

## **BAB EMPAT**

### **HASIL KAJIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **4.1 Pengenalan**

Dalam bab ini penulis akan membahaskan tentang latar belakang kawasan kajian serta sejarah peniaga Aceh, profil responden dan amalan etika perniagaan peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur (WPKL). Bab ini khusus membincangkan tentang kawasan kajian, responden dan amalan etika perniagaan yang diamalkan oleh peniaga Aceh di WPKL berdasarkan temu bual kepada responden dan observasi kepada peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur.

Wilayah Persekutuan ialah wilayah yang ditadbir secara langsung oleh kerajaan Persekutuan di bawah perundangan Kementerian Wilayah Persekutuan. Tidak seperti negeri-negeri lain di Malaysia, Wilayah Persekutuan tidak diperintah oleh kerajaan negeri, sebaliknya terletak di bawah pentadbiran persekutuan dan diperintah oleh Yang di-Pertuan Agong. Terdapat tiga bahagian dalam Wilayah Persekutuan, iaitu Kuala Lumpur, Labuan dan Putrajaya. Daripada ketiga-tiga bahagian ini, Kuala Lumpur merupakan ibu kota Persekutuan.<sup>1</sup>

#### **4.2 Sejarah dan Perkembangan Peniaga Aceh di WPKL**

Kehadiran masyarakat Aceh ke Malaysia telah berlangsung sebelum Malaysia mencapai kemerdekaannya. Pada masa itu, pendatang dari Aceh bermukim di negeri Kedah. Menurut sejarah, ada hubungan khusus yang berlaku antara Aceh dan Kedah dan

---

1, DBKL, Sejarah Tiga wilayah, laman sesawang WPKL, (2010), dicapai 01/02/2013  
<http://naelkl.blogspot.com/2009/11/sejarah-tiga-wilayah.html>

hingga ke hari ini ramai penduduk Aceh yang menetap di Kedah. Kehadiran pendatang Aceh ke Malaysia pada mulanya adalah untuk menghindari konflik dan peperangan yang terjadi di Aceh pada masa itu, kemudian mereka menetap di Malaysia bahkan ada yang sudah menjadi warganegara Malaysia.<sup>2</sup>

Bermula dari situlah kehadiran masyarakat Aceh di Malaysia. Pada tahun 1989, Aceh sekali lagi terlibat di dalam peperangan saudara antara Gerakan Aceh Merdeka (GAM) menentang kerajaan Indonesia. Apabila keadaan atau situasi daerah Aceh menjadi sangat kacau-bilau, sebahagian daripada orang Aceh berhijrah ke Malaysia dengan tujuan untuk menyelamatkan diri daripada peperangan tersebut. Masyarakat Aceh diterima dengan baik oleh kerajaan Malaysia, bahkan sebahagian besar daripada mereka mendapat kewarganegaraan Malaysia.<sup>3</sup>

Pada tahun 2002, peperangan di Aceh masih belum berakhir, malah Kerajaan Indonesia menetapkan Aceh sebagai salah satu Daerah Operasi Militer (DOM) atau daerah operasi ketenteraan. Apabila situasi Aceh menjadi kacau-bilau, ramai masyarakat Aceh mula berhijrah ke Malaysia dengan niat untuk menyelamatkan diri. Di samping itu, masyarakat Aceh juga melakukan pelbagai pekerjaan bagi menampung keperluan hidup mereka; seperti buruh, pekerja kontrak dan bahkan ada yang mencuba membuka premis perniagaan sendiri.

Selepas itu, pada tahun 2004, Aceh mendapat musibah gegaran gempa bumi dan gelombang tsunami, sehingga ramai masyarakat Aceh yang telah kehilangan harta bendanya. Ketika itu, ramai warga Aceh yang datang ke WPKL untuk mencari rezeki.

---

<sup>2</sup> Datuk Muhammad Feisol bin Hassan, , Temu bual dengan Presiden Dewan Perdagangan Aceh Malaysia (DPAM), 20 Ogos 2013.

<sup>3</sup> *Ibid*

Menurut senarai daripada Presiden Dewan Perdagangan Aceh Malaysia, terdapat 327 warga Aceh yang telah berjaya menjalankan perniagaan di WPKL. Kebanyakan mereka telah menetap di Malaysia sekitar sepuluh hingga dua puluh lima tahun, dan sebahagian besar daripada mereka telah menjadi warganegara Malaysia.<sup>4</sup>

#### **4.3 Pertubuhan Dewan Perdagangan Aceh di Malaysia (DPAM)**

Dewan pertubuhan peniaga Aceh di Malaysia ditubuhkan pada tahun 2011 di bawah Akta Pertubuhan 1966. Walaupun begitu, penubuhan secara tidak rasmi telah berlaku semenjak tahun 2008 lagi. Pertubuhan peniaga Aceh ini kemudian dinamakan Dewan Perdagangan Aceh Malaysia (DPAM). DPAM berdaftar dengan alamat No.3 dan 5 Jalan Opera U2/F. Taman TTDI Jaya, 40000 Shah Alam, Selangor. Ini bermakna DPAM sudah berjalan selama dua tahun.<sup>5</sup>

Penubuhan DPAM mempunyai matlamat yang sangat baik, iaitu untuk menyatukan peniaga Aceh yang sedang menjalankan perniagaan di Malaysia. Matlamat tersebut telah termaktub dalam surat edaran Dewan Peniaga Aceh Malaysia yang juga dilampirkan bersama dengan surat pelantikan ahli jawatankuasa DPAM. Manakala matlamat khas ditubuhkan DPAM adalah sebagai berikut:

1. Membantu perkembangan syarikat dan hubung niaga di antara syarikat Malaysia dan Aceh;
2. Menjadi penghubung antara peniaga/syarikat dengan pihak kerajaan dan swasta dalam menyelesaikan masalah berbangkit;
3. Menyalur peluang-peluang pelaburan di Malaysia dan Aceh;

---

<sup>4</sup>Laporan Senarai Peniaga Aceh di Malaysia 2013 (Dewan Perdagangan Aceh Malaysia) 2013.

<sup>5</sup>Dato, Muhammad Feisol bin Hassan, Temu bual dengan Presiden Dewan Perdagangan Aceh Malaysia (DPAM), 21 Ogos 2013.

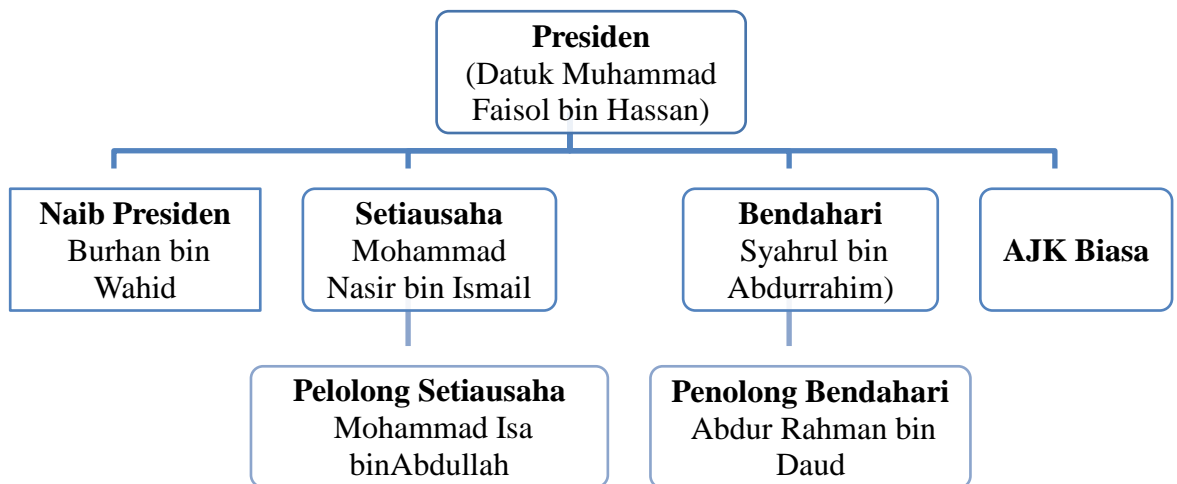
4. Menganjur dan menyokong serta mengambil bahagian dalam bidang perdagangan dan perniagaan, termasuk pelajaran vokasional dan latihan;
5. Bekerjasama dengan Dewan-dewan atau Pertubuhan lain yang mana matlamat mereka adalah sama dengan matlamat Dewan;
6. Mengutip derma daripada ahli-ahli untuk tujuan Dewan dengan persetujuan mesyuarat agung serta tertakluk kepada kebenaran daripada Pendaftar Pertubuhan dan pihak-pihak berkuasa tertentu diperolehi terlebih dahulu;
7. Untuk membeli, memajak, menyewa atau memiliki hartanah untuk kegunaan Dewan selaras dengan tujuannya dan tertakluk kepada kebenaran di mana berkenaan daripada pihak-pihak berkuasa tertentu diperolehi terlebih dahulu
8. Menjalankan perniagaan dengan syarat semua wang dan keuntungan yang didapati oleh Dewan ini hasil daripada penyertaannya dalam mana-mana perniagaan akan digunakan semata untuk melanjutkan, memajukan dan menjalankan tujuan-tujuan Dewan ini, dan tidak sebahagian pun daripada wang atau keuntungan itu akan digunakan untuk membayar faedah, keuntungan atau bonus kepada sebarang ahli Dewan.<sup>6</sup>

Berdasarkan hasil temu bual dengan Mohammad Nasir bin Ismail, setiausaha DPAM, beliau menghuraikan bahawa dalam carta DPAM ada dua jawatan kuasa, pertama: Ahli jawatan kuasa penubuhan; kedua: Ahli jawatan kuasa pelaksana. Carta organisasi DPAM dapat dilihat dalam carta di bawah ini:

---

<sup>6</sup>Undang-undang bagi Dewan Perdagangan Aceh Malaysia (DPAM), Pasal 4, Tujuan dan Matlamat, 2011.

Rajah 4.1: Organisasi Jawatan Kuasa Penubuhan Dewan Perdagangan Aceh Malaysia



Sumber: Temu bual dengan Presiden Dewan Perdagangan Aceh Malaysia (DPAM), 20 Ogos 2013.

Daripada huraian di atas dapat dilihat bahawa untuk saat ini yang menjadi presiden DPAM adalah Datuk Muhammad Feisol bin Hassan, di dalam temu bual dengan beliau menyatakan bahawa:

*“Dalam pelaksanaannya DPAM tidak memiliki bidang kuasa yang khusus, sebaliknya DPAM bertujuan untuk menyatukan peniaga-peniaga Aceh yang ada di Malaysia dengan melakukan program-program seminar dalam ilmu perniagaan yang berasaskan Islam yang secara tidak langsung dapat menyatukan peniaga-peniaga Aceh. Datuk Feisol juga menyatakan bahawa program tahunan yang selalu dibuat adalah memperingati Maulidur Rasul. Di samping itu, DPAM juga memberi saranan kepada peniaga untuk menganjurkan sesebuah program seperti mengadakan ceramah dan doa untuk tokoh atau ulama Aceh yang meninggal dunia.”<sup>7</sup>*

DPAM juga berperanan dalam memerhatikan semua hal kemaslahatan peniaga Aceh dan juga memastikan semua ahli DPAM untuk selalu mematuhi semua undang-undang kerajaan Malaysia, sama ada berkaitan dengan perniagaan atau dengan hal-hal lain.<sup>8</sup>

<sup>7</sup>Datuk Muhammad Feisol bin Hassan, (Presiden DPAM), Temu bual dengan penulis, 21 Ogos 2013.

<sup>8</sup>*Ibid*

Menurut hasil temu bual tersebut, DPAM ini bukan hanya bermanfaat untuk ahlinya sahaja tapi kepada semua peniaga Aceh. Hal ini diakui oleh Mohammad Nasir bin Ismail selaku setiausaha DPAM.

*“Untuk menjadi ahli DPAM, peniaga harus memiliki lesen yang masih berlaku kerana salah satu syarat berniaga harus terdaftar dengan Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi, dan Kepenggunaan Malaysia dan juga harus memiliki lesen daripada DBKL, kerana ini merupakan Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur (WPKL).”<sup>9</sup>*

Ahli DPAM sepatutnya dianggotai oleh semua peniaga Aceh yang ada di seluruh Malaysia, akan tetapi ia belum dapat dilaksanakan sepenuhnya kerana bilangan peniaga Aceh yang ada di Malaysia dianggarkan sangat ramai. Namun, menurut Mohd Faisal bin hasan menjelaskan hal ini merupakan satu tugas yang harus dilakukan oleh DPAM untuk masa hadapan.

Keahlian DPAM terbuka kepada semua syarikat-syarikat yang mempunyai lesen perniagaan yang sah berdaftar dengan Menteri Perdagangan Malaysia (MPM) atau dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) serta menjalankan perniagaan di Malaysia. Sesiapa yang ingin menjadi ahli DPAM hendaklah membuat permohonan kepada setiausaha organisasi untuk mendapat kelulusan.

Semua responden yang ditemu bual adalah ahli DPAM. Alasan responden bergabung dalam pertubuhan DPAM adalah kerana DPAM dapat memberikan manfaat kepada peniaga, seperti pernyataan yang disebutkan oleh Encik Erfendi:

*”DPAM mempunyai niat yang baik untuk mempersatukan peniaga Aceh yang ada diseluruh Malaysia, jadi kami sebagai peniaga sangat mendukung visi dan misi DPAM.”<sup>10</sup>*

---

<sup>9</sup> Encik Mohammad Nasir bin Ismail (Setiausaha DPAM), Temu bual dengan penulis, 24 Ogos 2013.

<sup>10</sup> Encik Erfendi bin Alamsyah (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 6 September 2013.

Para responden sepakat bahawa DPAM memberi manfaat berupa dorongan moral dan motivasi kepada peniaga, ketika mereka menghadapi masalah, DPAM juga banyak membantu para peniaga dalam menguruskan izin perniagaan. Selain itu, DPAM juga memberikan informasi terbaru tentang syarat-syarat baru dalam perniagaan, premis dan polisi yang diterapkan oleh kerajaan Malaysia yang tidak diketahui oleh semua peniaga.

#### 4.4. Profil Responden Terpilih dalam Kalangan Peniaga Aceh di WPKL

Dalam kajian lapangan ini, penulis melakukan temu bual ke atas peniaga-peniaga Aceh yang terpilih sahaja Di WPKL. Terdapat lebih kurang 327 orang peniaga Aceh yang berniaga di WPKL ini. Namun, penulis hanya memilih seramai lapan orang peniaga sahaja untuk ditemu bual iaitu dalam jadual sebagai berikut:

Jadual 4.1: Senarai Responden, Kawasan, dan Sektor Perniagaan

No	Nama	Kawasan Perniagaan	Sektor Perniagaan
1	Encik Mansyur bin Usman	Chow Kit	Kosmetik/jamu tradisional
2	Encik Bustami bin Muhammad Daud	Chow Kit	Kosmetik/Jamu tradisional
3	Encik Erfendi bin Alamsyah	Datuk Keramat	Runcit
4	Encik Basri bin Abdullah	Kg Pandan Indah	Restoran
5	Encik Ridwan bin Rasyid	Chow Kit	Pasar Mini
6	Encik Ramli bin A Ghani	Datuk Keramat	Runcit
7	Encik Yusri bin Abdul Muthalib	Kg Pandan Indah	Pakaian dan aksesori
8	Encik Nurdin bin Muhammad Yunus	Chow Kit	Buah-Buahan

Sumber: Temu bual dengan Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur 20 Ogos – 9 September 2013

Tiga kawasan yang terpilih dalam WPKL sebagai tempat kajian ialah Chow Kit, Datuk Keramat dan Kg Pandan Indah. Kawasan ini dipilih kerana ramai daripada peniaga Aceh yang berniaga di ketiga-tiga kawasan tersebut. Tambahan pula, di ketiga-tiga kawasan tersebut terdapat semua sektor perniagaan. Kajian ini telah dijalankan daripada 16 Ogos sehingga 9 September 2013.

Dalam bahagian ini, penulis akan menyentuh tentang profil responden seperti umur, berapa lama sudah berniaga, dan sektor perniagaan mereka untuk mengetahui latar belakang mereka dan mengetahui hasil analisis kajian yang telah ditentukan.

Kebanyakan daripada masyarakat Aceh yang menetap di WPKL, khususnya masyarakat Aceh yang menetap di Chow Kit, Datuk Keramat, dan Pandan Indah bekerja dalam bidang perniagaan. Semua lapan orang responden yang ditemu bual adalah peniaga lelaki. Hasil temu bual dengan Encik Muhammad Feisol bin Hassan juga menyatakan bahawa:

*“Majoriti peniaga Aceh yang berniaga di Malaysia adalah lelaki. Oleh yang demikian, peniaga Aceh yang berniaga di WPKL kebanyakannya adalah lelaki.”<sup>11</sup>*

Pernyataan responden diperkuat dengan observasi yang dilakukan terhadap semua peniaga dan mendapati bahawa ramai peniaga adalah lelaki. Penulis juga mendapati maklumat yang sama daripada setiausaha DPAM yang menyatakan bahawa:

*“Kesemua peniaga yang penulis temui adalah lelaki. Secara majoritinya mengikut umur, peniaga Aceh yang melakukan aktiviti perniagaan di WPKL berumur antara 25 hingga 60 tahun.”<sup>12</sup>*

---

<sup>11</sup> Dato, Muhammad Feisol bin Hassan, (Presiden DPAM), Temu bual dengan penulis, 21 Ogos 2013.

<sup>12</sup> Encik Mohammad Nasir bin Ismail (Setiausaha DPAM), Temu bual dengan penulis, 25 Ogos 2013.



Majoriti peniaga Aceh yang melakukan aktiviti perniagaan di WPKL adalah mereka hanya belajar pada tingkatan sekolah menengah. Hasil kajian mendapati bahawa para peniaga majoriti responden (6 orang dari 8 orang), lulus Sekolah Menengah di Aceh dan 2 orang responden berkelulusan Sarjana Muda dengan kursus yang berbeza. Satu orang responden Jabatan Ekonomi, dan satu orang lagi lulusan Jabatan Syariah.

