

**PRAKTIK JASA BARBERSHOP DALAM PERSPEKTIF HUKUM
EKONOMI SYARIAH (Studi Kasus di Kota Makassar)**



SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Hukum Ekonomi Syariah (SH) Pada Program Studi
Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Makassar*

Oleh :

Ardiansyah S Watowiti

105251109716

05/10/2022

teq
Smb. Alumni

R/0063/MES/22 CP
WAT

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
1442 H / 2021 M**



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Kantor : Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. IV Telp. (0411) 851914 Makassar 90223



PENGESAHAN SKRIPSI

Skrripsi saudara Ardiansyah S. Watowiti, NIM. 105 251 109 716 yang berjudul “Praktik Usaha *Barbershop* Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Di Kota Makassar)” telah diujikan pada hari Selasa, 22 Muharram 1443 H/31 Agustus 2021 M, di hadapan tim penguji dan dinyatakan telah dapat diterima dan disahkan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar.

22 Muharram 1443 H

Makassar,

31 Agustus 2021 M

Dewan penguji :

Ketua

: Hurriah Ali Hasan, Ph.D.

()

Sekretaris

: Hasanuddin, S.E.Sy.,M.E

()

Anggota

: Dr. Muh. Ridwan, S.H.I., M.H.I

()

: Mega Mustika, S.E.Sy.,M.E.

()

Pembimbing I : Hurriah Ali Hasan, Ph.D.

()

Pembimbing II : Mega Mustika, S.E.Sy.,M.E.

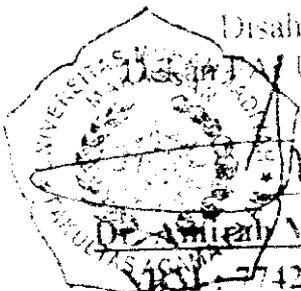
()

()

()

Disahkan Oleh

.....
 Universitas Muhammadiyah Makassar





 Dr. Amrullah Mawardi, S.Ag., M.Si

74234



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Kantor : Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. IV Telp. (0411) 851914 Makassar 90223



BERITA ACARA MUNAQASYAH

Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar telah mengadakan sidang Munaqasyah pada: Hari / Tanggal : Senin, , 22 Muharram 1443 H/31 Agustus 2021 M
Tempat : Kampus Universitas Muhammadiyah Makassar Jl. Sultan Alauddin No. 259 Makassar Gedung Iqra Lantai 4 Fakultas Agama Islam.

MEMUTUSKAN

Bahwa saudara
 Nama : **ARDIANSYAH S. WATOWITI**
 Nim : **105251109716**
 Judul Skripsi : **Praktik Jasa *Barbershop* Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Di Kota Makassar)**

Dinyatakan : LULUS

Ketua

Sekretaris

Dr. Amirah Mawardi, S.Ag., M.Si
 NIDN : 0906077301

Dr. M. Ilham Muchtar, Lc., MA
 NIDN : 0909107201

Dewan Penguji

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Hurriah Ali Hasan, Ph.D. | (.....) |
| 2. Hasanuddin, S.E.Sy.,M.E | (.....) |
| 3. Dr. Muh. Ridwan, S.H.I., M.H.I | (.....) |
| 4. Mega Mustika, S.E.Sy.,M.E. | (.....) |



Disahkan Oleh:
 Dekan Fakultas Agama Islam Unismuh Makassar

Dr. Amirah Mawardi, S.Ag., M.Si
 NBM : 774234



FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Kantor : Jl. Sultan Alauddin No. 259 (Gedung Iqra Lantai IV) Tlp. 0411-866972. Fax. 0411-865588 Makassar 90222

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : :“Praktik Jasa Barbershop Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Barbershop Dikota Makassar)”
Nama : Ardiansyah S Watowiti
Nim : 105251109716
Fakultas / Jurusan : Agama Islam / Hukum Ekonomi Syariah

Setelah dengan seksama memeriksa dan meneliti, skripsi ini dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diajukan didepan tim penguji ujian skripsi prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 13 Jumadil Akhir 1442 H

26 Januari 2020 M

Disetujui Oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II


Hurriah Hasan, ST.,ME.,Ph.D

NIDN : 0927067001


Mega Mustika, SE.Sy.,MH

NIDN: 0907109401

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ardiansyah S Watowiti
NIM : 105251109716
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Agama Islam
Kelas : C

Dengan ini menyatakan hal sebagai berikut:

1. Mulai dari penyusunan proposal sampai selesai penyusunan skripsi ini, saya menyusun sendiri skripsi saya (tidak dibuatkan siapapun).
2. Saya tidak melakukan penjiplakan (plagiat) dalam menyusun skripsi.
3. Apabila saya melanggar perjanjian seperti pada poin 1 dan 2, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran.

