4. Disiplin dalam melakukan penjualan ikan lele dan memberikan pakan ikan lele 5. Loyalitas terhadap rekan pembeli 6. Mengutamakan keuntungan	1. Keadaan cuaca yang tidak bisa diprediksi seperti banjir dan kekeringan 2. Ikan lele bisa stress

		dari kedua pembeli dan penjual 7. Pembeli dan penjual dibebaskan untuk memilih setuju dengan transaksi penjualan atau tidak 8. Saling percaya antara penjual dan pembeli 9. Adanya komunikasi yang baik antara penjual dan pembeli 10. Memperhatikan perkembangan ikan lele agar menguntungkan dan sehat	
5.	B	1. Adanya kesepakatan harga saat penjualan ikan lele 2. Adanya ketransparanan dan jujur tentang keadaan ikan lele 3. Adanya tanggung jawab terhadap timbangan ikan lele 4. Loyalitas terhadap rekan pembeli 5. Mengutamakan keuntungan dari kedua pembeli dan penjual 6. Pembeli dan penjual dibebaskan untuk memilih setuju dengan transaksi penjualan atau tidak 7. Saling percaya antara penjual dan pembeli 8. Adanya komunikasi yang baik antara penjual dan pembeli	1. Pembelian via telephon menjadikan kekurang puasan dengan keadaan ikan lele 2. Ikan lele yang datang kurang sesuai dengan yang dikehendaki
6.	H	1. Adanya kesepakatan harga saat penjualan ikan lele 2. Adanya ketransparanan dan jujur tentang keadaan ikan lele 3. Adanya tanggung jawab terhadap timbangan ikan lele 4. Loyalitas terhadap rekan pembeli 5. Mengutamakan keuntungan dari kedua pembeli dan	1. Kurangnya persediaan ikan lele 2. Adanya keluhan pedagang pasar karena pembagian ikan lele yang tidak merata bahkan ada yang tidak kebagian

		penjual 6. Pembeli dan penjual dibebaskan untuk memilih setuju dengan transaksi penjualan atau tidak 7. Saling percaya antara penjual dan pembeli 8. Adanya komunikasi yang baik antara penjual dan pembeli	

B. Analisis Data

Analisi data dilakukan peneliti untuk mengetahui apakah ada kesesuaian hasil penelitian dengan teori yang digunakan pada bab kajian teori, atau terjadi ketidak sesuaian antara hasil penelitian dengan kajian teori yang digunakan. Berikut hasil analisis data yang disajikan dalam penelitian ini

Hasil penelitian dapat kita lihat bahwa ada kesesuaian hasil penelitian dengan teori yang digunakan pada bab 2 yaitu pertama tentang Etika Bisnis Islam yaitu teori Menurut Faisal Badroen dalam buku Etika Bisnis dalam Islam menjelaskan bahwa etika bisnis Islam adalah seperangkat nilai tentang baik, buruk, benar, dan salah dalam dunia bisnis berdasarkan pada prinsip-prinsip moralitas. Dalam arti lain etika bisnis merupakan seperangkat prinsip dan norma di mana para pelaku bisnis harus komit padanya dalam bertransaksi, berprilaku, dan berelasi guna mencapai tujuan-tujuan bisnisnya dengan selamat.

Menurut Panji Anoraga (2011: 133) etika bisnis dapat dikatakan baik apabila mencangkup hal-hal sebagai berikut:

a. Kejujuran : Kejujuran yang dimaksud yaitu berbuat dan mengatakan apa yang sebenarnya.

b. Ketatapan : menapati janji yang sesuai dengan yang telah ditetapkan baik waktu, tempat dan syaratnya.

c. Loyalitas : Loyalitas tidak hanya kepada orang lain seperti setia terhadap organisasinya, berikut pimpinannya, rekan-rekan, klien anggaran dasar anggaran rumah tangganya tetapi juga setia kepada janjinya sendiri.

d. Disiplin : disiplin meliputi disiplin terhadap peraturan, prosedur, dan teknologi yang telah ditetapkan. Disiplin tanpa disuruh atau dipaksa oleh siapapun.

Hasil penelitian juga mendapati bahwa ada kesesuaian antara hasil penelitian dengan teori dari Syed Nawab (2009: 37) tentang prinsip yang menjadi acuan dalam melakukan bisnis sesuai dengan ajaran Islam, yaitu:

a. Keesaan

Alam semesta, termasuk manusia, adalah milik Allah SWT, yang memiliki kemahakuasaan (kedaulatan) sempurna atas makhluk-makhluk-Nya. Konsep tauhid (*dimensi vertikal*) berarti Allah sebagai Tuhan Yang Maha Esa menetapkan batasan-batasan tertentu atas perilaku manusia sebagai khalifah, untuk memberikan manfaat pada individu tanpa mengorbankan hak-hak individu lainnya.

b. Keseimbangan

Islam mengartikan adil sebagai tidak menzalimi dan tidak dizalimi. Ini berarti bahwa pelaku ekonomi tidak diperbolehkan untuk mengejar keuntungan pribadi bila hal itu merugikan orang lain atau termasuk alam.

c. Kehendak bebas

Dalam pandangan Islam manusia terlahir memiliki kehendak bebas, yaitu potensi untuk menentukan pilihan di antara pilihan-pilihan yang beragam.

d. Tanggang jawab

Tanggung jawab didasarkan pada cakupan kebebasan yang luas, yang dimulai dari kebebasan untuk memilih keyakinan dan berakhir dengan keputusan yang paling tegas yang perlu diambilnya. Karena kebebasan itu merupakan kembaran dan tanggung jawab untuk memenuhi konsep keadilan dan kesatuan, manusia harus bertanggung jawab terhadap segala tindakannya. Setiap muslim harus bertanggung jawab atas apa yang dilakukannya.