Hasil kajian temu bual dan observasi, penulis mendapati bahawa peniaga Aceh lebih suka kepada perniagaan pemborongan dan runcit, serta produk kesihatan dan kecantikan. Alasan responden memilih perniagaan tersebut adalah:

*“Kerana ramai peniaga Aceh yang telah berjaya dalam perniagaan tersebut, sehingga warga Aceh lain pun mahu berniaga dengan jenis perniagaan yang sama. Selain itu, jika ada permasalahan mengenai perniagaan mereka boleh merujuk kepada peniaga yang lebih berpengalaman dalam jenis perniagaan yang sama.”<sup>13</sup>*

Para peniaga Aceh yang berniaga di WPKL ini telah berniaga dalam tempoh yang lama. Menurut hasil temu bual bersama para responden, sebahagian mereka telah berniaga selama 11-25 tahun. Hasil kajian ini sangat bertepatan dengan temu bual bersama Encik Mohammad Nasir bin Ismail setiausaha Dewan Peniaga Aceh Malaysia yang menjelaskan bahawa kebanyakan peniaga Aceh yang berniaga di Malaysia telah berniaga semenjak tahun 1980-an.<sup>14</sup>

Hasil kajian temu bual dengan para responden juga mendapati bahawa Encik Ramli bin A. Ghani, Encik Ridwan bin Rasyid, Encik Basri bin Abdullah dan Erfendi bin Alamsyah telah sampai di Malaysia sekitar tahun 1978. Manakala Encik Bustami bin Muhammad Daud, Encik Mansyur bin Usman, Encik Yusri bin Abdul Muthalib telah sampai ke Malaysia antara tahun 1985 hingga 1993. Selain daripada itu, ada juga

---

<sup>13</sup>*Ibid.*

<sup>14</sup>Encik Mohammad Nasir bin Ismail (Setiausaha DPAM) Temu bual dengan penulis, 24 Ogos 2013.

daripada responden yang baru sampai ke Malaysia dalam tahun 1999, iaitu Encik Nurdin bin Muhammad Yunus.

Para responden memulakan perniagaan di Malaysia setelah berada di Malaysia antara tiga hingga lima tahun. Sebelum memulakan perniagaan, kebanyakan responden bekerja dengan syarikat lain milik masyarakat Aceh juga untuk mencari ilmu dan pengalaman berniaga sehingga responden mendapat ilmu, pengalaman dan modal. Dari kenyataan Encik Bustami bin Muhammad Daud menjelaskan:

*”Memulakan suatu perniagaan bukanlah hal yang mudah, tidak memadai dengan memiliki modal sahaja tapi untuk membuka perniagaan, saya perlu belajar dulu daripada orang yang sudah berpengalaman dalam perniagaan, kerana perniagaan ini besar resikonya dan kalau tidak mempunyai ilmu dan pengalaman susah untuk maju dan berjaya.”<sup>15</sup>*

Perniagaan adalah pelaburan yang dapat memberikan keuntungan untuk diri sendiri, perniagaan juga dapat menolong orang lain dalam memenuhi keperluan harian masyarakat awam. Encik Ridwan bin Rasyid menyatakan bahawa:

*”Keluarganya membantu dalam berniaga di waktu tertentu sahaja. Perniagaan berbeza dengan kerja makan gaji, kerana penghasilan hasil perniagaan boleh digunakan untuk perbelanjaan yang lebih selesa dan yang terpenting boleh berinfak, bersedekah dan membantu orang yang memerlukan.”<sup>16</sup>*

Daripada hasil di atas penulis dapat menggambarkan hasil temu bual dengan responden dalam jadual sebagai berikut:

Jadual 4.2: Senarai Responden, Kawasan, Bidang, dan Tempoh Perniagaan

---

<sup>15</sup>Encik Bustami bin Muhammad Daud (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 7 September 2013.

<sup>16</sup> Encik Ridwan bin Rasyid ( peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 27 Ogos 2013.

<b>Nama</b>	<b>Kawasan Perniaga- an</b>	<b>Sektor Perniaga- an</b>	<b>Tempoh tinggal di Malaysia</b>	<b>Tempoh Berniaga</b>	<b>Umur</b>	<b>Pendidi- kan</b>	<b>Janti- na</b>
Encik Mansyur bin Usman	Chow Kit	Kosmetik/jamu tradisional	32 thn	26 thn	56 thn	Sarjana Muda	Lelaki
Encik Bustami bin Muhammad Daud	Chow Kit	Kosmetik/Jamu tradisional	25 thn	17 thn	49 thn	Sarjana Muda	Lelaki
Encik Erfendi bin Alamsyah	Datuk Keramat	Runcit	23 thn	14 thn	51 thn	SMEA*	Lelaki
Encik Basri bin Abdullah	Kg Pandan Indah	Restoran	27 thn	17 thn	45 thn	SMU*	Lelaki
Encik Ridwan bin Rashid	Chow Kit	Pasar Mini	26 thn	19 thn	54 thn	MAN*	Lelaki
Encik Ramli bin A Ghani	Datuk Keramat	Runcit	32 thn	22 thn	51 thn	SMU*	Lelaki
Encik Yusri bin Abd Muthalib	Kg Pandan Indah	Pakaian dan Aksesori	21 thn	11 thn	45 thn	MAS*	Lelaki
Encik Nurdin bin Mohd Yunus	Chow Kit	Buah-Buahan	17 thn	9 thn	39 thn	SMU*	Lelaki

\*SMEA/MAN/SMU/ MAS adalah setara dengan Tingkatan 5 di Malaysia

Sumber: Temu bual dengan Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur  
20 Ogos – 9 September 2013

Daripada Jadual di atas dapat dilihat bahawa majoriti responden yang ditemu bual di kawasan Chow Kit, perniagaan yang ramai adalah runcit dan kosmetik masing-masing 2 responden, dan perniagaan yang lain hanya seorang responden sahaja, dan kesemua responden yang terpilih adalah lelaki.

Pada dasarnya, peniaga Aceh yang berniaga di WPKL terdiri daripada pelbagai jenis perniagaan. Sebagaimana hasil temu bual dengan Encik Ramli bin A. Ghani yang merupakan salah seorang peniaga runcit, beliau menerangkan:

*“Dari permulaan saya berniaga jenis perniagaan saya meliputi pelbagai jenis barang dagangan dalam sektor runcit sahaja.”<sup>17</sup>*

Hal yang serupa juga dihuraikan oleh Encik Mansyur bin Usman yang merupakan peniaga kosmetik dan jamu tradisional, beliau menerangkan:

*“Saya hanya berniaga barang kosmetik dan jamu tradisional sahaja dan tidak ada barang runcit dan barang-barang lain, kerana saya tidak berani berniaga dalam sektor yang saya tidak ada ilmu dan pengalaman dalam sektor tersebut.”<sup>18</sup>*

Jadi dari keterangan responden tersebut penulis dapat menilai yang bahawa responden kalau tidak memiliki ilmu dan pengalaman dalam sektor perniagaan tertentu, mereka tidak mahu berniaga dalam sektor tersebut, kerana takut salah dalam menerapkan polisi dan etika perniagaan, disini jelas polisi perniagaan berbeza-beza ikut sektor masing-masing, menurut penulis, mereka responden berniaga untuk mencari rezeki yang sesuai dengan ketentuan agama, dan menjaga kepentingan bersama, bukan semata untuk mendapat keuntungan peribadi sahaja.

Berdasarkan hasil temu bual penulis dengan Encik Ridwan bin Rasyid, beliau menerangkan:

*“Sudah dua puluh tahun saya membuka perniagaan ini, dan jenis barangan yang dijual-belikan dalam premis saya meliputi pelbagai jenis barang dagangan seperti lazimnya barang yang ada di pasar mini lainnya, termasuk barang basah, seperti ikan dan sayur.”<sup>19</sup>*

---

<sup>17</sup>Encik Ramli bin A. Ghani, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 4 September 2013.

<sup>18</sup>Encik Mansyur bin Usman, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 26 Ogos 2013.

<sup>19</sup>Encik Ridwan bin Rasyid, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 2 September 2013.

Penjelasan yang hampir sama disebut oleh responden, Encik Nurdin bin Muhammad Yunus, memberitahu bahawa beliau:

*“Saya telah berniaga di sektor buah-buahan di WPKL selama 9 tahun. Perniagaannya meliputi pelbagai jenis buah-buahan segar. Dan sampai saat ini belum ada keinginan untuk berniaga dalam sektor lain dengan alasan tidak ada pengalaman dalam sektor lain.”<sup>20</sup>*

Begitu juga dinyatakan oleh Bustami bin Muhammad Daud, Erfendi bin Alamsyah, Yusri bin Abdul Muthalib dan Basri bin Abdullah tentang sektor perniagaan mereka. Dengan alasan mereka berniaga dalam sektor tertentu sahaja, kerana menurut pendapat semua responden berniaga harus ada ilmu dan pengalaman dalam sektor perniagaan tersebut.

Sangat jelas daripada semua penjelasan di atas dapat difahami bahawa majoriti responden di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur (WPKL) yang terlibat dalam pelbagai jenis perniagaan, kebanyakan daripada mereka sudah berniaga lebih daripada 5 tahun dan tidak mahu berniaga dalam sektor yang belum mereka fahami dan tidak ada pengalaman walaupun mereka memiliki modal yang mencukupi untuk membuka perniagaan dalam sektor tersebut.

Hasil observasi di Chow Kit lebih ramai masyarakat Aceh berniaga dalam sektor jenis produk kosmetik. Manakala di Kg Pandan Indah lebih ramai yang berniaga dalam sektor barangan runcit, dan di Datok Keramat masyarakat Aceh berniaga dalam sektor bervariasi. Ini menunjukkan bahawa peniaga Aceh menceburi pelbagai jenis perniagaan bergantung kepada keahlian dan pengalaman yang dimiliki serta modal yang tersedia. Menurut hasil temu bual penulis dengan responden sama ada kedai runcit, restoran,

---

<sup>20</sup>Encik Nurdin bin Mohd Yunus, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 9 September 2013.

konmetik/kecantikan, buah-buahan, pasar mini, jual pakaian dan aksesori/mainan kanak-kanak, bahawa perniagaan yang mereka jalankan adalah atas nama mereka sendiri.

Dari pernyataan di atas juga dapat difahami bahawa, masyarakat Aceh yang berniaga di WPKL mendaftarkan perniagaan di atas nama mereka sendiri, sebab sebahagian besar daripada mereka sudah mendapat status penduduk tetap bahkan ada yang sudah menjadi warga negara Malaysia.

#### **4.5 Perniagaan dalam Kalangan Peniaga Aceh di WPKL**

Secara keseluruhan, perniagaan yang dijalankan oleh peniaga Aceh di Kuala Lumpur dilaksanakan secara persendirian. Meskipun demikian ada juga yang membuka perniagaan secara berkongsi. Berdasarkan temu bual dengan para responden, mereka menjelaskan yang bahawa:

*“Modal untuk membuka perniagaan memang besar modalnya, ikut sektor juga, modal kami adalah hasil simpanan sendiri dan juga menerusi bantuan ahli keluarga dan teman-teman.”<sup>21</sup>*

Mengenai jumlah modal yang perlu disediakan untuk memulakan perniagaan, kebanyakan responden tidak menyebutkan jumlah modal yang mereka keluarkan sebaliknya mereka hanya menjawab “banyak modal yang perlu dipersiapkan.” Hanya Encik Bustami bin Muhammad Daud, peniaga produk kecantikan, yang memberitahu bahawa beliau mengeluarkan modal minimum dalam RM150,000.00 untuk menyewa kedai dan membeli pelbagai produk-produk kecantikan dan jamu tradisional.

---

<sup>21</sup> Ridwan bin Rasyid, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 2 September 2013.

Encik Ramli bin A. Ghani mempercayai bahawa untuk memulakan perniagaan memerlukan ilmu, pengalaman dan modal yang mencukupi mengikut sektor perniagaan selain risiko yang juga besar. Oleh kerana itu, besarnya modal yang harus dikeluarkan untuk membuka perniagaan, harus benar-benar ada pengalaman dan ilmu dalam menguruskan perniagaan yang akan dibuka.

Beliau menyatakan seperti ini:

*“Mula-mula buka kedai memang perlu modal yang besar, apalagi kedai runcit dan kedai jamu/kosmetik, itu harus ada modal yang lebih besar dibanding dengan sektor lain, tapi berniaga dalam sektor produk kosmetik lagi besar perlu modal. Alhamdulillah dengan sebab saya ada kenal dengan pembekal, maka sebagian barang boleh hutang dulu, risikonya membuka kedai baru tidak ada pembeli, jualan yang tidak sampai target, jadi harus betul-betul tahu market, dan berani menanggung semua risiko.”<sup>22</sup>*

Daripada keterangan di atas dapat difahami bahawa modal awal untuk membuka satu perniagaan yang dilakukan oleh peniaga Aceh di WPKL sangat besar, tergantung sektor perniagaan yang akan dijalankan. Modal untuk memulakan perniagaan berasal daripada wang simpanan mereka dan bantuan ahli keluarga. Pada peringkat awal, syarikat yang mereka jalankan hanyalah kecil, namun berkat keyakinan dengan berusaha yang tekun dan berani menghadapi risiko, sehingga perniagaan mereka semakin tahun semakin maju dan berjaya.

Pada dasarnya, tujuan perniagaan tersebut adalah untuk mendapatkan dua bentuk keuntungan yang berbentuk material dan bukan material. Keuntungan material ini boleh dilihat dalam bentuk kewangan dan mendapat harta yang lebih. Manakala keuntungan bukan material boleh dilihat dalam bentuk amalan dalam hal berinfak dan bersedekah serta wujudnya ikatan silaturrahim sesama peniaga dan pelanggan serta dapat membantu orang lain dan meningkatkan ekonomi negara.

---

<sup>22</sup>Encik Ramli bin A. Ghani dan (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 4 September 2013.

Menguruskan syarikat perniagaan bukan satu perkara yang mudah, tetapi setiap peniaga harus ada ilmu pengetahuan dan pengalaman tentang perniagaan yang dijalankannya, juga harus berusaha semaksimum mungkin untuk menjadikan perniagaan mereka lebih dikenal oleh pelanggan, dengan demikian penjualan akan meningkat setiap masa dan terus lebih maju untuk masa hadapan. Begitu juga dengan para responden yang berniaga di WPKL.

Berdasarkan temu bual bersama para responden berkenaan menguruskan perniagaan, ternyata mereka memberi pendekatan yang sama, iaitu sentiasa berlaku adil dan tegas dan berlaku jujur kepada semua pelanggan dan kakitangan syarikat mereka. Ini merupakan antara etika harian yang mereka amalkan dalam berniaga.

Begitu juga dalam menentukan kadar keuntungan, para responden merujuk kepada ketentuan keuntungan sebagaimana yang telah ditentukan oleh pemborong barangan, sebagaimana tertulis pada label barang dagangan. Ini bermakna dalam menentukan harga jualan, mereka merujuk kepada ketentuan yang telah ditetapkan oleh pengilang atau syarikat barang dagangan.

Sebagaimana hasil temu bual bersama Encik Nurdin bin Muhammad Yunus, memberikan penjelasan seperti di bawah ini:

*“Kadar keuntungan setiap jenis barang sangatlah bervariasi. Akan tetapi majoriti kadar keuntungan merujuk kepada ketentuan Kerajaan Malaysia sebagaimana yang terlampir pada label harga. Setiap barang dagangan yang diperjualbelikan, haruslah dengan harga yang ada dalam pasaran, tidak boleh melebihi atau mengurangkan kecuali berniaga buah-buahan, menurut peniaga buah-buahan beliau menjelaskan tentang keuntungan harus saya ambil keuntungan minimum*



*30 peratus alasan beliau, kerana berniaga buah-buahan, saya harus tolak barang yang rosak.”<sup>23</sup>*

Lain pula menurut pandangan Encik Basri bin Abdullah yang mengusahakan perniagaan restoran, beliau menjelaskan:

*“Dalam menentukan kadar keuntungan, mestilah harus sesuai dengan bentuk layanan dan makanan yang diperjualbelikan, biasanya keuntungan yang diambil mestilah sesuai dan berpatutan dengan makanan yang disediakan dan tidak membebankan pelanggan. Biasanya keuntungan maksimum adalah sebanyak 35 peratus dan minimum sebanyak 20 peratus bagi setiap jenis makanan”.*<sup>24</sup>

Dari penjelasan di atas dapat difahami bahawa kadar keuntungan yang ditentukan dalam semua jenis perniagaan yang dilakukan oleh responden merujuk kepada ketentuan undang-undang kerajaan Malaysia. Berkaitan dengan kadar keuntungan restoran, ia merujuk kepada bentuk layanan dan jenis makanan yang disediakan kepada pelanggan. Begitu juga dengan peniaga buah-buahan yang mereka harus ikut modal setelah tolak buah yang rosak.

Dalam setiap syarikat perniagaan, sering terjadi permasalahan atau perkara-perkara yang tidak baik. Dengan demikian, seorang peniaga mestilah bijaksana dalam mengatasi masalah tersebut kerana permasalahan yang sering terjadi di dalam syarikat perniagaan dapat menyebabkan syarikat perniagaan tidak berdaya maju. Berdasarkan hasil temu bual dengan Encik Basri bin Abdullah, beliau menyebutkan:

*“Dalam setiap syarikat apa pun, permasalahan atau perkara-perkara yang tidak baik pasti ada terjadi, seperti terjadinya kurang senang pekerja terhadap pekerja lain, atau ketidak selesaan antara pelanggan dengan pekerja, maka saya daripada pihak syarikat, sentiasa memperbaiki kekurangan dalam mengurus syarikat serta memberi perkhidmatan dan pelayanan yang lebih baik kepada pekerja dan*

---

<sup>23</sup> Encik Nurdin Muhammad Yunus, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 26 Ogos 2013.

<sup>24</sup> Encik Basri bin Abdullah, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 1 September 2013.

*pelanggan, ini menjadi kunci dalam syarikat perniagaan saya, dengan sendirinya syarikat semakin baik dan maju.*<sup>25</sup>

Pada dasarnya, setiap usaha yang bersungguh-sungguh pasti akan mendapat hasil yang baik juga mendapat kejayaan dunia dan akirat. Begitu juga dengan peniaga Aceh yang berada di WPKL kerana dengan kesungguhan dan ketekunan mereka dapat mencapai kejayaan dalam dunia perniagaan. Meskipun demikian, rasa rendah diri dan bersyukur masih terlihat dari tingkah laku dan budi bicara responden.