Makassar, 31 Agustus 2021 M
22 Muharram 1443 H

Yang membuat pernyataan.


Ardiansyah S. Watowiti
105251109716

ABSTRAK

Ardiansyah S.Watowiti, Nim: 105251109716, *Praktik Jasa Barbershop Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Kota Makassar)*. Dibimbing oleh Hurriah Hasan, ST.,ME.,Ph.D, dan Mega Mustika, SE.Sy..MH.

Penelitian ini bertujuan: (1) Mengetahui layanan potong rambut di HTO2 *Barbershop* Kota Makassar. (2) Mengetahui pemahaman model potongan rambut di HTO2 *Barbershop* kota Makassar yang sesuai dengan syariat Islam

Penelitian yang dilakukan merupakan penelitian lapangan yang menggunakan informasi yang diperoleh dari sasaran penelitian yang selanjutnya disebut informan atau responden. Data diperoleh dari 2 pemilik *barbershop* dan 5 pelanggan *barbershop*. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan dokumentasi. Semua data-data tersebut kemudian dianalisis menggunakan analisis kualitatif melalui pendekatan induktif.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti paparkan yang kemudian peneliti analisa, peneliti menyimpulkan bahwa: (1) Usaha jasa potong rambut pada HTO2 *Barbershop* memberikan layanan cukur kepada pelanggannya sesuai dengan kebutuhan dan keinginan trend model rambut yang disukai oleh pelanggan. (2) Pada umumnya *trend* model cukur yang diminati oleh pelanggan, banyak yang tidak sesuai dengan syariat Islam. Karena baik pelaku usaha *barbershop* ataupun pelanggan tidak memahami model cukur yang sesuai syariat islam.

Kata Kunci: Jasa Barbershop & Hukum Ekonomi Syariah

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah Rabbil Alamin, rasa syukur senantiasa teriring setiap saat kepada Allah SWT. Salam dan shalawat tercurah kepada kekasih Allah, Nabiullah Muhammad SAW, para sahabat dan keluarga serta ummat yang senantiasa istiqomah di mengikuti sunnahnya.

Tiada jalan tanpa rintangan, tiada puncak tanpa tanjakan, tiada kesuksesan tanpa perjuangan. Dengan kesungguhan dan keyakinan untuk terus melangkah, akhirnya sampai dititik akhir penyelesaian Skripsi. Namun, semua tak lepas dari uluran tangan berbagai pihak lewat dukungan, arahan, bimbingan, serta bantuan moril dan materil oleh karena itu, ucapan terimakasih yang .

Peneliti haturkan kepada kedua orang tua tercinta, Ayah Harun Ali dan Ibu Kamaria Bethan yang senantiasa mendo'akan, memberi dukungan moril maupun materil selama menempuh pendidikan. Ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Ibu Dr. Amirah Mawardi, S.Ag., M.Si selaku Dekan Fakultas Agama Islam
2. Bapak Dr. Ir. H. Muchlis Mappangaja, MP. Selaku Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah Dan Bapak Hasanuddin, SE. Sy., selaku Sekretaris Prodi Hukum Ekonomi Syariah yang senantiasa memberikan arahan-arahan selama menempuh pendidikan.
3. Ibu Hurriah Ali Hasan, ST.,ME.,Ph.D (Selaku Pembimbing I) Ibu Mega Mustika (Selaku Pembimbing II) dalam menyelesaikan Proposal ini;
4. Bapak/Ibu para dosen Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar yang senantiasa membimbing penulis selama menempuh pendidikan di Hukum Ekonomi Syariah.
5. Terakhir ucapan terima kasih juga kepada Teman dan sahabat penulis, yang selalu memberikan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Makassar, 01 Agustus 2021