Hasil penelitian juga terdapat kandungan nilai-nilai yang dikemukakan pada teori Menurut Darussalam berikut etika binis yang diajarkan Rasulullah:

a. S*hiddiq*

Shiddiq merupakan salah satu sifat Nabi Muhammad yang memiliki arti benar dan jujur. Sikap benar yaitu setiap ucapan dan tindakan yang dilakukan harus berlandaskan ajaran Islam. Sedangkan sikap jujur adalah apa yang ada dihati dan perbuatan harus singkron. Allah memeintahkan umat nya untuk berlaku jujur dan menciptakan lingkungan yang jujur.

Dalam dunia bisnis, sifat siddiq dapat di wujudkan melalaui hal-hal berikut:

1) Tidak melipatgandakan harga dalam jual beli
2) Jujur dalam takaran
3) Mengakui kelebihan dan kelemanah produk

b. *Amanah*

Amanah adalah dapat dipercaya. *Amanah* juga dapat diartikan sebagai memiliki tanggung jawab terhadap tugas dan kewajiban yang diberikan kepadanya. Kebebasan tanpa batas adalah suatu hal yang mustahil dilakukan. Setiap perbuatan pasti menuntut adanya tanggung jawab dibelakangnya.

c. *Tabligh*

Tabligh artinya menyampaikan atau komunikatif. Komunikasi yang digunakan oleh pelaku bisnis yaitu dengan tutur kata yang sopan, bijaksana dan tepat sasaran (*bi al-hikmah*) kepada pelanggannya maupun mitra bisnisnya. lebih dari itu, pelaku bisnis harus mampu berargumentasi, berdialog dan memiliki ide-ide

d. *Fathanah*

Di dunia bisnis berlaku jujur dan bijaksana belum sempurna jika tidak diimbangi dengan kecerdasan dalam mengelola usaha tersebut. Fathanah merupakan salah satu sifat Rasulullah yang berarti cerdas, intelektual dan memiliki pengetahuan yang luas. Potensi yang paling berharga yang dikaruniakan Allah kepada

manusia adalah akal pikiran. Dengan akal manusia dapat berfikir dan merenungi betapa hebatnya cipataan Allah. Salah satu bentuk ketaqwaan kepada Allah adalah dengan mengoptimalkan potensi pikirannya

Hasil penelitian juga ada kesesuaian fungsi bisnis dengan teori Menurut Arifin (2009:76) fungsi etika bisnis Islam antara lain sebagai berikut :

a. Etika bisnis berusaha untuk mencari cara untuk menyelaraskan dan menserasikan berbagai kepentingan yang ada dalam dunia bisnis.
b. Etika bisnis mempunyai peran untuk senantiasa melakukan perubahan kesadaran bagi masyarakat tentang bisnis, yang lebih utama tentang etika bisnis Islami. Cara itu biasanya dengan memberikan suatu pemahaman serta cara pandang baru tentang pentingnya bisnis dengan menggunakan pondasi nilai-nilai dan spirituas, yang selanjutnya terangkum dalam suatu bentuk yang disebut etika bisnis.
c. Etika bisnis yang utama etika bisnis Islam berperan memberikan solusi terhadap berbagai masalah bisnis modern ini yang semakin jauh dengan nilai-nilai etika. Dalam hal ini dapat diartikan bahwa bisnis yang beretika harus merujuk pada sumber al-Qur’an dan As-Sunnah.

Hasil penelitian juga mendapati bahwa ada kesesuaian antara hasil penelitian dengan kajian pustaka pertama oleh Tri Saputri tentang Peran Hasil Produksi Budidaya Ikan Lele terhadap Peningkatan Ekonomi Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam yaitu hasil penelitian yang didapat adalah dengan adanya budidaya ikan lele ini sangat berperan dalam meningkakan pendapatan

ekonomi masyarakat Pekon Kebumen Kecamatan Sumberejo Kabupaten Tanggamus. Dengan rata-rata pendapatan per tahun untuk pembudidaya ikan lele pembibitan sebesar Rp.6.000.000,- s/d Rp.17.600.000,- dan untuk pembudidaya ikan lele konsumsi sebesar Rp.9.000.000,- s/d Rp.20.000.000,-. Kegiatan usaha yang dilakukan sudah sesuai dengan ekonomi Islam yaitu memproduksi dengan baik, pendistribusian yang adil dan jujur, serta masyarakat bekerja keras guna memenuhi kebutuhan sehari-hari. Aktivitas kegiatan uasaha yang dilakukan bertujuan untuk beribadah dan semata-mata mengharap ridho Allah SWT.