Berhubung perkara ini, menurut Encik Yusri bin Abdul Muthalib:

*“Semua kejayaan yang mereka miliki adalah titipan daripada Allah, mereka bersyukur atas rahmat Allah yang telah memberikan mereka kejayaan. Kejayaan tersebut mereka dapati dengan cara berdoa dan berusaha agar semakin berjaya dalam berniaga. Di samping itu, mereka juga menerapkan nilai-nilai etika perniagaan Islam, supaya syarikat perniagaan mereka tidak menyimpang daripada tuntutan agama.”*<sup>26</sup>

Dari huraian di atas dapat difahami bahawa amalan etika perniagaan Islam amatlah penting dalam setiap aktiviti perniagaan, kerana etika perniagaan Islam amat mementingkan kemaslahatan bersama pelanggan dan peniaga, juga boleh mendatangkan kemaslahatan dan manfaat bersama.

Berdasarkan temu bual dengan responden, mereka menjelaskan, bahawa dalam hal merancang perniagaan, semua responden cuma membuat enam bulan sekali, untuk melihat perkembangan syarikat berapa pantas ada peningkatan penjualan dan mentaksirkan berapa peratus ada keuntungan bersih, juga untuk saya buat penilaian barang mana yang lebih laku, kecuali Encik Bustami bin Muhammad Daud yang

---

<sup>25</sup>Encik Basri bin Abdullah (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 1 September 2013.

<sup>26</sup>Encik Yusri bin Abd Muthalib, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 3 September 2013.

membuat perancangan tiga kali setahun dan Encik Nurdin bin Muhammad Yunus yang langsung tidak buat perancangan apa-apa dengan berniaga buah, kerana perniagaan buah mengikut musim.<sup>27</sup>

Di samping itu, setiap responden mempunyai perancangan aktiviti perniagaan bagi jangka pendek, menengah dan jangka panjang. Berdasarkan temu bual bersama para responden, mereka memberikan jawapan yang sama, iaitu perlu ada perancangan dalam menguruskan syarikat perniagaan kerana rancangan yang baik akan menjadikan syarikat perniagaan lebih maju ke hadapan. Ini bermakna, setiap responden telah mengamalkan salah satu polisi dan etika yang sesuai dengan etika perniagaan Islam iaitu perancangan dalam aktiviti mengurus perniagaan.

#### **4.6 Kefahaman Peniaga Aceh Terhadap Konsep Etika Perniagaan Islam**

Perniagaan tidak dapat dipisahkan daripada kehidupan masyarakat Aceh yang tinggal di WPKL. Hal ini juga disokong oleh kemudahan yang diberikan oleh kerajaan Malaysia kepada masyarakat Aceh. Semua boleh dilihat dari sejarah apabila ramai masyarakat Aceh yang berhijrah ke Malaysia, dan menetap di Malaysia sehingga ada yang mendapat status penduduk tetap dan banyak juga sekarang yang telah menjadi warga negara Malaysia, khususnya masyarakat Aceh yang tinggal di WPKL dan mengusahakan perniagaan mereka.

Masyarakat Aceh di WPKL menganggap perniagaan ini sebagai sumber rezeki dalam mencari penghasilan untuk memenuhi keperluan kehidupan keluarga. Oleh sebab itu, dalam menjalankan perniagaan mereka selalu berusaha menerapkan etika

---

<sup>27</sup>Encik Bustami bin Muhammad Daud, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 8 September 2013.

perniagaan Islam dalam aktiviti perniagaan. Nilai-nilai etika perniagaan Islam yang mereka terapkan seperti amanah dan jujur dalam urusan perniagaan, disiplin, menepati janji, boleh dipercayai dan menjauhi dari unsur riba juga cara penguasaan pasar dan kemampuan untuk menganalisis perniagaan mereka, serta kerjasama yang baik dengan peniaga lainnya, menjaga kualiti, tidak membebankan pembeli dengan harga yang tidak sesuai dan menjaga kemaslahatan pekerja dan lain sebagainya. Menurut hasil temu bual, observasi dan dokumentasi yang ada di DPAM di WPKL mendapati bahawa kebanyakan masyarakat Aceh berjaya dalam perniagaan yang dijalankan. Hal ini dibuktikan dengan kebanyakan masyarakat Aceh yang berniaga makin hari makin maju, dengan membuka cawangan-cawangan di kawasan baru. Selain itu, kejayaan masyarakat Aceh juga dibuktikan dengan kemampuan peniaga Aceh membantu orang lain, seperti menyumbang untuk mangsa banjir di Malaysia.<sup>28</sup>

Temu bual bersama Encik Erfendi bin Alamsyah, responden yang telah berniaga di Chow Kit, beliau menjelaskan bahawa:

*”Seorang peniaga mesti mengetahui dan memahami konsep etika perniagaan dalam Islam kerana sebagai orang Islam, hendaklah memahami etika-etika perniagaan dalam Islam. Menurut beliau ciri-ciri etika perniagaan dalam Islam seperti mengutamakan kejujuran, amanah, menepati janji, tidak melakukan penipuan dan tidak mengamalkan riba dalam perniagaan dan melakukan keadilan dalam pengurusan perniagaan, menjual dengan harga yang sama kepada semua pembeli, memberi gaji yang sesuai kepada pekerja.”<sup>29</sup>*

Penjelasan yang sama juga diterang oleh Encik Bustami bin Muhammad Daud:

*”Setiap peniaga harus tahu etika dalam berniaga, supaya perniagaan ini dapat barakah. Hal etika yang harus diketahui adalah amanah seperti jujur, jangan menipu, dan kalau barang timbangan harus ditimbang dengan tepat/betul, dan kalau barang itu rosak, mesti diberitahu, jangan sembunyikan, satu perkara lagi, perniagaan ini jangan mementingkan diri sendiri sahaja, dan jangan buat pelanggan kecewa, kerana*

---

<sup>28</sup>Utusan Harian Online, Masyarakat Aceh Bantu Mangsa Banjir Malaysia ,Arkib: 26/11/2010, [http://www.utusan.com.my/utusan/info.asp?y=2010&dt=1126&pub=Utusan\\_Malaysia&sec=Dalam\\_Negeri&pg=dn\\_20.htm](http://www.utusan.com.my/utusan/info.asp?y=2010&dt=1126&pub=Utusan_Malaysia&sec=Dalam_Negeri&pg=dn_20.htm)

<sup>29</sup> Erfendi bin Alamsyah (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 6 September 2013.

*perniagaan bukan untuk mendapatkan keuntungan semata-mata. Dan lain lagi, jangan ambil barang yang bukan hak kita, kerana itu termasuk riba, itu yang saya tahu.*”<sup>30</sup>

Dari pengakuan dan penjelasan responden dapat difahami bahawa etika perniagaan amatlah penting dalam perniagaan mereka, kerana ia merupakan kaedah yang semestinya dipelajari oleh setiap peniaga. Di samping itu, Encik Erfendi bin Alamsyah dan Encik Bustami bin Muhammad Daud juga menjelaskan bahawa, faktor yang membuat perniagaannya berjaya adalah disebabkan oleh konsisten dan tanggung jawab serta kerja keras yang beliau lakukan, dengan tidak pernah merasa bosan dalam berusaha meningkatkan kemajuan perniagaannya dengan penuh semangat, di samping selalu berdoa kepada Allah SWT. Beliau juga sentiasa mengutamakan nilai-nilai kebaikan, amanah dan kejujuran dengan pelanggan yang membeli barangan di kedainya memastikan keadilan kepada semua pihak, menjaga kualiti barang dan menjaga pelayanan yang memuaskan kepada semua pelanggan.

Kefahaman terhadap konsep etika perniagaan juga telah difahami oleh Encik Ramli bin A Ghani sebagai akhlak yang harus diamalkan oleh semua peniaga dalam segala aspek termasuk dalam perniagaan, sebagaimana pernyataan beliau dalam temu bual dengan penulis:

*“Bagi saya etika merupakan akhlak. Jadi sangatlah penting diutamakan dalam perniagaan, kerana etika akan menampakkan amanah dan bersifat kejujuran kepada semua orang, sama ada kepada pembeli mahupun kepada pekerja dan pembekal. Dengan pembeli kita jual barang original dan selamat digunakan, dengan pembekal saya buat pembayaran sesuai dengan janji, begitu juga dengan pekerja, saya bayar gaji sebagai mana yang telah disepakati sesuai dengan kemahiran dan berpatutan menurut pasaran.”*<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> Encik Bustami bin Muhammad Daud (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 8 September 2013.

<sup>31</sup> Encik Ramli bin A. Ghani (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 4 September 2013.

Dari huraian di atas dapat difahami bahawa kejujuran amat penting dalam perniagaan kerana salah satu etika dalam perniagaan Islam ialah bersifat jujur. Hal ini telah dipraktikkan oleh Encik Bustami bin Mohd Daud, Encik Erfendi bin Alamsyah dan Encik Ramli bin A Ghani dalam membangun syarikat perniagaannya, dan terbukti bahawa kejujuran merupakan salah satu penyebab kejayaan syarikat perniagaannya.

Sebagai masyarakat Muslim yang taat dan mengutamakan tuntutan agama, peniaga Aceh juga yakin bahawa unsur-unsur fundamental dari ajaran Islam yang mengatur sikap dan perilaku manusia dalam setiap aktiviti, termasuk aktiviti perniagaan. Menurut Encik Basri bin Abdullah yang berkahwin dengan wanita Melayu tempatan, beliau telah menjalankan syarikat perniagaannya yang bertempat di Chow Kit. Beliau menjelaskan bahawa:

*”Dalam perniagaan jangan mementingkan diri sendiri, perniagaan yang baik bukan hanya mahu mendapat keuntungan semata-mata tetapi perniagaan ini merupakan salah satu usaha yang mulia kerana ia menyediakan keperluan manusia. Bukan bermakna tidak perlu mengambil keuntungan tetapi kalau berniaga secara beretika selain mendapat keuntungan para pelanggan juga mendapat manfaat yang baik dari barang yang telah dijual tersebut.”<sup>32</sup>*

Penjelasan beliau ini adalah benar kerana aktiviti perniagaan bukanlah aktiviti untuk mendapatkan keuntungan sahaja, akan tetapi meliputi di dalamnya aktiviti interaksi sosial dan nilai-nilai moral. Lebih lanjut, Encik Basri bin Abdullah menjelaskan bahawa:

*”Etika perniagaan dalam Islam amatlah penting untuk dipraktikkan dalam aktiviti perniagaan, seperti menjual barang yang halal sahaja, didalam Islam salah satu aspek yang diutamakan barang yang bermanfaat, bersih dan suci. Saya dalam berniaga sangat mengutamakan keselamatan bagi pelanggan saya begitu juga dengan kebersihan makanan yang saya sediakan.”<sup>33</sup>*

---

<sup>32</sup>Encik Basri bin Abdullah (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 1 September 2013.

<sup>33</sup>*Ibid.*

Kejayaan dirinya dalam berniaga disebabkan kerana beliau sentiasa menerapkan etika perniagaan dalam Islam, seperti menerapkan, kebersihan, selamat untuk dikonsumsi dan menerapkan ukhuwwah Islamiyyah dengan sesama muslim lainnya dalam aktiviti perniagaan. Pada dasarnya, perniagaan merupakan aktiviti yang sentiasa melibatkan penjual dan pembeli, di mana penjual dan pembeli saling memerlukan antara satu sama lain. Maka di situlah terjalin sebuah ikatan untuk saling menegur dalam hal kesilapan, serta menjalin hubungan silaturrahim yang baik sesama muslim. Hal ini banyak dipraktikkan oleh peniaga Aceh lainnya, sebagaimana yang disampaikan oleh Encik Ramli bin A. Ghani dalam kutipan temu bual dengan beliau:

*“Dalam perniagaan, yang sangat penting kita harus tahu cara menjaga pembeli, kerana pembeli ialah aset yang paling besar dan sangat terpengaruh dengan kemajuan perniagaan, pembeli ini sangat terpengaruh bagaimana cara kita melayannya. Kemudian supaya perniagaan saya boleh bersaing, maka saya harus pandai melihat pasaran, market pembelidari masa kesemasa, misalnya barang apa yang banyak terjual dan harus tahu di mana tempat pembekal yang menjual barang lebih murah”.*<sup>34</sup>

Di samping itu, Encik Ramli bin A. Ghani juga menjelaskan bahawa:

*”Etika perniagaan merupakan suatu perkara penting yang harus difahami dan diamalkan oleh setiap peniaga muslim kerana etika perniagaan dalam Islam dapat mendatangkan rezeki yang halal jauh dari riba dan perniagaan mendapat berkat dari Allah SWT. Pada dasarnya Islam telah menggariskan etika perniagaan yang ideal. Dengan demikian, mempraktikkan etika perniagaan dalam setiap aktiviti perniagaan sudah menjadi keharusan bagi setiap peniaga, selain mendatangkan rezeki, ia juga menjadi pedoman dalam aktiviti perniagaan.”*<sup>35</sup>

Hal yang sama juga diuraikan oleh Encik Mansyur bin Usman. Beliau sudah membangunkan syarikat perniagaannya dari 13 tahun yang lalu. Dalam perniagaannya, beliau selalu mengutamakan etika perniagaan dalam Islam, seperti

---

<sup>34</sup> Ramli bin A. Ghani (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 4 September 2013.

<sup>35</sup> *Ibid*

mengutamakan kejujuran, keadilan dan membina hubungan yang baik dengan peniaga lain tidak kira kaum, dengan pembekal serta sentiasa memberikan kepercayaan penuh kepada pelanggan dengan tidak mementingkan diri sendiri, tidak monopoli dalam hal membeli barang. Hal ini seperti dijelaskan oleh beliau dalam temu bual sebagai berikut:

*”Untuk berjaya dalam perniagaan harus jujur, (beliau menekankan kata jujur), Kerana itu modal yang utama, serta amalan lain juga harus diamalkan, seperti: adil, bijak, tahu cara untuk promosi barang dengan benar, dan lain-lain”.*<sup>36</sup>

Dengan selalu mengutamakan etika perniagaan menurut Islam menjadikan syarikatnya terus berjaya sampai ke hari ini. Lebih lanjut, Encik Mansyur bin Usman menambah bahawa:

*”Etika perniagaan dalam Islam merupakan suatu pedoman yang ideal bagi setiap muslim dalam perniagaan, kerana etika perniagaan dalam Islam mengajar konsep berniaga dengan selamat dan jauh dari unsur riba dan khianat sebagaimana yang dituntut oleh hukum syarak.”*<sup>37</sup>

Maka, salah satu kejayaan peniaga Aceh di WPKL adalah mempraktikkan etika perniagaan dalam Islam pada setiap aktiviti mengurus perniagaan mereka sehingga menjadikan mereka berjaya dan berkembang maju hingga dikagumi oleh kaum lain. Hal ini menyatakan bahawa responden memahami tentang etika perniagaan serta menerapkan dalam mengurus perniagaan. Dari kenyataan responden didapati satu keyakinan bahawa etika perniagaan dalam Islam merupakan amalan dalam dunia perniagaan mereka.

Menurut Encik Ridwan bin Rasyid, dalam berniaga, etika perniagaan Islam merupakan landasan utama yang harus dimiliki oleh setiap peniaga. Selain daripada itu,

---

<sup>36</sup>Encik Mansyur bin Usman (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur), Temu bual dengan penulis, 26 Ogos 2013.

<sup>37</sup>*Ibid.*



berdoa kepada Allah SWT serta kerja keras dalam berusaha merupakan perkara yang amat penting dalam mencapai kejayaan. Encik Ridwan pernah mempraktikkan hal tersebut, sehingga menjadikan syarikatnya lebih berjaya. Hal ini diungkapkan dalam temu bual dengan beliau:

*"Harus punya landasan dalam perniagaan, kerana etika perniagaan sangat mengutamakan kemaslahatan bersama. Jadi saya sebagai peniaga senang hati dengan lakunya barang saya, pembeli juga juga puas kerana barangan yang dibeli sesuai dengan yang dimaksudkan serta dengan harga berpatutan."*<sup>38</sup>

Dari huraian di atas dapat difahami bahawa ketekunan dalam menguruskan suatu perniagaan dan memberikan perkhidmatan yang baik kepada semua pelanggan merupakan salah satu etika perniagaan dalam Islam. Hasil temu bual dengan Encik Nurdin bin Muhammad Yunus menjelaskan:

*"Seorang peniaga harus memahami etika kerja. Kesungguhan dalam berniaga merupakan salah satu faktor kejayaan. Sebagaimana dalam etika perniagaan, Islam menggalakkan kepada umatnya untuk bersungguh-sungguh dalam berusaha. Ini merupakan salah satu amalan yang dijalankan oleh peniaga Aceh di WPKL".*<sup>39</sup>

Dari keterangan di atas dapat difahami bahawa kesungguhan dalam bekerja merupakan kunci kejayaan, termasuk juga dalam mengusahakan perniagaan. Dengan demikian, diharapkan kepada seluruh peniaga Aceh untuk lebih tekun dan bersungguh-sungguh dalam mengurus perniagaan. InsyaAllah pasti akan berjaya.

Sementara itu, Encik Erfendi bin Alamsyah yang telah menetap selama 30 tahun di Malaysia dan mempunyai beberapa syarikat perniagaan dalam sektor peruncitan menjelaskan bahawa:

---

<sup>38</sup> Encik Ridwan bin Rasyid (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 2 September 2013.

<sup>39</sup> Encik Nurdin Muhammad Yunus, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 9 September 2013.

*”Harta daripada hasil perniagaan merupakan titipan Allah SWT. Maka sudah menjadi satu kewajiban kepada semua yang memiliki harta untuk menjaga amanah, titipan Allah, dan mempergunakan memanfaatkan hartanya ditempat yang baik, terutama di jalan Allah SWT seperti membayar zakat perniagaan, bersedekah dan infak. Ini disebabkan dalam hasil perniagaan yang kita lakukan, ada hak-hak orang lain yang wajib dipenuhi.”<sup>40</sup>*

Manakala Encik Nurdin bin Muhammad Yunus memahami etika perniagaan sebagai amalan yang harus dimiliki oleh semua peniaga. Beliau menyatakan:

*”Etika merupakan hal yang terpenting dalam dunia perniagaan, jika peniaga tidak beretika bagaimana mahu mengurus perniagaan, dan salah satu seperti etika iaitu, memberikan perkhidmatan yang baik kepada pelanggan, sehingga pelanggan merasa selesa dan puas, untuk selanjutnya pelanggan akan datang lagi kerana sebab pelayanan yang memuaskan.”<sup>41</sup>*

Hal ini menunjukkan bahawa Encik Nurdin bin Muhammad Yunus memahami apa itu etika perniagaan, meskipun beliau tidak tahu apa saja yang termasuk dalam etika perniagaan tetapi beliau tahu dalam perniagaan perlu ada etika. Berdasarkan temu bual di atas, peniaga Aceh di WPKL, sama ada peniaga runcit, jamu, kosmetik, restoran, pasar mini dan buah-buahan serta aksesori telah menunjukkan responden memahami tentang konsep etika perniagaan yang sesuai dengan tuntutan Islam.