Ardiansyah S. Watowiti

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
BERITA ACARA MUNAQASYAH	iv
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	v
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	
Latar Belakang	1
A. Rumusan Masalah	4
B. Tujuan Penelitian	4
C. Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN TEORITIS	
A. Barbershop.....	6
1. Pengertian Barbershop	6
2. Pelayanan dalam Barbershop.....	6
3. Strategi Barbershop dalam Mensiasati Konsumen	8

4. Model Potongan Rambut dalam Pamdangan Islam	9
B. Jasa	11
1. Pengertian Jasa	11
2. Karakteristik Jasa.....	13
3. Janis – Jenis Jasa.....	16
4. Prinsip – Prinsip Jasa.....	18
C. Hukum Ekonomi Syariah.....	19
1. Defenisi Hukum Ekonomi Syarih.....	19
2. Landasan Hukum Ekonomi Syariah.....	20
3. Ruang Lingkup Hukum Ekonomi Syariah.....	22
4. Prinsip Hukum Ekonomi Syariah.....	22
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian.....	24
B. Sifat Penelitian	24
C. Sumber Penelitian	24
D. Teknik Pengumpulan Data.....	25
E. Teknik Analisis Data	24
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum HTO2 <i>Barbershop</i> Kota Makassar	29
B. Koresponden	30
C. Hasil dan Pembahasan.....	30
1. Praktik Pelayanan HTO2 <i>Barbershop</i>	30

2. Model Potongan Rambut Yang Sesua Dengan Syariat Islam.....	33
D. Pembahasan.....	35
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	35
B. Saran.....	35
DAFTAR PUSTAKA.....	37
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Muamalah bisa menjadi masalah umum tetapi di dalamnya ada aturan (hukum) Allah SWT, yang diarahkan untuk mengarahkan kehidupan manusia dalam masalah umum yang berkaitan dengan urusan bersama dan sosial. Menurut pemahaman ini dalam Islam tidak ada pemisah antara amal dunia dan amal akhirat, karena tidak peduli apapun aktivitas manusia di dunia harus didasarkan pada perintah Allah SWT, dalam mengatur untuk suatu hari menjadi aman di akhirat kelak.¹

Muamalat dengan pengertian pergaulan hidup tempat setiap orang melakukan perbuatan dalam hubungan dengan orang lain yang menimbulkan hubungan hak dan kewajiban merupakan bagian terbesar dalam aspek kehidupan manusia. Oleh karenanya Islam menempatkan bidang muamalat sedemikian penting, hingga Rasulullah SAW mengatakan, 'Agama adalah muamalah'. Berangkat dari hal itu semua, Islam bersikap lebih longgar dalam masalah hukum pada muamalah. Hukum Islam memberikan ketentuan bahwa pada dasarnya hukum dalam muamalah adalah mubah, hingga ada dalil atau nash yang mengharamkannya. Berbeda dengan ibadah yang hukum asalnya adalah haram, kecuali ada perintah atau tuntunan yang menganjurkan perbuatan ibadah tersebut.²

Usaha pangkas rambut atau lebih dikenal dengan *barbershop* merupakan bentuk usaha jasa yang sedang banyak diminati oleh masyarakat luas terutama masyarakat di perkotaan. Hal demikian dikarenakan laki – laki selalu dituntut untuk selalu tampil menarik. Dengan preferensi tempat pangkas rambut yang jarang didapat di tempat pangkas rambut standar. Saat ini di dalam *barbershop* konsumen bisa mendapatkan manfaat yang lebih nyaman. Potong rambut selalu menjadi kebutuhan bagi pria disetiap bulannya. Dalam memenuhi kebutuhan ini, usaha potong rambut telah berkembang yang menawarkan jasa pemotongan dan

¹ Rahmat Syafe'i, 2004 "*Fiqh Muamalah*", (Bandung: CV Pustaka Setia,), h.15.

² Maulan, Rikza. 2016. "Konsep Muamalah Dalam Islam". h. 7

perawatan rambut pria. Salah satu bentuk bisnis layanan potong rambut adalah *barbershop* yang merupakan tempat potong dan perawatan rambut khusus pria.³

Gaya rambut yang baik sampai sekarang menjadi *trend* bagi pria dalam masyarakat, dan memberikan kepuasan atau kebanggaan individu kepada pemilik gaya rambut yang baik itu. Gaya rambut yang mengikuti zaman apalagi akhirnya menjadi tempat perwujudan diri bagi pemilikinya.⁴ Melihat *trend* para anak muda khususnya, sangat menyukai gaya rambut yang berbeda-beda, fashion sebagai ekspresi diri dan komunikasi dari pemakainya memberikan implikasi bagi pengguna yang berkaitan dengan bagaimana mengkomunikasikan nilai, status, kepribadian, identitas dan perasaan. Ciri dan identitas pribadi sangat penting, hingga tataran remaja sangat terpengaruh oleh fashion dalam kehidupan mereka.⁵

Model rambut yang paling santer atau yang meledak di negara ini adalah gaya rambut mohawk. Gaya rambut ini mencukur di bagian sebelah kiri dan kanan lalu meninggalkannya di bagian tengah. Ada juga yang mencukur rambut sebagian dengan cara terpisah-pisah atau seperti garis-garis yang dinamakan skin. Potongan rambut model tersebut dalam Islam dinamakan Qaza". Ijma" para ulama menyatakan bahwa apabila rambut dipotong di bagian-bagian tertentu saja sehingga menjadi terpisah-pisah hukumnya makruh. Perbedaan pendapat para ulama terletak pada persoalan apabila dipotong di bagian atas dan dibiarkan sebagian tempat seperti di bagian depan atas kepala, atau dipotong di bagian atas dan dibiarkan disebagian besar bagian kepala. Imam Malik melarangnya karena dianggap qaza' termasuk bagi anak kecil baik laki-laki atau perempuan. Nafi" berkata: adapun Qussah dan Qafa bagi anak-anak maka tidak apa-apa. Sedangkan membiarkan rambut di bagian depan tidak yang lain maka itu termasuk qaza".⁶

³ Legazea Syifa Alala & Augusty Tae Ferdinand. 2016., "*Memperkuat Keputusan Pembelian Jasa Urbancut Barbershop Melalui Mediasi Citra Toko*", *Diponegoro Journal of Management*, Vol. 6, No. 1, h.1

⁴ Geri Abdul Malik, 2017 "*Perancangan Aplikasi Pencari Barbershop yang Juga Dapat Membantu Memilih Model Rambut*", Skripsi: Fakultas Teknologi Industri, Universitas Katolik Parahyangan Bandung, ,h. 4

⁵ Siti Mujarofah, "*Qaza" Ditinjau dari Teori Maqasid*", Kodifikasi: Jurnal Penelitian Islam, Vol. 13, No. 1, 2019, h. 78

⁶ Hamsyah Ahmad Nasrul, 2017. "*Implementasi Hadits Tentang Qaza' Dalam Kitab Tuhfah alMawdud bi Ahkam al-Mawlud Karya Ibn Qayyim w. 751 H : Analisis Hadis Tentang Mencukur Rambut Yang Dilarang*". Undergraduate Thesis, (Surabaya : UIN Sunan Ampel.), 86

Islam mengajarkan kepada umat manusia agar dalam memberikan pelayanan harus sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam yakni :⁷

Pertama, suatu bentuk tindakan mematuhi dan melakukan sesuatu sesuai dengan nilai-nilai dan aturan yang dipercaya merupakan tanggung jawabnya.. *Kedua*, bagi seseorang yang telah memiliki tanggung jawab dalam hidupnya, bekerja merupakan kebutuhan hidup yang hukumnya wajib, ini karena bekerja sama mulianya dengan melaksanakan ibadah lainnya seperti shalat, haji atau membayar zakat. *Ketiga*, sikap amanah mutlak harus dimiliki oleh seorang pebisnis muslim. Sikap itu bisa dimiliki jika dia selalu menyadari bahwa apapun aktivitas yang dilakukan termasuk pada saat dia bekerja selalu diketahui oleh Allah SWT. *Keempat*, dorongan utama seseorang muslim dalam bekerja adalah bahwa aktifitas kerjanya itu dalam pandangan Islam merupakan bagian dari ibadah, karena bekerja merupakan pelaksanaan salah satu kewajiban, dan hasil usaha yang diperoleh seorang muslim dari kerja kerasnya dinilai sebagai penghasilan yang mulia.