Kefahaman peniaga Aceh terhadap etika perniagaan bukan sahaja didapati daripada sekolah ataupun bacaan peniaga sendiri, mainkan juga didapati daripada ceramah yang dianjurkan oleh Dewan Perdagangan Aceh Malaysia (DPAM). Dalam hal ini, Datuk Muhammad Feisol bin Hassan sebagai Presiden DPAM menjelaskan bahawa:

*”Dalam setiap seminar atau pertemuan silaturrahim para peniaga Aceh, beliau selalu memberi nasihat kepada seluruh para peniaga Aceh untuk berniaga secara adil dan jujur, amanah, jangan monopoli, kerana dengan keadilan semua pihak merasa berpuas hati dan kejujuran semua pihak*

---

<sup>40</sup>Erfendi bin Alamsyah (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur), Temu bual dengan penulis, 6 September 2013.

<sup>41</sup>Encik Nurdin bin Muhammad Yunus (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 9 September 2013.

*merasa selamat, kerana jauh dari dikianati. Dengan demikian pelanggan semakin bertambah, perniagaan semakin maju, penghasilan semakin meningkat, akhirnya kejayaan dalam berniaga akan tercapai.*<sup>42</sup>

Presiden DPAM juga selalu memberikan nasihat agar para peniaga Aceh sentiasa berniaga mengikut etika perniagaan dalam Islam yang mendapat keuntungan duniawi dan ukhrawi. Hal ini merupakan salah satu usaha yang dilakukan oleh DPAM untuk menambah kefahaman ahli DPAM atau peniaga Aceh terhadap etika perniagaan Islam. Selanjutnya beliau menghuraikan bahawa:

*”Dalam tiga bulan sekali, para peniaga Aceh selalu melakukan silaturrahim sesama, serta menjemput penceramah agama, yang akan dibahas mengenai ilmu muamalah, terutama masalah perniagaan dalam Islam termasuk tentang cara berniaga yang bersih dari unsur riba.”*<sup>43</sup>

Hasil temu bual yang telah penulis lakukan, didapati bahawa majoriti responden memahami etika perniagaan menurut perspektif Islam. Hal ini sesuai dengan observasi yang telah penulis lakukan iaitu peniaga Aceh sentiasa memberikan perkhidmatan yang baik kepada setiap pelanggan dan sentiasa menjalin hubungan baik dengan pelanggan, serta mengutamakan kejujuran, seperti senyum, dan sopan santun dengan pelanggan, tepati janji dengan pembekal, adil kepada semua pihak.

Daripada hasil observasi yang dijalankan pada premis Encik Bustami bin Muhammad Daud, Encik Ramli bin A Ghani, Encik Basri bin Abdullah dan Encik Erfendi bin Alamsyah, didapati bahawa semua responden memberi perkhidmatan yang baik kepada pelanggan dan pekerja. Dan pelanggan dilayan dengan sangat sopan. Selain itu, di premis tersebut juga didapati tersedianya bilik untuk pekerja rehat dan juga tempat sembahyang. Daripada data observasi tersebut dapat diketahui bahawa

---

<sup>42</sup> Datuk Muhammad Feisol bin Hassan ( Presiden DPAM) Temu bual dengan penulis, 21 – 08 - 2013

<sup>43</sup> Encik Nasir bin Ismail ( Setiausaha Dewan Perdagangan Aceh Malaysia) Temu bual dengan penulis, 24- 08 - 2013.

responden telah faham etika dalam melayan pelanggan dan dalam memberikan hak-hak pekerja.

Peniaga Aceh juga sentiasa berusaha bersungguh-sungguh dan bekerja keras. Hasil observasi yang telah penulis lakukan, majoriti peniaga Aceh memulakan perniagaannya lebih awal daripada peniaga yang lain dan menutupnya lebih lewat daripada yang lain. Premis Encik Bustami bin Muhammad Daud dibuka pukul 8.50 pagi, walaupun dalam temu bual beliau mengatakan waktu operasi pukul 9 pagi.<sup>44</sup> Hal ini merupakan salah satu bentuk kerja keras dan kesungguhan peniaga Aceh dalam melakukan perniagaan.

Peniaga di WPKL mempunyai ilmu pengetahuan dasar mengenai etika perniagaan Islam dan ini menuntut agar mereka sentiasa membaca dan memahami apa yang digariskan oleh syariat Islam dalam aktiviti muamalah. Dengan demikian, praktik etika perniagaan Islam sudah semestinya menjadi suatu kewajipan dalam melakukan perniagaan. Bukan sahaja mendatangkan keuntungan daripada hasil perniagaan, bahkan akan mendatangkan berkah dan rahmat dari Allah SWT.

Dengan demikian, suatu kewajipan bagi peniaga muslim secara amnya dan peniaga Aceh khasnya untuk melaksanakan dan mengamalkan apa yang telah ditentukan oleh Islam. Tanpa keyakinan ini, kita akan melihat berlakunya aktiviti-aktiviti perniagaan yang bertentangan dengan syariat Islam dan peniaga-peniaga akan mencari kaedah yang terbaik untuk mengelakkan diri daripada melaksanakan etika dan prinsip perniagaan Islam terutamanya apabila ia melibatkan kos, tenaga dan masa.

---

<sup>44</sup> Encik Bustami bin Muhammad Daud (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 8 September 2013.

Di samping itu, pengguna harus memahami etika perniagaan Islam dan memastikan agar peniaga mengamalkan serta mempraktikkannya dalam tiap-tiap transaksi perniagaan. Mereka harus bertindak secara aktif dalam mempertahankan hak-hak mereka sebagai pengguna dan memberikan maklumat kepada agensi-agensi kerajaan dan swasta yang terlibat dalam memantau pelaksanaan etika perniagaan sekiranya terdapat penyelewengan-penyelewengan.

Strategi mengendalikan urusan etika perniagaan Islam sangat sesuai dengan pasaran, perkara tersebut akan memberi hala tuju yang jelas kepada peniaga Aceh di WPKL. Justeru itu, jenis barang atau produk kosmetik yang dijual harus dijaga mutu dan kualitinya dan dijual dengan harga yang berpatutan sesuai harga pasaran. Dalam hal perkhidmatan dan layanan yang harus diberikan adalah layanan yang terbaik kepada pengguna. Hasilnya penguasaan pasaran bagi produk terbabit akan menjadi kenyataan. Jumlah pasaran yang besar akan diterjemah kepada jumlah jualan yang meningkat dan jika kos pengurusan yang berkesan dan cekap mampu diperolehi, natijah akhir yang akan diperolehi oleh peniaga Aceh ialah keuntungan besar. Dengan kata lain, keuntungan besar dicapai melalui kebolehan dan kemampuan mengendali urusanperniagaan dengan cekap dan berfokus, iaitu berusaha melalui penghasilan produk yang bermutu demi untuk meningkat kebajikan pelanggan.

Berdasarkan hasil temu bual dengan semua responden sama ada peniaga runcit, jamu, kosmetik, buah-buahan, aksesori mahu pun pasar mini menghuraikan bahawa mereka pernah belajar ilmu berniaga. Sama ada belajar secara formal mahupun informal. Hal ini seperti yang dikutip daripada temu bual dengan Encik Mansyur bin Usman, Encik Basri bin Abdullah, Encik Nurdin bin Muhammad Yunus, dan Encik Yusri bin Abdul Muthalib.

Encik Mansyur bin Usman menerangkan seperti di bawah ini:

*“Saya dulu belajar tentang perniagaan masa ambik degree dekat universiti di Aceh, walaupun dah lama belajar tapi masih ingat lagi, dan lagipun sekarang dah praktik terus.”<sup>45</sup>*

Temu bual dengan Encik Yusri bin Abdul Muthalib:

*“saya tidak belajar secara formal dalam bidang perniagaan, yang terpenting adalah berani menghadapi resiko, cuma yang ada pengalaman kerja dengan syarikat lain selama beberapa tahun. Dari pengalaman kerja itu kami berani untuk membuka kedai sendiri, kerana kami sudah tahu cara berniaga yang beretika dan juga tahu market dalam pasaran.”<sup>46</sup>*

Hasil temu bual dengan Encik Efendi bin Alamsyah yang menceritakan sedikit tentang kunci keberhasilan peniaga Aceh di WPKL, penjelasan beliau seperti di bawah ini.

*“Pada dasarnya, salah satu konsep kejayaan peniaga Aceh yang berniaga di WPKL disebabkan kerana beberapa faktor, seperti sifat kejujuran, keadilan, kebebasan serta memberikan perkhidmatan dan pelayanan yang baik kepada pelanggan sesuai dengan tuntutan syariah dan berani berdepan dengan resiko kerugian apabila perniagaan tidak berjalan seperti yang di rancangan”<sup>47</sup>*

Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga runcit, jamu, kosmetik, buah-buahan, aksesori, restoran dan peniaga pasar mini, salah satu dari responden ialah Encik Ramli A Ghani memberi penjelasan seperti ini:

*“Sebagai orang Islam, mestilah harus memahami etika perniagaan Islam, seperti menghindari riba dan penipuan, melaksanakan keadilan dan kejujuran serta memberikan perkhidmatan yang baik, mestilah dilakukan oleh peniaga. Hal ini dapat mendatangkan keuntungan dunia dan akhirat.”<sup>48</sup>*

---

<sup>45</sup>Encik Mansyur bin Usman (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 26 Ogos 2013.

<sup>46</sup>Encik Yusri bin Abdul Muthalib, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 3 September, 2013.

<sup>47</sup>Encik Erfendi bin Alamsyah, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 6 September 2013,

<sup>48</sup>Encik Ramli bin A Ghani (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 28 Ogos 2013,

Dari huraian di atas, dapat difahami bahawa semua peniaga Aceh yang menjadi responden dalam kajian ini telah memahami konsep etika perniagaan secara umum seperti niat ikhlas, tidak terlibat dengan amalan Riba, Saling redha-meredhai, menjauhi semua unsur penipuan, keadilan, amanah, istiqamah, menjauhi pembaziran, mengamalkan sifat saling menolong, bersopan santun, menepati janji.

Konsep kebebasan, kerelaan dan keadilan sangatlah penting untuk mewujudkan etika perniagaan yang berlandaskan syariah. Di mana peniaga harus memahami betul konsep kerelaan dalam berniaga. Sebagaimana hasil temu bual dengan responden salah seorang dari mereka adalah Encik Bustami bin Muhammad Daud beliau merupakan peniaga kosmetik dan jamu tradisional beliau menceritakan tentang konsep perniagaan yang beliau amalkan dalam perniagaannya seperti di bawah ini:

*“Perniagaan yang baik adalah perniagaan yang mempunyai unsur saling redha antara satu sama lain iaitu antara penjual dengan pembeli. Dalam erti kata lain, jual beli yang dijalankan secara paksa adalah tidak dibenarkan sama sekali. Setiap pembeli mempunyai hak untuk membeli dan keputusan untuk membeli atau tidak sesuatu barangan terletak kepada mereka. Maka, adalah tidak wajar sama sekali sekiranya seseorang penjual memaksa orang lain untuk membeli barangan yang dijual. Bukan itu sahaja, paksaan juga boleh menimbulkan pergaduhan dan perselisihan antara kedua-dua belah pihak.”<sup>49</sup>*

Hasil temu bual dengan responden peniaga pasar mini market iaitu Encik Ridwan bin Rasyid beliau menguraikan tentang sifat saling tolak ansur antara peniaga dengan pembeli, seperti di bawah ini:

*“Untuk menampakkan sifat redha, penjual dan pembeli seharusnya mempunyai satu sikap yang sama, iaitu boleh bertolak ansur sesama sendiri. Lumrah dalam perniagaan tawar-menawar sudah menjadi satu kebiasaan antara pihak penjual dengan pihak pembeli. Oleh kerana itu, kedua-dua belah pihak perlu mengetahui akan had atau batas dalam tawar-menawar. Sekiranya boleh, tidak menjadi masalah untuk para peniaga bertolak ansur dengan memberikan harga yang lebih rendah dan berpatutan seperti yang ditawarkan oleh pembeli. Akan tetapi, pihak*

---

<sup>49</sup>Encik Bustami bin Muhammad Daud (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur ) Temu bual dengan penulis, 8 Setember 2013,

*pembeli juga seharusnya sedar supaya mereka tidak meminta harga yang terlalu rendah kerana boleh mendatangkan kerugian kepada pihak peniaga. Bermula daripada sinilah perlunya sikap bertolak ansur antara satu sama lain dan hasil daripada bertolak ansur tersebut boleh menimbulkan rasa saling redha-meredhai antara penjual dengan pembeli sekiranya proses jual beli tersebut berlaku.”<sup>50</sup>*

Daripada huraian dan penjelasan di atas, dapat difahami bahawa semua peniaga yang menjadi responden dalam kajian ini mengerti konsep keredhaan dalam transaksi perniagaan. Konsep kerelaan tersebut telahpun diterapkan dalam aktiviti perniagaan yang mereka lakukan.

Di samping itu, konsep keadilan dan kebebasan amatlah penting dalam perniagaan. Berdasarkan hasil temu bual dengan peniaga buah, iaitu Encik Nurdin bin Muhammad Yunus, beliau menceritakan seperti di bawah ini:

*“Seorang peniaga mestilah memperlakukan pelanggan dengan adil serta memberikan kebebasan kepada pelanggan, tanpa ada sifat pemaksaan serta melakukan penipuan terhadap pelanggan”.*<sup>51</sup>

Hal lain yang amat penting dilakukan oleh peniaga ialah sentiasa menepati janji dalam perniagaan. Di samping itu pula, seorang peniaga mestilah dapat mengukur timbangan dengan tepat.

Hasil temu bual dengan responden peniaga buah-buahan, peniaga runcit dan peniaga pasar mini, mempunyai pandangan yang sama, mereka sentiasa menepati janji dalam aktiviti perniagaan. Salah satu penjelasan hasil temu bual iaitu jawapan Encik Ramli bin A Ghani yang disampaikan dalam temu bual dengan penulis seperti di bawah ini:

---

<sup>50</sup> Encik Ridwan bin Rasyid ( Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur ) 27 Ogos 2013,

<sup>51</sup> Encik Nurdin bin Muhammad Yunus ( Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur ) 9 September 2013,



*“Menepati janji merupakan salah satu perkara yang amat penting dalam memberikan perkhidmatan kepada pelanggan. Di samping itu, mengukur timbangan yang paling tepat wajib dilakukan oleh setiap peniaga, kerana peniaga yang jujur akan sentiasa mendapatkan barakah daripada Allah SWT, iaitu mendapatkan keuntungan dunia dan akhirat.”<sup>52</sup>*

Daripada huraian di atas dapat difahami bahawa majoriti peniaga Aceh yang menjadi responden dalam kajian ini telahpun melaksanakan konsep keredhaan, keadilan serta kebebasan dalam aktiviti perniagaan mereka. Ini bermakna bahawa amalan etika perniagaan Islam telah diamalkan oleh peniaga-peniaga Aceh di WPKL.

Perkara lain yang amat penting dalam amalan etika perniagaan Islam adalah kesedaran peniaga untuk membayar zakat perniagaan, sebab Islam sangat mewajibkan bayar zakat, termasuk zakat perniagaan ke atas peniaga. Dalam hal ini, berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga runcit, peniaga jamu, kosmetik, restoran, buah-buahan, pasar mini dan aksesori, mereka mempunyai pandangan yang sama berkaitan dengan kewajipan zakat, seperti yang dihuraikan oleh Encik Mansyur bin Usman seperti berikut:

*“Zakat perniagaan adalah kewajipan ke atas umat Islam yang berniaga. Apabila harta perniagaannya sudah mencapai haul dan nisab, maka ia wajib mengeluarkan zakat perniagaan, termasuk kami sebagai peniaga wajiblah membayar zakat perniagaan”.*<sup>53</sup>

Adapun kaedah peniaga Aceh mengeluarkan zakat perniagaan merujuk kepada ketentuan nisab dan sampai tahun (*haul*), iaitu 2.5 peratus daripada hasil perniagaan selama setahun. Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga runcit dan peniaga jamu, mereka memberikan jawapan yang sama, salah satu seperti jawaban, seperti jawaban Encik Bustami bin Muhammad Daud iaitu:

---

<sup>52</sup> Encik Ramli bin A Ghani, ( Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 4 September 2013,

<sup>53</sup> Encik Mansyur bin Usman, ( Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 26 Ogos 2013.

*“Kami sebagai peniaga wajib mengeluarkan zakat perniagaan sebesar 2.5 peratus setiap tahun daripada jumlah harta perniagaan yang kami miliki.”<sup>54</sup>*

Lebih lanjut lagi, Encik Yusri bin Abdul Muthalib dan peniaga lainnya juga menghuraikan bahawa zakat kadang kala dibahagikan terus kepada asnaf zakat, seperti seperti penjelasan Encik Yusri bin Abdul Muthalib berikut:

*“Biasanya saya membayar zakat perniagaan kepada PPZ yang ada di Malaysia, serta ada juga yang mengumpulkan zakat dan menyerahkannya kepada DPAM untuk dibahagikan kepada masyarakat Aceh, termasuk pelajar Aceh yang belajar di Malaysia”<sup>55</sup>*

Peniaga Aceh, termasuk dalam membayar zakat penghasilan. Ini bermakna bahawa peniaga Aceh secara keseluruhannya telahpun memahami konsep-konsep etika perniagaan menurut tuntutan Islam. Amalan perniagaan lainnya yang dilakukan oleh peniaga Aceh di WPKL adalah membayar cukai kepada kerajaan. Ini bermakna barang dagangan yang diperjual belikan adalah rasmi dan sah menurut undang-undang. Biasanya barang yang didatangkan dari luar negeri, maka menjadi kewajipan ke atas peniaga untuk membayar cukai barang masuk kepada pihak kerajaan. Sebagaimana hasil temu bual dengan responden Encik Efendi bin Alamsyah beliau menjelaskan seperti di bawah ini:

*“Tiap-tiap barang yang didatangkan dari luar negara (biasanya didatangkan dari Indonesia) mestilah membayar cukai kepada negara, selepas membayar cukai barangan masuk, barulah barangan tersebut dapat diperjual belikan di Malaysia.”<sup>56</sup>*

Akan tetapi ada juga responden yang mengaku membeli barang dari pembekal yang tidak membayar cukai barangan yang didatangkan dari luar Negara. Responden

---

<sup>54</sup> Encik Bustami bin Muhammad Daud ( peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 7 September 2013,

<sup>55</sup> Encik Yusri bin Abdul Muthalib (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 8 September 2013,

<sup>56</sup> Encik Erfendi bin Alamsyah, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 6 September 2013.

tersebut menyebutkan membeli barang yang tidak dibayar cukai oleh pembekal, kerana banyak permintaan, jadi mereka terus tempah dari pembekal di Indonesia untuk memenuhi permintaan pelanggan seperti seperti Kerupuk Melinjo, Kicap, Indomie dan lain-lain.

Peniaga Aceh sentiasa memperjual belikan barang dagangan yang rasmi dan sah. Barang dagangan yang didatangkan dari luar negara tanpa membayar cukai merupakan satu kesalahan dalam amalan perniagaan. Di samping itu, pihak Kastam Malaysia sentiasa melakukan pengawasan terhadap barang dagangan. Dengan membayar cukai tersebut, peniaga dapat melakukan aktiviti perniagaan sebagaimana yang diluluskan oleh pihak tersebut.

Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga runcit dan jamu serta kosmetik, mereka memberikan jawapan yang sama, seperti jawapan Encik Ramli bin A Ghani iaitu:

*”Pihak kastam sering mendatangi tempat syarikat mereka berniaga untuk melakukan pemeriksaan dan pengawasan terhadap barang dagangan. Jika ada barang dagangan seludup yang ditemui. Maka kes tersebut akan dibawa ke mahkamah, serta lesen perniagaan akan ditarik.”<sup>57</sup>*

Daripada huraian di atas dapat difahami bahawa pihak Kastam Malaysia, sentiasa melakukan pengawasan terhadap syarikat perniagaan yang bertujuan memastikan barang dagangan tersebut boleh atau tidak untuk diperjual belikan. Sekiranya ada peniaga yang menjual barang dagangan yang tidak rasmi, maka pihak Kastam akan mengenakan denda, bahkan akan menarik semula lesen perniagaan.

---

<sup>57</sup> Encik Ramli bin A Ghani ( Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 4 September 2013

## **4.7 Amalan Etika Perniagaan yang Diamalkan oleh Peniaga Aceh di WPKL**

### **4.7.1 Amalan Pengurusan Perniagaan**

Perniagaan merupakan salah satu cabang untuk menjana penghasilan dan meningkatkan taraf ekonomi masyarakat tidak kira bagi pihak individu atau berkumpulan, melalui perniagaan boleh menjadi satu peluang kepada masyarakat untuk mencari rezeki yang lebih. Yang penting, perlu ada modal dan usaha untuk mengembangkan satu perniagaan. Akan tetapi, perlu diingat bahawa perniagaan bukan untuk mengejar keuntungan semata-mata kerana dalam perniagaan kerugian juga menjadi satu lumrah.

Islam sendiri ada menggariskan tujuan perniagaan mengikut perspektif Islam iaitu untuk memperbesar dan memperluaskan aktiviti syariat atau bertujuan ibadah dan mendapat pahala. Oleh itu, dalam perniagaan, kita perlulah sentiasa mencari keredhaan Allah SWT iaitu dengan cara menetapkan niat yang betul serta menjalankan perniagaan dengan sebaik-baiknya. Selain itu, dalam perniagaan juga, ada etika yang perlu dipatuhi. Tujuan etika perniagaan tidak lain tidak bukan untuk memastikan para peniaga muslim khususnya, menghindarkan dari terjadi riba dan untuk menjahui dari sifat-sifat yang keji dan sentiasa mengamalkan sifat-sifat terpuji sepanjang menguruskan perniagaan.

Dalam hal berniaga, disiplin sangatlah penting untuk dilaksanakan, seperti disiplin dalam menguruskan syarikat perniagaan. Berdisiplin ini meliputi disiplin dalam memulakan perniagaan dengan dimulai dari awal pagi hingga ke waktu petang. Salah satu bentuk amalan harian perniagaan yang diamalkan oleh peniaga Aceh adalah berdisiplin dalam aspek waktu untuk memulakan perniagaan.

Sebagaimana penjelasan oleh Encik Ramli bin A Ghani di bawah ini :

*“Berdisiplin dalam memulakan perniagaan setiap hari mestilah dijaga baik-baik, sebab syarikat yang berjaya iaitu syarikat yang sentiasa berdisiplin dalam memulakan usahanya.”<sup>58</sup>*

Hal yang sama juga disampaikan oleh Encik Ridwan bin Rasyid menjelaskan bahawa:

*“Menjaga waktu yang tepat serta mengarahkan kepada pekerja untuk selalu membuka perniagaan dari jam 9:00 am sampai jam 22:00 pm, kerana kedisiplinan merupakan perkara penting dalam perniagaan.”<sup>59</sup>*

Dari huraian di atas dapat difahami bahawa sifat berdisiplin merupakan amalan utama yang sentiasa diamalkan oleh responden dalam menjalankan aktiviti perniagaan mereka, seperti ketepatan masa dalam memulai aktiviti mereka setiap hari. Di samping itu, peniaga Aceh di WPKL, baik peniaga runcit, kosmetik, restoran, pasar mini, dan peniaga pakaian/aksesori selalunya mempunyai pekerja seramai 3 hingga 15 pekerja, mengikut keperluan syarikat, kerana syarikat perniagaannya yang sudah berkembang maju pasti mempunyai ramai pelanggan pasti memerlukan ramai pekerja. Kecuali peniaga buah-buahan hanya memiliki seorang pekerja sahaja.

Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga runcit, jamu dan restoran serta pasar mini memberikan jawapan yang sama, salah seorang iaitu Encik Bustami bin Muhammad Daud memberi penjelasan seperti ini:

*“Kehadiran saya di syarikat sangatlah berpengaruh besar terhadap kejayaan syarikat kerana pekerja akan menseperti kita dalam bekerja dan pekerja akan lebih tekun lagi dalam bekerja, peniaga mestilah harus bekerja keras dalam memajukan syarikat perniagaannya.”<sup>60</sup>*

---

<sup>58</sup> *Ibid.*,

<sup>59</sup> Encik Ridwan bin Rasyid, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 27 Ogos 2013.

<sup>60</sup> Encik Bustami bin Muhammad Daud, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 7 September 2013.

Dari huraian di atas dapat difahami, bahawa amalan harian yang diamalkan oleh responden sama ada peniaga runcit, jamu, kosmetik, restoran, buah-buahan, pasar mini dan aksesori adalah sama seperti menjaga disiplin, membuka kedai tepat masa yang telah ditentukan begitu juga waktu tutup, begitu juga dalam hal menguruskan syarikat. Selain daripada itu, polisi mengenai perancangan juga penulis tanyakan kepada responden, dan kebanyakan responden selalu melakukan perancangan, kerana tanpa melakukan perancangan akan mengakibatkan perniagaan mundur, seperti yang disampaikan oleh Encik Ramli bin A Ghani iaitu:

*“Dalam hal merancang saya cuma membuat enam bulan sekali, itupun untuk melihat perkembangan syarikat berapa peratus ada peningkatan penjualan dan mentaksirkan berapa peratus ada keuntungan kasar, juga untuk saya buat penilaian barang mana yang lebih laku, tanpa perancangan, bisnis susah kita tahu keuntungan dan barang yang lebih laris dalam pasaran.”<sup>61</sup>*

Daripada hasil temu bual di atas dapat diketahui bahawa perancangan harian, bulanan, mahupun tahunan sangat diperlukan dalam menguruskan sesebuah perniagaan. Perancangan yang baik akan membawa keuntungan kepada perniagaan yang dijalankan, manakala perancangan yang tidak jelas boleh membawa kepada kehancuran terhadap perniagaan. Oleh kerana demikian, semua responden selalu melakukan perancangan dalam perniagaan mereka. Sebagaimana hasil temu bual yang telah penulis lakukan dengan responden peniaga runcit, jamu, restoran, kosmetik, pasar mini, dan peniaga aksesori yang menjelaskan bahawa setiap hari mereka sentiasa kerja keras dan serius serta selalu merancang pelbagai jenis program dalam memajukan syarikat perniagaan. Hasil temu bual dengan responden, Encik Efendi bin Alamsyah iaitu menjelaskan:

*“Kalau kita sudah menjalankan perniagaan harus tahu polisi perniagaan, tidak memadai dengan tahu beli dengan harga sekian dan menjual dengan harga yang lebih mahal sahaja, perniagaan bukan semata-mata bertujuan mencari keuntungan. Banyak perkara yang harus kami lakukan untuk berhasil dan lebih maju lagi dalam perniagaan, seperti buat perancangan,*

---

<sup>61</sup>Encik Ramli bin A. Ghani, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 4 September 2013.

*bagaimana menjadikan pelanggan tetap membeli barang kami, dan menawarkan produk-produk baru.”<sup>62</sup>*

Di samping itu, dengan lebih banyak jenis barang yang dijual, semakin ramai pelanggan yang akan membeli barang tersebut, maka secara automatik Syarikat perniagaan tersebut akan semakin berjaya. Menurut syarikat yang berjaya pastilah memperolehi keuntungan yang maksimal. Salah satu yang terpenting dalam amalan perniagaan mestilah adanya pembukuan terhadap untung rugi dalam setiap aktiviti perniagaan. Pembukuan tersebut boleh dilakukan dalam bentuk harian, mingguan mahupun bulanan. Hal tersebut bertujuan untuk memastikan pengeluaran dan kemasukan dalam syarikat perniagaan tersebut. Hasil temu bual dengan responden, seperti seperti jawapan Encik Mansyur bin Usman:

*“Barang dagangan yang masuk dari pembekal mestilah dicatat, begitu pula barang yang sudah terjual mestilah juga dicatat, pembukuan amatlah penting dalam perniagaan, sebab dengan pembukuan tersebut dapat mengetahui untung dan rugi dan dapat mengetahui keuntungan yang banyak masuk dari penjualan produk tertentu, begitu juga kerugian datang dari tidak tejual produk tertentu dalam syarikat, semua pengeluaran harus dicatat walaupun RM1.00 begitu juga dengan wang yang masuk.”<sup>63</sup>*

Dari huraian dan penjelasan di atas dapat difahami bahawa salah satu amalan dalam perniagaan yang diterapkan oleh peniaga Aceh di WPKL adalah sentiasa melakukan pembukuan dan catitan untung rugi dalam syarikat perniagaan. Hal ini bertujuan untuk memastikan kelancaran syarikat dalam beroperasi. Untuk memajukan syarikat perniagaan, seorang peniaga mestilah melakukan pelbagai upaya dan usaha dalam memajukan syarikat perniagaanya. Berdasarkan hasil temu bual dengan semua

---

<sup>62</sup>Encik Efendi bin Alamsyah, (peniaga Aceh di wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 6 September 2013.

<sup>63</sup> Encik Mansyur bin Usman, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 26 Ogos 2013,

responden, yang mana mereka memberi jawapan yang sama, seperti jawapan Encik Ridwan bin Rasyid di bawah ini:

*“Saya telah melakukan pelbagai usaha dalam menjayakan syarikat mereka, seperti memberikan perkhidmatan yang baik kepada pelanggan, menjalin kerjasama yang baik dengan pelanggan, dan melakukan pelbagai jenis bentuk serta memberikan keselesaan kepada pelanggan dalam berbelanja barang dagangan di syarikat tersebut”.*<sup>64</sup>

Dari huraian di atas dapat difahami bahawa peniaga Aceh di WPKL, sama ada peniaga runcit, jamu, kosmetik, buah-buahan-buah-buahanan, pasar mini serta aksesori, melakukan hal yang sama dalam memajukan syarikatnya, iaitu sentiasa memberikan perkhidmatan yang baik kepada pelanggan, serta melakukan pelbagai jenis upaya dalam menjayakannya syarikatnya. Pada dasarnya, sifat jujur sangat penting dalam menguruskan perniagaan kerana kejujuran adalah modal daripada kejayaan. Salah satu konsep perniagaan yang dijalankan oleh peniagaan Aceh di WPKL adalah bersikap jujur. Sebagaimana hasil temu bual yang telah penulis lakukan dengan responden, mereka memberi jawapan hampir serupa, seperti jawapan Encik Nurdin bin Muhammad Yunus di bawah ini:

*“Seorang muslim yang menjalankan urusan niaga mestilah bersifat jujur dalam perniagaannya. Jangan sesekali menjual barangan yang telah rosak, menipu sukatan atau timbangan, menjual sesuatu dengan mengambil keuntungan yang sangat besar sehingga menyukar dan memberatkan pembeli dan sebagainya”.*<sup>65</sup>

Dari segi amanah, Encik Yusri bin Abdul Muthalib menjelaskan:

*“Seseorang peniaga Muslim tidak sepatutnya melakukan penyelewengan dari etika perniagaan Islam demi meraih keuntungan semata-mata. Aktiviti jual beli yang dilaksanakan dengan perbuatan pecah amanah hanya merugikan kedua-dua belah pihak, kami sebagai peniaga muslim, sentiasa menjauhi perkara-perkara tersebut dalam berniaga”.*<sup>66</sup>

---

<sup>64</sup> Encik Ridwan bin Rasyid, ( Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 27 Ogos 2013.

<sup>65</sup> Encik Nurdin bin Muhammad Yunus, ( Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 9 September 2013.

<sup>66</sup> Encik Yusri bin Abdul Muthalib, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 6 September 2013.



Untuk menjayakan syarikat perniagaan, sifat yang sangat penting dijaga dalam berniaga agar memastikan perniagaan mampu berdaya saing di masa yang akan datang ialah kejujuran dan memberikan perkhidmatan yang baik. Pada dasarnya, sifat kejujuran amatlah penting dalam menjayakan syarikat perniagaan. Seseorang peniaga yang menipu dalam jualannya tidak selamanya akan terus memperoleh keuntungan.

Berdasarkan hasil temu bual dengan Encik Basri bin Abdullah, responden peniaga restoran menjelaskan bahawa:

*“Dalam memajukan restoran saya ini sehingga mampu berdaya saing nantinya, maka perlu diterapkan sifat jujur dalam setiap aktiviti perniagaan, lebih-lebih dalam memberikan perkhidmatan kepada pelanggan, sehingga menjadikan pelanggan selesa, aman, dan merasa puas dengan makanan yang kami sediakan sehingga mereka akan datang lagi, lagi pun disini bukan kami seorang sahaja yang berniaga makanan (restoran), jadi makanan yang sedap dan bersih itu sangat penting untuk menarik pelanggan, dan yang terpenting lagi, pelanggan yang sudah biasa makan makan disini terus akan datang jangan sampai rasa jemu dan bosan. Jadi kami harus tahu selera pelanggan”<sup>67</sup>*

Dari huraian di atas dapat difahami bahawa peniaga Aceh, sama ada peniaga runcit, jamu, kosmetik, buah-buahan, pasar mini mahupun peniaga aksesori selalu berusaha semaksima mungkin dengan berbagai cara demi memajukan perniagaan mereka seiring mengambil berat pengamalan etika perniagaan dalam Islam. Sebenarnya, amalan perniagaan yang baik akan menghasilkan kestabilan hidup yang harmoni. Ini kerana, para peniaga merupakan mereka yang sentiasa berinteraksi dengan manusia lain seperti para pembeli, para pekerja atau buruh, pembekal, dan para peniaga turut berinteraksi dengan pembekal yang lain.

Dalam melakukan aktiviti perniagaan, kejujuran, amanah, kebijaksanaan amatlah penting untuk mewujudkan perniagaan yang berjaya. Di samping itu, amalan

---

<sup>67</sup> Encik Basri bin Abdullah, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 3 September 2013.

dalam pengurusan perniagaan mestilah dilakukan dengan sangat teliti. Dalam konteks Malaysia, setiap syarikat perniagaan mestilah mendaftarkan kedai atau tempat perniagaannya di bawah Kementerian Perdagangan atau pihak yang berkait. Maka, peniaga Aceh di WPKL yang mempunyai syarikat perniagaan membuat pendaftaran syarikatnya di bawah Kementerian berkenaan.

Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga runcit, jamu, kosmetik, buah-buahan, dan pasar mini memberikan jawapan yang sama, bahawa syarikat mereka sudah terdaftar dan sah seperti pengakuan Encik Mansyur bin Usman dalam temu bual dengan penulis, seperti di bawah ini;

*“Saya telah mendaftarkan syarikat perniagaan atas nama sendiri sendiri kerana saya pada awalnya merupakan warganegara Aceh, namun sekarang sudah mendapat status penduduk tetap secara rasmi, dapat mendaftarkan syarikat atas nama sendiri”<sup>68</sup>*

Daripada huraian di atas dapat difahami bahawa responden peniaga Aceh di WPKL mempunyai lesen perniagaan yang sah kerana mereka telah mendaftarkan syarikat perniagaan mereka di bawah Kementerian Perdagangan dan mendapatkan lesen sah untuk berniaga, iaitu SSM dan lesen DBKL.

Hasil observasi yang dilakukan dilakukan di semua premis, penulis dapat melihat langsung lesen perniagaan yang dikeluarkan oleh SSM dipaparkan di dalam premis, hanya premis Encik Basri sahaja yang tidak ditemui lesen perniagaan. Walau bagaimanapun, jawapan beliau dalam temu bual yang dilakukan menunjukkan bahawa premis beliau mempunyai izin perniagaan yang sah.

---

<sup>68</sup> Encik Mansyur bin Usman, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 3 September 2013.