Usaha *Barbershop* merupakan usaha yang menjanjikan, karena kebutuhan akan jasa pangkas rambut atau *Barbershop* semakin meningkat. Usaha *Barbershop* di Indonesia memiliki peluang yang sangat baik, terbukti dengan berdirinya puluhan atau bahkan ratusan *Barbershop* yang tersebar di seluruh penjuru tanah air. Potong rambut merupakan kebutuhan orang setiap bulannya, tak terkecuali bagi pria, dalam memenuhi kebutuhan tersebut bermunculan jasa potong rambut yang menawarkan layanan potong rambut hingga perawatan rambut khusus pria. Salah satu *barbershop* yang sudah didirikan dan berjalan adalah HTO2 *barbershop* di kota Makassar yang menjadi tempat peneliti mengadakan penelitian.

Banyaknya pelanggan *barbershop* terutama di kota Makassar yang memangkas rambutnya dengan berbagai model mengikuti trend/fashion memungkinkan terjadinya kelalaian barberman karena banyaknya permintaan sehingga mengakibatkan kesalahan. Kesalahan yang dilakukan oleh barberman tersebut akhirnya bisa menimbulkan ketidakpuasan dan kekecewaan di kalangan

⁷ Arif Rahman Hakim, "Pelayanan Jasa dalam Perspektif Islam", dalam Artikel *Islamic Economics of Lawi Department*", Universitas Darussalam Gontor, September 2019, 1-2

pelanggan. Selain itu, fenomena mengenai rendahnya pemahaman barberman dan pelanggan mengenai hukum model potongan rambut dalam Islam menjadi salah satu faktor pendukung perlunya pengkajian akan hal tersebut. Melihat permasalahan yang telah diuraikan di atas, maka peneliti ingin meneliti lebih dalam lagi dengan mengambil judul **“Praktik Jasa Barbershop Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Barbershop Dikota Makassar)”**.

B. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang yang telah dipaparkan sebelumnya, penulis merumuskan masalah yang akan dibahas sebagai berikut:

1. Bagaimana layanan potong rambut diHTO2 *Barbershop* Kota Makassar?
2. Apakah model potongan rambut diHTO2 kota makassar sudah sesuai dengan syariat Islam?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan diadakannya penelitian ini ialah:

1. Mengetahui layanan potong rambut diHTO2 *Barbershop* Kota Makassar
2. Mengetahui pemahaman model potongan rambut diHTO2 *Barbershop* kota makassar yang sesuai dengan syariat Islam

D. Manfaat Penelitian

1. Secara Teoretis

Bahwa hasil penelitian ini diharapkan dapat dapat mengenalkan kepada masyarakat tentang suatu bentuk keilmuan hukum Islam yang meliputi seluruh aspek kehidupan dan pengembangan ilmu pengetahuan khususnya hukum ekonomi dalam bidang Hukum Ekonomi Syariah yang membahas mengenai praktik barbershop dalam perspektif hukum ekonomi syariah..

2. Manfaat Praktis
 - a. Penulis

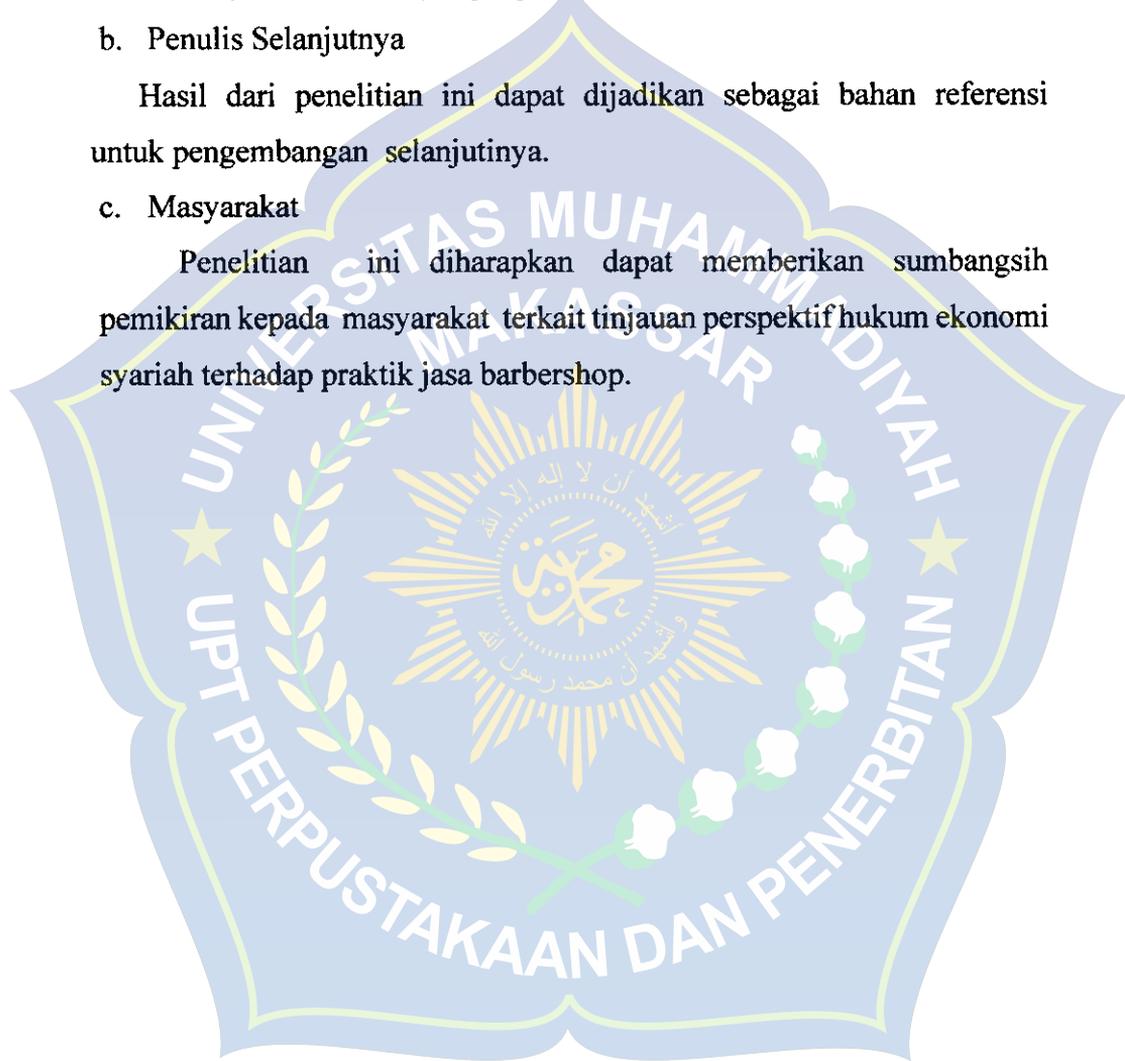
Menambah wawasan untuk berfikir secara kritis dan sistematis dalam menghadapi permasalahan yang terjadi dan sebagai alat dalam mengimplementasikan teori-teori ilmu ekonomi khususnya terkait dengan ekonomi Syariah (Islam) yang diperoleh selama kuliah.

b. Penulis Selanjutnya

Hasil dari penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk pengembangan selanjutnya.

c. Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih pemikiran kepada masyarakat terkait tinjauan perspektif hukum ekonomi syariah terhadap praktik jasa barbershop.