Amalan pengurusan perniagaan yang dilakukan oleh peniaga Aceh di WPKL adalah merancang perniagaan yang baik, sama ada rancangan mingguan, bulanan mahupun tahunan. Tujuan daripada perancangan tersebut, supaya pengurusan syarikat perniagaan sentiasa berjaya. Biasanya perancangan tersebut sentiasa dilakukan oleh peniaga runcit, jamu, kosmetik dan pasar mini. Sebagai mana hasil temu bual dengan responden peniaga runcit, jamu, kosmetik dan pasar mini, mereka memberikan jawapan yang sama, seperti jawapan Encik Bustami Muhammad Daud iaitu:

*“Saya sentiasa membuat perancangan dalam menguruskan syarikat perniagaan. Perancangan yang telah kami lakukan pelbagai hal ini sesuai dengan kondisi dan situasi syarikat. Biasanya perancangan tersebut dilakukan setiap bulan dengan tujuan agar penjualan syarikat dapat kami ketahui begitu juga untuk mengetahui produk yang mana atau jenama mana yang lebih laku di pasaran.”<sup>69</sup>*

Temu bual tersebut disokong oleh data observasi, penulis dapat melihat secara langsung pengurusan barangan yang disusun dengan rapi. Ditambah pula dengan fail pengeluaran barang yang disusun dalam rak dan diberi nama sesuai dengan fail tersebut. Data ini menunjukkan bahawa responden telah membuat pengurusan dan perancangan perniagaan secara rapi.

Dalam membuat perancangan tersebut, semua pihak turut dilibatkan, sama ada pemilik premis atau pekerja, mahu pun pembekal serta pelanggan. Dengan tujuan, agar perancangan tersebut betul-betul dapat membuat syarikat perniagaan semakin maju. Salah satu konsep pengurusan perniagaan yang dilakukan oleh peniaga Aceh ialah menerapkan nilai-nilai syariah ke atas perniagaannya, di mana para peniaga Aceh sentiasa berlaku adil, terbuka, jujur terhadap semua, sama ada terhadap pembekal, pekerja, rakan kongsi dan dengan pelbagai pihak lainnya.

---

<sup>69</sup> Encik Bustami bin Muhammad Daud, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 8 September 2013.

Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga jamu dan kosmetik iaitu Encik Mansyur bin Usman beliau menjelaskan tentang pentingnya kejujuran seperti di bawah ini:

*“Pada dasarnya nilai-nilai keadilan, kejujuran dan keterbukaan sangat penting dalam perniagaan, kerana dengan mengamalkan nilai-nilai tersebut dapat mendatangkan rezeki yang berkah daripada Allah SWT serta dapat menjadikan syarikat perniagaan semakin berjaya.”<sup>70</sup>*

Dari huraian di atas dapat difahami bahawa, salah satu konsep kejayaan peniaga Aceh di WPKL dalam menguruskan syarikat perniagaan yang sentiasa menerapkan asas keadilan, kejujuran dan keterbukaan kepada semua pihak dalam menguruskan syarikat perniagaan mereka.

Bagi menilai amalan pengurusan perniagaan peniaga Aceh di WPKL, faktor-faktor yang diambil kira ialah dari segi pengurusan kewangan, pengurusan operasi dan pengeluaran perniagaan, pengurusan sumber manusia serta pengurusan pemasaran. Dalam menjalankan perniagaan mereka seiring dengan permintaan masyarakat setempat. Didapati pula amalan pengurusan perniagaan di kalangan peniaga-peniaga Aceh telah melaksanakan amalan perniagaannya dengan mengamalkan polisi dan etika perniagaan menurut Islam.

Peniaga-peniaga Aceh lebih menumpukan kepada hak pelanggan dan pemasaran perniagaan yang bekesan kerana menurut responden, untuk berjaya dalam perniagaan, yang pertama harus memahami kemahuan pengguna dan pelanggan dalam semua segi, yang kedua harus bijak dalam membaca pasaran, yang ketiga harus memahami yang mana hak kita dan yang mana hak orang lain, keempat banyak bersedekah, baik sedekah wajib seperti zakat maupun yang sunat seperti berinfak ke mesjid, anak-anak yatim dan

---

<sup>70</sup> Encik Mansyur bin Usman, ( Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 26 Ogos 2013.

lain sebagainya dan kelima harus disiplin yang tinggi diikuti dengan kamahuan, ketekunan dan sabar dengan dugaan-dugaan.

Penulis juga menyimpulkan bahawa kesemua respondenada mengamalkan etika perniagaan dalam Islam seperti kejujuran, keadilan, amanah, mengutamakan keselamatan pengguna, tidak mementingkan diri sendiri, lebih mengutamakan kemaslahatan bersama, dan tekun penuh tanggung jawab dalam mengurus perniagaan, serta sentiasa membayar zakat perniagaan pada setiap tahun. Juga memperlakukan pekerja dengan adil, salah satu kunci kejayaan para peniaga Aceh di WPKL disebabkan mereka memahami etika perniagaan dalam Islam serta mengamalkannya dalam setiap aktiviti perniagaan mereka, sama ada saat berhadapan dengan pembekal, pekerja mahupun pelanggan.

#### **4.7.2 Amalan Etika Perniagaan dengan Pembekal**

Elemen penting yang lain seharusnya dimiliki oleh seorang peniaga adalah mempunyai etika perniagaan dengan pembekal. Sebab perniagaan akan berjaya apabila peniaga dapat bekerjasama yang baik dengan pembekal barang-barang dan produk-produk terbaru, memandangkan pembekal adalah pihak yang selalu menyediakan barang dagangan kepada peniaga.

Dalam kajian ini, peniaga Aceh di WPKL yang menjalin kerja sama dalam perniagaan dengan pembekal iaitu peniaga Aceh dalam pelbagai sektor. Biasanya pembekal akan mendatangi syarikat perniagaan, kemudian pembekal akan menawarkan pelbagai jenis barang dagangan kepada peniaga. Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga runcit, produk kecantikan/kosmetik dan pasar mini; mereka

memberikan jawapan yang hampir sama, seperti Encik Efendi bin Alamsyah menjawab seperti di bawah ini:

*“Biasanya pembekal akan mendatangi syarikat dan menawarkan pelbagai jenis produk barang dagangan, kemudian peniaga dengan pembekal akan membincangkan harga, mekanisme pembayaran serta bentuk-bentuk barang dagangan. Kemudian, adanya kesepakatan antara pembekal dengan peniaga, dan ini mewujudkan hubungan kerjasama antara pembekal dengan peniaga.”<sup>71</sup>*

Daripada huraian di atas dapat difahami bahawa peniaga Aceh di WPKL sentiasa menjaga hubungan baik dengan pembekal. Biasanya pembekal sentiasa datang dan menghantarkan barang kepada peniaga sama ada pada setiap akhir minggu atau akhir bulan serta memeriksa barang dagangan tersebut. Walau bagaimanapun, tidak semua pembekal boleh dipercayai kerana adakalanya juga pembekal tidak jujur. Terdapat pembekal menjual barangan yang palsu kepada peniaga. Selain barangan palsu, ada juga pembekal yang menjual barang dagangan yang tidak mendapat kelulusan daripada Kementerian Perdagangan.

Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga runcit, produk kecantikan/kosmetik dan pasar mini; mereka menerangkan jika terdapat pembekal yang tidak jujur, biasanya mereka tidak akan meneruskan hubungan kerjasama perniagaan. Biasanya pembekal yang tidak jujur hanya mencari keuntungan sekali sahaja, selanjutnya pembekal tersebut tidak boleh lagi dijadikan teman perniagaan. Sebagaimana hasil dari temu bual dengan Encik Bustami bin Mohd Daud beliau menghuraikan;

*“Kalau ada pembekal yang tidak jujur, kita terus menghentikan hubungan perniagaan dengan mereka, kerana ada ramai lagi pembekal yang boleh bekalkan barang kepada kami. Kadang-kadang ada juga pembekal yang tidak jujur, dan membekal barang kurang berkualiti, atau kuantiti tapi kita akan jelaskan kalau barang yang dibekal kurang bagus*

---

<sup>71</sup> Encik Erfendi bin Alamsyah, ( Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 6 September 2013.

*atau salah, dan pembekal akan menukar barang yang salah dan menambah barang yang kurang, itu hal sudah biasa terjadi.”<sup>72</sup>*

Dari huraian di atas dapat difahami bahawa biasanya hubungan kerjasama perniagaan dengan pembekal yang tidak jujur hanya berlaku dalam jangka pendek iaitu sekali sahaja, kerana pembekal yang tidak jujur atau pembekal yang melakukan kesalahan, tidak dapat dijadikan sebagai rakan kerja.

Dalam pembekalan barang dagangan, sekiranya pembekal itu merupakan pembekal tetap, maka barangan dagangan yang dihantar tidak akan diperiksa lagi oleh peniaga berdasarkan konsep kepercayaan. Namun, jika pembekal itu ialah pembekal baru, maka barangan yang dihantar olehnya akan disemak semula berdasarkan resit pembelian. Dalam memeriksa barang dagangan, peniaga dan pekerja akan bersama-sama melakukan pemeriksaan berkenaan.

Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga pasar mini Encik Ridwan bin Rasyid beliau menceritakan cara mengurus tempahan barang dari pembekal seperti dibawah ini:

*“Terhadap pembekal tetap, biasanya barang yang dihantar tidak lagi disemak, sebab pembekal tersebut sudah diketahui kejujurannya. Namun terhadap pembekal yang baru, biasanya barang disemak sebagaimana kesesuaian dengan resit pembelian, kadang-kadang ada pembekal yang baru tidak jujur dalam berniaga”<sup>73</sup>*

Berkaitan pembekal yang salah menghantar barang dagangan, biasanya peniaga akan meminta pembekal untuk menukarkan barang tersebut dengan barang yang telah dipesan oleh peniaga. Hasil temu bual dengan responden menjelaskan bahawa kalau ada

---

<sup>72</sup> Encik Bustami bin Mohd Daud, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis 8 September 2013.

<sup>73</sup> Encik Ridwan bin Rashid, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 27 Ogos 2013.

barang barang yang salah dihantar mereka akan menelefon pembekal, seperti pengakuan

Encik Ramli bin A Ghani iaitu:

*“Terhadap barang yang salah dihantar oleh pembekal, kita akan menelefon pembekal untuk menghantarkan barang yang telah kita pesan”<sup>74</sup>*

Hal yang sama juga dijelaskan oleh peniaga produk kecantikan/kosmetik iaitu

Encik Bustami bin Muhammad Daud iaitu:

*“Terhadap barang dagangan yang salah dihantar oleh pembekal, biasanya peniaga akan meminta kepada pembekal secara baik-baik untuk dapat menggantikan barang dagangan tersebut sebagaimana sesuai dengan barang dagangan yang ditempah”<sup>75</sup>*

Dari huraian tersebut dapat difahami bahawa wujud kerjasama yang baik yang dilakukan oleh peniaga Aceh terhadap pembekal. Ini bermakna etika perniagaan dengan pembekal telah pun dijalankan dengan baik oleh peniaga Aceh yang berniaga di WPKL.

Kebiasaannya dalam proses pembayaran kepada pembekal tetap barangan, pembayaran dilakukan secara berperingkat atau dengan cek. Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga pasar mini, beliau menjelaskan bahawa:

*“Bagi pembekal tetap barangan, bayaran muka akan diberikan 50 peratus selebihnya akan dibayar kemudian. Ini merupakan kesepakatan antara pembekal dan peniaga di awal kerjasama. Pembekal pun boleh percaya dengan peniaga.”<sup>76</sup>*

Hal yang sama turut dijelaskan oleh responden peniaga aksesori dan pakaian iaitu Encik Yusri bin Abdul Muthalib mengenai pembayaran, beliau menjelaskan bahawa:

---

<sup>74</sup> Encik Ramli A Ghani, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 4 September 2013.

<sup>75</sup> Encik Bustami bin Mohd Daud, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 8 September 2013

<sup>76</sup> Encik Ridwan bin Rasyid, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 2 September 2013.



*“Biasanya dalam perniagaan, peniaga sentiasa membayar 50 peratus dahulu kepada pembekal. Selebihnya pembekal akan datang setiap minggu atau setiap bulan untuk mengambil baki pembayaran dari peniaga. Setelah barang tersebut habis dijual, pembekal akan menghantar lagi barang dagangan. Begitulah seterusnya.”<sup>77</sup>*

Ada juga pembekal yang meletakkan barang dagangan terlebih dahulu di premis peniaga. Pembekal akan datang kemudian dan mengambil pembayaran berdasarkan jumlah barang yang terjual. Namun, pembekalan seumpama ini jarang berlaku. Berdasarkan hasil temu bual dengan Encik Efendi bin Alamsyah, beliau menguraikan seperti di bawah ini:

*“Pembekal selalunya akan meletakkan barang dagangan kepada peniaga, dan mengambil wang setelah barang dagangan laku terjual tetapi ia jarang berlaku. Biasanya pembekal tersebut adalah pembekal yang baru menjalankan perniagaan, kerana pembekal tersebut mencari pelanggan perniagaan”.<sup>78</sup>*

Berkaitan dengan keuntungan yang dibenarkan oleh pembekal, biasanya ia tidak boleh melebihi daripada label harga yang telah dibenarkan. Keuntungan yang diambil oleh peniaga sekitar 10 peratus hingga 30 peratus.

Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga runcit dan pasar mini; mereka menjelaskan bahawa, harga yang boleh dijual oleh peniaga telah tertulis, seperti keterangan Encik Ridwan bin Rasyid iaitu:

*“Setiap barang ada label harga, dan peniaga tidak boleh mengubahnya, atau menjual melebihi daripada label harga tersebut”<sup>79</sup>*

---

<sup>77</sup> Encik Yusri bin Abdul Muthalib, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 3 September 2013.

<sup>78</sup> Encik Efendi bin Alamsyah, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 6 September 2013.

<sup>79</sup> Encik Ridwan bin Rasyid, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 27 Ogos 2013.

Dari hasil di atas dapat menggambarkan bahawa peniaga Aceh di WPKL dalam mengambil keuntungan menjual barang dagangan tidaklah melebihi daripada harga yang dibenarkan oleh pembekal dan kerajaan Malaysia. Harga tersebut telahpun disebutkan oleh pembekal pada tiap-tiap produk dagangan tersebut.

Dalam sebuah syarikat, biasanya mereka mempunyai antara 30 hingga 70 pembekal barang. Setiap pembekal membawa satu atau dua jenis produk. Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga runcit, Encik Ramli bin A Ghani beliau menerangkan bahawa:

*“Pada masa ini beliau mempunyai 20 pembekal barang dagangan, kerana setiap satu jenis barang dagangan dilakukan oleh satu pembekal, dan ada juga satu pembekal yang menghantarkan beberapa jenis barang dagangan kepada peniaga.”<sup>80</sup>*

Perkara yang sama juga dijelaskan oleh responden runcit, Encik Efendi bin Alamsyah, menerangkan bahawa:

*“Dalam setiap syarikat biasanya ada beberapa pembekal, hal tersebut sangatlah tergantung jenis barang dagangan.”<sup>81</sup>*

Kebanyakannya, yang menjadi pembekal barangan kosmetik adalah orang Melayu, dan pembekal barangan runcit adalah orang Cina, dan sebahagiannya orang Melayu. Akan tetapi majoriti pembekal adalah orang Cina. Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga pasar mini, Encik Ridwan bin Rasyid beliau menerangkan bahawa:

*“Majoriti pembekal yang menghantar barangan ke syarikat perniagaanya adalah pembekal Cina, India, selebihnya adalah pembekal Melayu”<sup>82</sup>*

---

<sup>80</sup> Encik Ramli bin A. Ghani, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 4 September 2013.

<sup>81</sup> Encik Erfendi bin Alamsyah, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 6 September 2013.

<sup>82</sup> Encik Ridwan bin rasyid, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 6 September 2013.

Berbeza dengan peniaga jamu, pembekal Melayu adalah bilangan paling ramai.

Berdasarkan hasil temu bual dengan Encik Bustami bin Muhammad Daud menjelaskan bahawa:

*“Ramai pembekal yang datang ke syarikat kami mereka adalah pembekal Melayu, sebab barang dagangan runcit dan jamu menjadi barang dagangan yang sering dibeli oleh orang Melayu. Selain daripada itu, barang dagangan runcit dan jamu juga menjadi barang dagangan keperluan untuk orang Melayu. Sebahagian kecil menjadi keperluan orang Cina dan India”.*<sup>83</sup>

Dari hasil temu bual di atas dapat difahami bahawa peniaga Aceh di WPKL sentiasa menjaga hubungan kerja sama yang baik dengan pembekal. Hal ini kerana di antara pembekal dengan peniaga saling memerlukan, dan saling menguntungkan satu sama lain. Maka sangat wajar peniaga dan pembekal saling menjalin hubungan kerja yang beretika dan selalu mengutamakan kejujuran, amanah dan tanggung jawab. Jadi hubungan kerja sama yang baik di antara peniaga dan pembekal sangat diperlukan untuk berjaya dalam perniagaan dan ini juga merupakan salah satu nilai yang baik dalam etika perniagaan Islam.

#### **4.7.3 Amalan Etika Perniagaan Dengan Pekerja**

Sebenarnya, amalan perniagaan yang baik akan menghasilkan kestabilan hidup yang harmoni. Ini kerana, para peniaga merupakan mereka yang sentiasa berinteraksi dengan manusia lain seperti para pembeli, dengan para pekerja atau buruh dan para peniaga turut berinteraksi dengan alam kerana mereka menggunakan bahan mentah dari hasil alam. Dengan modal yang ada, semua ini disatukan dalam proses pengeluaran bagi mendapatkan keuntungan.

---

<sup>83</sup> Encik Bustami bin Mohd Daud, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 8 September 2013.

Pada asasnya, kejayaan dalam perniagaan sangat dipengaruhi oleh pekerja. Seorang peniaga mestilah memperhatikan kesejahteraan dan kebajikan pekerjanya, kerana pekerja menduduki posisi yang sangat penting dalam sesebuah syarikat. Sebuah syarikat tanpa mempunyai pekerja yang baik, maka syarikat tersebut tidak akan dapat maju sebagaimana yang sepatutnya.

Salah satu konsep kejayaan peniaga Aceh di WPKL iaitu mereka sentiasa melayan pekerja dengan baik. Bahkan bagi pekerja yang sudah bekerja lama dengan syarikat tersebut, pihak pemilik syarikat memberikan kesempatan kepada pekerja tersebut untuk membuka syarikat sendiri atau cawangan daripada syarikat induk.

Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga runcit, jamu, pasar mini, mereka memberikan jawapan yang sama, seperti seperti keterangan Encik Mansyur bin Usman di bawah ini:

*“Dalam hal pengambilan pekerja, perkara yang mereka perhatikan adalah yang kejujuran daripada pekerja, amanah, tanggung jawab, berdisiplin. Di samping itu, kecekapan pekerja juga merupakan penilaian yang penting, sebab pekerja yang cekap dalam bekerja dapat menjadi syarikat semakin berjaya.”<sup>84</sup>*

Hal yang sama juga dihuraikan oleh responden peniaga restoran, buah-buahan dan peniaga aksesori; mereka memberikan jawapan yang sama juga, seperti jawapan Encik Basri bin Abdullah iaitu:

*“Dalam perkara pengambilan pekerja, aspek penting yang menjadi penilaian adalah keiklasan hati pekerja dalam melakukan aktivitinya, di samping itu juga kejujuran amat penting yang harus dimiliki oleh setiap pekerja berdisiplin dan cergas dan sehat.”<sup>85</sup>*

---

<sup>84</sup>Encik Mansyur bin Usman (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis 26 Ogos 2013.

<sup>85</sup>Encik Basri bin Abdullah, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 1 September 2013.

Daripada huraian di atas dapat difahami bahawa semua peniaga Aceh yang menjadi responden dalam kajian ini memperlakukan pekerja sebagaimana mestinya. Ini bermakna kedudukan pekerja amatlah penting dalam sesebuah syarikat. Para peniaga Aceh, sama ada peniaga runcit, jamu, kosmetik, pasar mini, buah-buahan dan peniaga restoran, menganggap pekerja merupakan orang yang paling berpengaruh dalam kejayaan syarikatnya.

Dalam menggaji pekerja, peniaga Aceh di WPKL sentiasa membayar gaji pekerja berdasarkan kemahiran dan tanggungjawab pekerja tersebut. Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga restoran, Encik Basri bin Abdullah menerangkan bahawa:

*“Setiap pekerjanya akan mendapat upah sesuai dengan pekerjaan dan pengalaman mereka. Setiap pekerja mendapat gaji yang berbeza-beza. Kebiasaannya pekerja akan bekerja sebagaimana masa yang telah ditentukan dan kedai beliau dibuka sepanjang 24 jam. Jadi setiap pekerja mempunyai waktu kerja yang tertentu.”<sup>86</sup>*

Hal yang serupa juga dinyatakan oleh responden peniaga produk kecantikan/kosmetik, runcit dan pasar mini, serta buah-buahan, yang mana kebiasaannya pekerja mereka akan mulai bekerja pada saat syarikat mulai beroperasi, seperti jawapan Encik Nurdin bin Muhammad Yunus iaitu:

*“Pekerja akan membuka premis dari pukul 6.00 pagi sehingga pukul 6.00 petang. Pekerja mereka akan mendapat gaji berdasarkan posisi dan kedudukan mereka. Yang jelas pekerja mereka akan mendapat gaji yang sesuai dan layak juga mencukupi.”<sup>87</sup>*

Dari huraian di atas dapat difahami bahawa para peniaga Aceh di WPKL melayan pekerja mereka dengan sebaik-baiknya. Pekerja sentiasa akan mendapat gaji

---

<sup>86</sup> *Ibid*

<sup>87</sup> Encik Nurdin bin Muhammad Yunus (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 9 September 2013.

bersesuaian dengan posisi dan kedudukannya. Di samping itu, pekerja akan ditempatkan pada bahagiannya masing-masing sesuai dengan kemampuan pekerja tersebut.

Selain memperoleh gaji setiap bulan, pekerja juga akan mendapat bonus tahunan. Selain itu, terdapat juga pekerja yang sering meminta pinjaman daripada pemilik syarikat ketika memerlukan wang untuk keperluan hidupnya. Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga runcit, jamu, kosmetik dan pasar mini serta peniaga aksesori; mereka memberikan jawapan yang agak serupa, seperti keterangan Encik Bustami bin Muhammad Daud iaitu:

*“Bonus itu tetap ada, itu kita anggap rezeki mereka karena sudah bekerja dengan bagus penuh tanggung jawab.”<sup>88</sup>*

Encik Ramli bin A Ghani:

*“Tergantung kalau ada rezeki, untuk pekerja tetap kita beri bonus,ikut keuntungan syarikat kita”.<sup>89</sup>*

Encik Mansyur bin Usman:

*“Selain gaji pokok, pekerja juga akan diberi bonus pada akhir tahun, kebanyakan orang kita buat begitu.”<sup>90</sup>*

Daripada hasil temu bual di atas menunjukkan bahawa pekerja akan diberi bonus selain daripada gaji yang didapati, kebiasaannya peniaga akan membuat pembukuan untung rugi, Encik Efendi bin Alamsyah menjelaskan:

*“Biasanya pekerja akan mendapat bonus setiap akhir tahun. Jumlah bonus tersebut adalah bergantung kepada jumlah keuntungan besar yang diperolehi oleh syarikat perniagaan. Semakin besar keuntungan yang*

---

<sup>88</sup>Encik Bustami bin Muhammad Daud (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 8 September 2013.

<sup>89</sup> Encik Ramli bin A Ghani, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 4 September 2013.

<sup>90</sup> Encik Mansyur bin Usman, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 26 Ogos 2013.

*diperolehi oleh syarikat, maka semakin besar pula bonus yang diberikan kepada pekerja”<sup>91</sup>.*

Dari huraian di atas dapat difahami bahawa, peniaga Aceh di WPKL sentiasa memberikan bonus setiap akhir tahun kepada pekerja mereka. Besar atau kecil pemberian bonus tersebut adalah bergantung kepada keuntungan yang diperolehi oleh syarikat perniagaan tersebut. Tujuan pemberian bonus ini adalah untuk memotivasi para pekerja supaya lebih bersemangat dalam bekerja.

Pada dasarnya, kedudukan pekerja amat penting dan berharga di dalam sebuah syarikat, seperti yang telah penulis huraikan di atas bahawa, syarikat akan berjaya dengan baik apabila pekerja di syarikat tersebut dapat diuruskan dengan baik pula. Oleh yang demikian, tanggungjawab pihak pengurusan syarikat dalam menguruskan pekerja amatlah penting.

Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga runcit dan mini market, seperti keterangan Encik Ridwan bin Rasyid iaitu:

*“Kami selalu memberi teguran kepada pekerja yang melakukan kesalahan. Di samping itu, untuk mendapatkan hasil kerja yang bagus daripada pekerja, pihak pengurusan syarikat sentiasa melakukan pengawasan ke atas pekerja. Jika ada pekerja yang tidak bekerja dengan baik, maka pekerja tersebut akan diberikan peringatan agar dapat bekerja dengan lebih baik.”<sup>92</sup>*

Hal yang sama juga dijelaskan oleh responden peniaga restoran, buah-buahan, aksesori dan peniaga pasar mini; mereka mempunyai perspektif yang sama mengenai

---

<sup>91</sup> Encik Erfendi bin Alamsyah, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 6 September 2013.

<sup>92</sup> Encik Ridwan bin Rasyid, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 27 Ogos 2013.

waktu dan kerja yang dibebankan kepada pekerja, seperti seperti keterangan Encik Nurdin bin Muhammad Yunus iaitu:

*“Kebiasaannya pekerja akan diberikan tugas atau bidang masing-masing berdasarkan kemampuan pekerja itu sendiri. Dengan pembahagian tugas dan kewajipan tiap-tiap pekerja, maka pengurusan syarikat akan lebih baik dan akan lebih berjaya.”<sup>93</sup>*

Dari huraian di atas dapat difahami bahawa responden peniaga Aceh sangat mengawasi pekerja mereka. Bahkan setiap pekerja juga diberi pembelajaran tentang polisi perniagaan. Di samping itu, pekerja juga diberikan tugas dan tanggung jawab masing-masing. Hal ini sesuai dengan kepakaran dan kemampuan pekerja tersebut.

Etika perniagaan dengan pekerja selanjutnya adalah memberikan masa istirehat yang secukupnya kepada pekerja. Kebiasaannya waktu istirehat tersebut meliputi waktu solat Zuhur, Asar dan Maghrib. Selain itu pekerja juga mendapatkan masa cuti, akan tetapi mereka tidak dibenarkan cuti hari Sabtu dan Ahad, sebagai mana pernyataan Encik Nurdin bin Muhammad Yunus di bawah ini:

*“Mengambil cuti bila-bila sahaja boleh, kecuali hari Sabtu dan Ahad, kerana hari sabtu dan ahad ramai orang pembeli. Pekerja saya walaupun dalam masa cuti, namun gaji tetap seperti mana biasanya, tetapi kalau mengambil cuti hari sabtu dan ahad, maka gaji akan ditolak.”<sup>94</sup>*

Pemberian cuti kepada pekerja merupakan hak pekerja dan responden telah memberikan hak kepada pekerja, meskipun responden tidak memberikan cuti pada hari tertentu, itu semata-mata hanya kerana syarikat tidak membenarkan pekerja cuti pada hari tersebut, agar pengambilan cuti pekerja tidak menjejaskan perniagaan serta memberikan perkhidmatan yang baik kepada semua pelanggan.

---

<sup>93</sup> Encik Nurdin bin Muhammad Yunus, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 9 September 2013.

<sup>94</sup>*Ibid*



Selain itu, berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga aksesori, Encik Yusri bin Abdul Muthalib memberikan jawapan seperti di bawah ini:

*“Masa istirehat untuk pekerja adalah waktu menunaikan solat zuhur, asar, dan mahgrib. Ini bertujuan supaya pekerja dapat menikmati masa istirehat dan mempunyai kesempatan untuk beribadah kepada Allah SWT dengan menunaikan solat.”<sup>95</sup>*

Hasil temu bual dengan Encik Ramli bin A Ghani:

*“Itu sudah hak mereka untuk istirahat dan beribadah, jadi majikan harus memberikan masa untuk mereka rehat dan beribadah. Pekerja bukan robot, dan kami pun bukan yahudi yang tidak memberikan masa rehat untuk pekerja.”<sup>96</sup>*

Di samping itu, menurut hasil temu bual dengan responden peniaga jamu dan kosmetik serta peniaga pasar mini, menjelaskan seperti kenyataan Encik Masnyur bin Usman, bahawa:

*“Kebiasaannya pekerja mendapat atau boleh memohon cuti dua kali dalam sebulan. Tetapi, bila ada keperluan yang sangat penting bagi pekerja, maka pekerja boleh mengambil cuti. Ini bermakna pekerja boleh mengambil cuti sesuai dengan masa dan keadaan.”<sup>97</sup>*

Dari huraian di atas dapat difahami bahawa peniaga Aceh yang berniaga di WPKL telah melaksanakan etika perniagaan dengan pekerja sebagaimana yang telah ditetapkan oleh Islam iaitu peniaga telah melayan pekerja dengan sebaik mungkin.

Berkaitan dengan pekerja yang membuat kesalahan, biasanya peniaga sentiasa memberikan peringatan atau teguran kepada pekerja tersebut. Apabila pekerja tersebut masih juga melakukan kesalahan yang sama dan tidak mahu memperbaiki kesalahannya, maka pemilik perniagaan akan memecat pekerja tersebut.

---

<sup>95</sup> Encik Yusri bin Abdul Muthalib, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 3 September 2013

<sup>96</sup> Encik Ramli bin A. Ghani, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 4 September 2013

<sup>97</sup> Encik Mansyur bin Usman, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 26 Ogos 2013

Hasil temu bual dengan responden peniaga runcit dan produk kecantikan; mereka memberikan jawapan yang hampir sama, seperti jawapan Encik Efendi bin Alamsyah iaitu:

*“Setiap pekerja yang melakukan kesalahan akan diberi peringatan untuk tidak lagi mengulangi kesalahannya. Sekiranya pekerja tersebut masih mengulangi kesalahannya lagi, maka majikan tetap akan mengingatkan lagi, kerana sukar mencari pekerja sekarang. Selama mereka jujur.”<sup>98</sup>*

Dari huraian di atas dapat difahami bahawa peniaga Aceh sentiasa memberikan peringatan atau teguran terlebih dahulu kepada pekerja yang membuat kesalahan. Peringatan adalah jalan yang diambil untuk menegur dan mengingatkan pekerja dalam melakukan pekerjaan, selama mereka mahu bekerja dengan baik dan jujur.

#### **4.7.4 Amalan Etika Perniagaan Dengan Pelanggan**

Pada dasarnya, pembeli atau pelanggan adalah raja. Untuk menjadikan syarikat perniagaan semakin berjaya, memberikan perkhidmatan yang baik kepada pelanggan sudah menjadi kewajipan ke atas peniaga, sebab tanpa adanya pelanggan, maka syarikat perniagaan tidak akan pernah berjaya. Peniaga yang baik adalah peniaga yang memahami dan mengerti serta dapat berkomunikasi secara baik dengan pelanggan. Semakin ramai pelanggan yang datang, maka syarikat perniagaan akan semakin berjaya dan mendapatkan keuntungan yang besar.

Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga runcit, jamu, kosmetik, buah-buahan, pasar mini dan peniaga restoran, dari keterangan Encik Basri bin Abdullah iaitu:

---

<sup>98</sup> Encik Efendi bin Alamsyah, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 2 September 2013.

*“Kebiasaan pembeli akan memberi salam. Ya saya jawab salam. Kemudian saya tanya mahu cari barang apa, dengan mesralah, dan kalau ada barang saya akan ambilkan atau saya minta ambil dengan pekerja. Kalau pembeli minta kurang harga, kalau memang boleh saya kurang ya saya akan kurangkan, kalau tidak boleh, saya akan jelaskan harga pasaran memang sedemikian.”<sup>99</sup>*

Encik Ramli bin A Ghani menerangkan bagaimana cara melayan pembeli, sebagaimana yang telah responden amalkan dalam perniagaannya iaitu:

*“Sifat sopan dan santun amatlah penting dalam berniaga, seperti melayan setiap pelanggan dengan ramah, serta menggunakan bahasa yang baik lembah lembut yang dapat memberikan perasaan senang dan gembira kepada pelanggan”<sup>100</sup>.*

Dengan demikian, dapat difahami bahawa amalan etika perniagaan dengan pelanggan diamalkan oleh peniaga Aceh, dalam hal keterangan tentang barang yang dijual, seperti kegunaan produk tertentu, menurut hasil temu bual dengan responden dalam sektor peniga kosmetik dan jamu tradisional, Encik Bustami bin Muhammad Daud menjelaskan yang bahawa:

*“Kami menjual produk-produk yang selamat di gunakan, halal, suci dan bersih, kebanyakan barang yang saya jual semua ada brosur tentang kegunaannya. Jadi pembeli dengan mudah boleh membaca brosur untuk mendapat keterangan lengkap tentang kegunaan dan cara menggunakannya. Kalau pembeli masih kurang memahami saya akan jelaskan secara lebih jelas.”<sup>101</sup>*

Dalam memberikan perkhidmatan kepada pelanggan, setiap pelanggan yang datang ke syarikat perniagaan mereka, selalu bersedia untuk memberi layanan yang terbaik kepada pelanggan. Mengenai dengan sistem harga, seorang responden iaitu Encik Ridwan bin Rasyid menghuraikan bahawa:

---

<sup>99</sup> Encik Basri bin Abdullah, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 1 September 2013.

<sup>100</sup> Encik Ramli bin A. Ghani, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 4 September 2013.

<sup>101</sup> Encik Bustami bin Muhammad Daud, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 7 September 2013.

*“Untuk sistem harga, sebahagian besar peniaga Aceh di WPKL sudah menerapkan sistem harga sesuai dengan harga pasaran. Hal ini tampak pada harga yang diberikan pada pengguna yang tidak berlebihan, tidak mengambil keuntungan berlebihan (riba) dan tidak memonopoli harga mahu pun monopoli barang sehingga menyebabkan persaingan yang tidak sihat antara peniaga, yang boleh membawa kepada susah pelanggan”.*<sup>102</sup>

Dari hasil temu bual di atas menggambarkan yang responden ada mengamalkan etika perniagaan sesuai dengan ketentuan etika perniagaan Islam. Dalam hal menjaga kualiti barang dagangan merupakan perkara amat penting dalam berniaga kerana barang yang berkualiti akan mendatangkan penggunaan yang banyak. Ini membolehkan barang dagangan terjual dengan tidak adanya unsur penipuan dalam perniagaan. Menjual produk yang tidak berkualiti boleh menjejaskan syarikat perniagaan dalam membangunkan masyarakat dari sudut mental, moral dan kesihatan. Berdasarkan hasil temu bual dengan responden iaitu Encik Nurdin bin Muhammad Yunus, penjual buah-buahan di kawasan Chow Kit, yang menerangkan bahawa:

*“Menjaga kualiti barang dagangan amatlah penting untuk menarik pelanggan untuk sentiasa membeli barang dagangan. Menjaga kualiti juga akan memberikan kepuasan terhadap pelanggan seperti saya sebagai peniaga buah-buahan, saya harus benar-benar menjaga kualaliti buah-buahan yang saya jual, manis, masam, tawar semua harus saya jelaskan kepada pembeli supaya pembeli waktu makan tidak merasa kecewa dengan wang yang telah dibelanjakan.”*<sup>103</sup>

Berdasarkan huraian di atas, dapat difahami bahawa menjaga kualiti barang dagangan amatlah penting dalam mewujudkan kejayaan dalam setiap aktiviti perniagaan. Menjaga kualiti barang dagangan adalah sama dengan sentiasa memberikan perkhidmatan yang baik terhadap setiap pelanggan.

---

<sup>102</sup> Encik Ridwan bin Rasyid , (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 2 September 2013.

<sup>103</sup> Encik Nurdin bin Muhammad Yunus, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 9 September 2013.

Selain itu, hal lain yang lebih penting lagi iaitu menghindari menjual barangan yang rosak atau palsu merupakan perkara yang amat dicegah dalam Islam. Dalam ajaran Islam, seorang peniaga mestilah menjual barangan yang baik lagi halal. Menjual barangan yang rosak, cacat dan tercemar, dengan tidak memberikan informasi secara lengkap merupakan kesalahan yang amat besar dalam aktiviti perniagaan.

Menurut hasil temu bual bersama responden iaitu Encik Ridwan bin Rasyid, beliau menjelaskan bahawa:

*“Saya sangat marah kepada peniaga yang menjual barang rosak atau barang tiruan kerana akan mengakibatkan bahaya, terutama bahaya terhadap peniaga, iaitu boleh memburukkan perniagaan dan bahaya pula terhadap pelanggan boleh membawa kepada kemudharatan pelanggan, sehingga menjadikan pelanggan tidak percaya lagi terhadap peniaga kita. Dengan demikian, peniaga mestilah menghindari untuk menjual barangan yang sudah rosak yang tidak sesuai lagi digunakan atau tiruan.”<sup>104</sup>*

Penjelasan responden di atas sangat sesuai dengan polisi dan etika perniagaan Islam, dalam Islam menganjurkan kita saling menjaga dari kemudharatan, dan menjahui dari zalim menzalimi. Dan Islam selalu menuntut berbuat baik dalam semua aspek termasuk dalam pelayanan kepada pelanggan, hasil temu bual dengan responden, Encik Efendi bin Alamsyah beliau menjelaskan yang bahawa:

*“Kami selalu berusaha memberikan perkhidmatan yang terbaik kepada pelanggan, sentiasa bersikap sopan, ramah dan menjadikan pelanggan sebagai raja, iaitu pelanggan amatlah dihormati. Serta berlaku jujur, adil dan sentiasa memberikan maklumat yang benar terhadap sesuatu produk. Dengan cara tersebut dapat memikat pelanggan untuk berbelanja atau membeli di syarikat kami”.<sup>105</sup>*

---

<sup>104</sup> Encik Ridwan bin Rasyid , (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 2 September 2013.

<sup>105</sup> Encik Erfendi bin Alamsyah, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 6 September 2013,

Daripada huraian di atas dapat diketahui bahawa responden sentiasa memberikan perkhidmatan yang baik kepada pelanggan. Di samping itu, peniaga harus sentiasa berlaku jujur, adil serta sopan dalam memberikan pelbagai jenis maklumat sesuatu produk kepada pelanggan, sehingga dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan, semua yang dijelaskan oleh responden menunjuki yang bahawa responden mengamalkan suatu etika perniagaan yang sesuai dengan kehendak syarak.

Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga jamu, Encik Mansyur bin Usman beliau menjelaskan bahawa:

*“Bagi kami semua pelanggan adalah sama, begitu juga dengan harga yang kami tawarkan, sebab semua pelanggan mempunyai hak yang sama dalam mendapatkan layanan dan harga, kepuasan pelanggan adalah kepuasan kami, maka syarikat kami setiap masa sentiasa ingin meningkatkan layanan kepada pelanggan sehingga kami siap menghantar barang ke tempat pelanggan dengan syarat tertentu, kerana kami yakin dengan memberikan perkhidmatan yang terbaik, pelanggan akan selesa dan terpicat dengan kami”*.<sup>106</sup>

Menurut pandangan Encik Bustami bin Muhammad Daud salah satu cara untuk memikat pembeli adalah dengan menawarkan perkhidmatan penghantaran sebagaimana hasil temu bual dengannya:

*“Dalam perniagaan, yang penting kita harus tahu cara mengambil hati pembeli dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan, jadi bagi saya salah satu caranya adalah, kalau pelanggan yang memesan barang akan segera kami layani, terus di siapkan oleh pekerja kami, dan saya akan tawarkan untuk kami hantar ketempatnya dengan syarat tertentu.”*<sup>107</sup>

Dari huraian di atas dapat difahami bahawa salah satu etika perniagaan yang dilaksanakan oleh peniaga Aceh di WPKL adalah memberikan perkhidmatan yang baik kepada pelanggan serta menganggap pelanggan adalah sumber rezeki kepada

---

<sup>106</sup> Encik Mansyur bin Usman, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 27 Ogos 2013.

<sup>107</sup> Encik Bustami bin Muhammad Daud, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 7 September 2013.

peniaga. Hasil temu bual dengan Encik Ridwan bin Rasyid peniaga mini market, beliau menjelas tentang pentingnya kedudukan pembeli dalam dunia perniagaan:

*“Kalau masalah layanan dan perkhidmatan kepada pelanggan, kami sangat mengambil berat dalam hal tersebut kerana dalam bisnis, pelanggan sangat mengutamakan pelayanan yang memuaskan untuk mereka, jadi saya soal pelayanan sangat saya utamakan, apa lagi syarikat saya ini pada waktu petang atau malam, itu adalah waktu yang ramai pelanggan.”<sup>108</sup>*

Pembeli selalu ingin keselesaan dan kebebasan di waktu masuk ke kedai dan melihat barang, memilih barang, hingga mereka tidak ada beban dan rasa keterpaksaan untuk membeli, sebagaimana yang dijelaskan oleh responden, Encik Yusri bin Abdul muthalib yang bahawa:

*“Kita beri kebebasan kepada semua pembeli, pembeli dengan tanpa paksaan. Pembeli bebas melihat semua barang yang ada, bebas memilih, kita dengan suka rela akan membantu apa yang mereka mahu, begitu juga dalam pelayanan harus sama kepada sesiapa sahaja pembeli dan dengan penawaran harga yang sama juga berpatutan sesuai dengan harga pasaran, jadi mereka pembeli selesa dan nyaman dengan suka rela mereka mahu membeli atau tidak itu terserah mereka, bukan bererti kalau sudah masuk kedai harus beli”<sup>109</sup>*

Dalam dunia perniagaan, hutang memang sudah menjadi suatu kepastian, begitu juga halnya dalam perniagaan masyarakat Aceh, pasti ada pelanggan yang berhutang di syarikat mereka. Kebiasaannya peniaga sangat waspada dengan hutang. Namun demikian, hutang tetap diberikan kepada pelanggan, tetapi hanya kepada pelanggan tetap atau pelanggan yang sudah dikenali.

Berdasarkan hasil temu bual dengan responden peniaga runcit, jamu dan peniaga restoran, mereka memberikan jawapan yang sama terhadap penghutang, responden

---

<sup>108</sup>Encik Ridwan bin Rashid, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 2 September 2013.

<sup>109</sup>Encik Yusri bin Abdul Muthalib, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 3 September 2013.

menghuraikan sebagai berikut, seperti seperti jawapan Encik Mansyur bin Usman dibawah ini.

*“Dalam perniagaan hutang itu memang tidak boleh dielakkan, akan tetapi kita mesti sentiasa waspada terhadap hutang, kerana semakin banyak pelanggan yang berhutang akan membuatkan syarikat perniagaan lambat maju. Namun, hutang tetap diberikan kepada pelanggan, cuma dalam jumlah tertentu dan kepada pelanggan tertentu sahaja, seperti kepada pelanggan tetap atau pelanggan yang sudah dikenal asal usulnya.”<sup>110</sup>*

Saling menghargai satu sama lain (*appreciate towards each other*), iaitu menghormati hak-hak pengguna, menghormati kebebasan pengguna tidak berprasangka buruk kepada pelanggan. Jika ada pelanggan yang tidak membeli barang, peniaga tetap menghargai pelanggan. Sifat saling menghargai tersebut amatlah penting kerana peniaga dan pelanggan sama-sama memerlukan antara satu sama lain.

Berdasarkan hasil temu bual dengan responden iaitu Encik Erfendi bin Alamsyah yang menjelaskan bahawa:

*“Sifat saling menghargai dan memuliakan satu sama lain amat penting dalam berniaga. Kita mesti harus faham bahawa peniaga dan pelanggan sama-sama saling memerlukan, jadi peniaga mestilah harus menghargai setiap pilihan dan keputusan daripada pelanggan. Peniaga tidak boleh mengejek dan menghina setiap pelanggan yang ada, justeru peniaga harus mampu memberikan perkhidmatan yang baik pula terhadap semua pelanggan”.<sup>111</sup>*

Perilaku saling menghargai dan menghormati satu sama lainnya amat penting dalam berniaga. Bukan hanya sesama peniaga, akan tetapi peniaga juga mesti menghargai setiap pilihan dan keputusan pelanggan untuk membeli sesuatu barang dagangan atau tidak. Pelanggan mempunyai hak untuk memilih. Maka, peniaga mesti menghormati hak tersebut.

---

<sup>110</sup> Encik Mansyur bin Usman, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 27 Ogos 2013.

<sup>111</sup> Encik Erfendi bin Alamsyah, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 6 September 2013.



Sifat dan perilaku toleransi dengan pelanggan perlu ada. Meskipun dalam tawar-menawar harga. Berdasarkan hasil temu bual dengan Encik Yusri bin Abdul Muthalib menghuraikan bahawa:

*“Sifat toleransi serta saling mengharai satu sama lain adalah modal utama untuk hidup damai dan sejahtera. Setiap kita bertujuan untuk mencari rezeki Allah, jadi sudah semestinya kita hidup bertoleransi dengan cara tidak marah kepada yang berhutang, tidak dendam serta sentiasa menjalin silaturrahim dan komunikasi yang baik”.*<sup>112</sup>

Dapat difahami sifat dan perilaku toleransi ada dipraktikkan oleh peniaga Aceh dalam aktiviti perniagaannya. Meskipun tidak secara sederhana sahaja. Daripada semua penjelasan di atas, salah satu penyebab kejayaan peniaga Aceh di WPKL ialah peniaga sentiasa menerapkan etika perniagaan yang baik dengan pelanggan, seperti sentiasa berlaku jujur, adil serta memberikan informasi yang benar kepada pelanggan, dan yang terpenting adalah sentiasa memberikan layanan yang terbaik kepada semua pelanggan tanpa membeza-bezakan antara satu pelanggan dengan pelanggan yang lain jadi pelanggan yang mendapatkan layanan yang baik pasti merasa selesa, nyaman dan selamat hingga pembeli terpikat dan terus berlanggan.

#### **4.8 Bentuk-bentuk Amalan Peniaga Aceh di WPKL yang Bertentangan dengan Etika Perniagaan dalam Perspektif Islam**

Peniaga Aceh di WPKL telah faham dengan etika perniagaan. Hal ini berdasarkan hasil daripada temu bual yang telah dilakukan dalam kalangan peniaga Aceh di tiga kawasan iaitu, Chow Kit, Datok Keramat, dan Kg Pandan Indah.

Kajian yang dilakukan selama 3 minggu tersebut juga mendapati bahawa masih ada peniaga yang melakukan kesalahan, sama ada kesalahan yang diketahui oleh peniaga itu sendiri mahupun kesalahan yang tidak diketahui. Hasil kajian dengan

---

<sup>112</sup> Encik Yusri bin Abdul Muthalib, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 3 September 2013.

responden mendapati bahawa ada di antara peniaga Aceh yang melakukan kesalahan untuk mendapatkan keuntungan lebih atau hanya untuk menarik pelanggan agar tidak pergi kepada syarikat lain. Adapun bentuk-bentuk kesalahan yang dilakukan oleh peniaga Aceh ialah:<sup>113</sup>

### *1. Menjual Barang yang Tidak Mendapat Kelulusan Kementerian Kesihatan*

Ada peniaga Aceh yang melakukan kesalahan dengan menjual barangan yang tidak mendapat kelulusan daripada Kementerian Kesihatan Malaysia. Bentuk kesalahan dalam perniagaan yang dilakukan oleh peniaga Aceh di WPKL adalah menjual barang dagangan yang tidak mendapat kelulusan daripada Kementerian berkenaan seperti menjual kosmetik dan sebagainya, yang semestinya wajib mendapatkan kelulusan terlebih dahulu.

Berdasarkan temu bual dengan responden, menunjukkan ada juga daripada peniaga yang melakukan kesalahan. Daripada temu bual didapati beberapa kesalahan yang dilakukan oleh peniaga Aceh seperti pengakuan Encik Ramli bin A Ghani yang bahawa:

*“Ada peniaga yang barang mereka diambil oleh penguatkuasa kerana barang yang dijual tidak mendapat kelulusan daripada Kementerian Kesihatan Malaysia. Selalunya barang yang tidak mendapatkan kelulusan itu datang dari Indonesia dan Thailand, seperti barang dari Indonesi jamu tradisional, rokok Indonesia, seperti barang dari thailan seperti produk kecantikan yang tidak diluluskan Kementerian Kesihatan Malaysia”<sup>114</sup>*

---

<sup>113</sup> Datuk Faisol (Presiden Dewan Pengurus Persatuan Peniaga Aceh Malaysia) Temu bual dengan penulis, 28 Ogos 2012,

<sup>114</sup> Encik Ramli bin A Ghani, (Peniaga Aceh di Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur) Temu bual dengan penulis, 30 Ogos 2013.

## *2. Menjual Barangan Seludup*

Meskipun secara keseluruhannya para peniaga Aceh memahami etika perniagaan Islam, akan tetapi masih ada juga terdapat sebilangan peniaga Aceh yang menjual barang haram dari segi perundangan, iaitu yang barang yang didatangkan dari luar Malaysia secara seludup. Hasil kajian ini mendapati bahawa menjual barangan haram menduduki tangga kedua dalam bentuk kesalahan yang dilakukan oleh peniaga Aceh. Seperti menjual rokok dan jamu yang diseludup dari Indonesia.

## *3. Menjual Barangan Tiruan*

Menjual barang dagangan tiruan pun pernah terjadi dalam aktiviti perniagaan masyarakat Aceh, seperti menjual produk kecantikan tiruan, dan rokok palsu yang diimport dari China.

## *4. Pemalsuan Maklumat Dalam Pengiklanan*

Kesalahan lain yang dilakukan oleh peniaga Aceh adalah pemalsuan maklumat dalam pengiklanan. Responden menyebutkan bahawa sebenarnya pemalsuan itu bukan dari peniaga, akan tetapi daripada syarikat yang mengeluarkan barang tersebut. Penulis berkesimpulan bahawa kesalahan ini juga dilakukan oleh peniaga Aceh kerana menjual produk yang sudah diketahui palsu dalam pengiklanan. Kesalahan ini dilakukan kerana tidak mengamalkan etika jujur dalam perniagaan.

#### **4.9 Penyebab Berlaku Kesalahan dalam Kalangan Peniaga Aceh di WPKL**

Majoriti responden mengetahui terhadap etika perniagaan dalam Islam. Kerana mereka ada belajar tentang ilmu muamalat atau perniagaan dalam Islam. Namun demikian masih terdapat juga peniaga yang kurang memahami tentang etika perniagaan dalam Islam, dengan demikian maka kesalahan yang terjadi dalam perniagaan mereka dilakukan oleh hanya sebahagian kecil peniaga Aceh. Hal ini disebabkan oleh bermacam-macam alasan, di antara alasan yang didapati ialah:

##### *1. Keinginan untuk mendapatkan keuntungan yang berlipat ganda*

Sebahagian responden amat berkeinginan untuk mendapatkan keuntungan yang berlipat ganda, sehingga mereka cuba melakukan kesalahan dalam perniagaan. Namun, ia hanya melibatkan sebahagian kecil peniaga Aceh.

Hasil kajian temu bual dengan Mohammad Nasir bin Ismail, Setiausaha DPAM, mendapati bahawa meskipun peniaga Aceh beragama Islam dan faham tentang tatacara syariah, masih ada juga di antara mereka yang tidak mempraktikkan etika perniagaan dalam Islam. Hal ini disebabkan keinginan mereka untuk mendapatkan keuntungan yang berlipat ganda dan ingin cepat kaya, sehingga mereka melakukan kesalahan dalam perniagaan.<sup>115</sup>

---

<sup>115</sup>Mohammad Nasir bin Ismail, Setiausaha Dewan Pengurus Peniaga Aceh di Malaysia, Temu bual dengan penulis, 27 Ogos 2012.

## *2. Pengawasan cukai terhadap barang yang tidak dibenarkan oleh pihak berwajib masih lemah*

Lemahnya pengawasan cukai barang masuk ke Malaysia sehingga menyebabkan para peniaga Aceh menjual barang-barangan yang dilarang oleh kerajaan. Hasil analisis pula mendapati bahawa pihak penguat kuasa cukai masih lemah dalam melakukan pengawasan terhadap barang dagangan yang dibawa masuk dari luar negara, sehingga memudahkan bagi peniaga melakukan jual beli barang dagangan tanpa cukai dari luar.<sup>116</sup>

## *3. Kurang pengawasan atau pemantauan daripada pihak Kerajaan*

Faktor berlaku kesalahan selanjutnya adalah kurang pengawasan atau pemantauan dari pihak kerajaan. Setiausaha DPAM dalam temu bualnya memberitahu:

*“Salah satu praktik kesalahan peniaga Aceh dalam berniaga adalah lemahnya pengawasan daripada kerajaan, seperti halnya dalam jual beli barang yang tidak mendapatkan kelulusan daripada kerajaan, semestinya pihak kerajaan perlu mengawasi lebih detail dan memberikan hukuman terhadap para peniaga yang salah”.*<sup>117</sup>

Daripada hasil temu bual tersebut dapat disimpulkan bahawa, masih ada para peniaga Aceh yang memanfaatkan kelemahan pengawasan daripada kerajaan sehingga dengan mudah dapat menjual barang-barang yang tidak mendapatkan kelulusan daripada pihak kerajaan Malaysia.

---

<sup>116</sup>*Ibid.*

<sup>117</sup>*Ibid.*

#### 4.10 Kesimpulan

Majoriti responden Aceh telah memahami etika perniagaan dalam Islam, hal ini dapat dilihat daripada aktiviti perniagaan yang mereka lakukan. Para peniaga Aceh sentiasa mengamal etika perniagaan dengan pembekal, hal ini terbukti dengan temu bual, begitu juga dengan pekerja dan pelanggan yang selalu berlaku jujur, adil, menepati janji, serta bersungguh-sungguh dalam berniaga.

Namun tidak dapat dinafikan, bahawa masih ada sebilangan peniaga Aceh yang melakukan kesalahan dalam perniagaan. Adapun terjadinya kesalahan disebabkan oleh beberapa perkara, iaitu: penyebab *pertama*; keinginan untuk mendapatkan keuntungan yang berlipat ganda, *kedua*; pengawalan cukai terhadap barang yang tidak dibenarkan oleh pihak berwajib masih lemah, *ketiga*; kurang pengawalan atau pemantauan daripada pihak kerajaan. Manakala bentuk-bentuk kesalahan yang dilakukan oleh peniaga Aceh seperti, *pertama*; menjual barang yang tidak mendapat kelulusan Kementerian Kesihatan, *kedua*; menjual barangan seludup, dan *ketiga*; menjual barangan tiruan.