BAB II

TINJAUAN TEORITIS

A. Barbershop

1. Pengertian Barbershop

Barbershop yang berasal dari bahasa Latin *barba* = jenggot. Seorang *barber* mempunyai pekerjaan utama memotong, menghias, merawat, memberikan gaya dan mencukur rambut lelaki yang dapat merubah jati diri seorang lelaki. Tempat kerja barber disebut *barbershop* juga merupakan sebuah tempat terjadinya interaksi sosial.¹

Potong rambut merupakan kebutuhan orang setiap bulannya, tak terkecuali bagi pria, dalam memenuhi kebutuhan tersebut bermunculan jasa potong rambut yang menawarkan layanan potong rambut hingga perawatan rambut khusus pria.²

Barbershop ialah salon tetapi khusus untuk laki-laki, hal ini dikarenakan bahwa bukan hanya perempuan saja yang selalu memperhatikan penampilan, tetapi laki-laki juga membutuhkan penampilan, mulai dari potong rambut, cuci rambut, pijat dan perawatan yang lain yang sesuai dengan kebutuhan laki-laki³

Barbershop merupakan sebuah inovasi atau perkembangan dari fashion, di mana dulunya *barbershop* sering disebut dengan tukang cukur.⁴

2. Pelayanan dalam Barbershop

Sedangkan untuk layanan di salon rambut, salon rambut memiliki kualitas layanannya sendiri. Layanan yang diberikan seperti fasilitas seperti *fitting out internal room* dan penyelesaian alat cukur. Dari segi pelayanan, salon rambut berbeda dengan salon rambut biasa mulai dari proses mencukur, mencuci rambut

¹ Mohammad Abdilla & Erdasti Husni, 2018. "Pengaruh Persepsi Harga dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Barberhop "X" Kota Padang", Menara Ekonomi, Vol. IV, No. 1, h. 60

² Agus Ahmad Nasrulloh & Ikhsanul Fadillah. 2019. "Analisis Kualitas Pelayanan dalam Meningkatkan Kepuasan Pengguna Jasa Barbershop di Kecamatan Singaparna Kabupaten Tasikmalaya", Jurnal Ekonomi Syariah, Vol. 2, No. 1, h. 25

³ Farizky Yudiantma & Rahayu Triastity. 2015. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Arfa Barbershop di Surakarta", Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan, Vol. 15, No. 3, h. 346

⁴ *Ibid.* h. 346

dan pijat kepala, hingga proses hair atau hairdressing yang ditawarkan oleh salon rambut yang tentunya tidak ditemukan di salon rambut biasa. Benar, dengan perbedaan ini, perwakilan penjualan salon rambut berani menawarkan harga yang berbeda dari yang ditawarkan oleh salon rambut, dan tidak heran jika salon rambut adalah pilihan utama bagi pria yang memiliki status sosial rata-rata dan lebih tinggi..⁵

Fasilitas yang tersedia di salon rambut seperti tempat parkir yang sepenuhnya aman, panel nama salon rambut yang mudah dibaca, alat pencuci rambut, penutup tubuh yang bersih, TV dan kipas angin yang diatur dengan cermat. Layanan yang ditawarkan seperti facial, pewarnaan rambut, pijat dan mencuci rambut.⁶

Ada banyak indikator kualitas layanan di salon rambut, termasuk:⁷

- 1). Mengutamakan penampilan, terlihat stylish dan profesional karena kebutuhan dan penampilan bisnis mudah dilihat dan dievaluasi oleh konsumen.
- 2). Fasilitas yang tersedia untuk melayani pelanggan salon rambut seperti pisau cukur, ruang tunggu dan beberapa taman penuh dan yang lainnya tidak, sehingga beberapa konsumen masih belum merasa cepat tentang kualitas layanan di beberapa salon rambut.
- 3). Cara merawat sarana sebelum dan sesudah pemakaian dilakukan agar selalu steril saat digunakan.
- 4). Sarana dapat memenuhi kebutuhan konsumen: pisau cukur selalu baik, bersih dan layak digunakan. Konsumen menganggap bahwa pihak yang menyediakan layanan ini memiliki sikap profesionalisme.
- 5). Persiapkan agar fasilitas dan fasilitas salon rambut dapat memenuhi kebutuhan konsumen, sehingga konsumen selalu merasa nyaman.
- 6). Pilihlah tempat yang mudah diakses konsumen, seperti area perumahan, kamp padat penduduk, dan pusat kota.

⁵ Agus Ahmad Nasrulloh & Ikhsanul Fadillah, "*Analisis Kualitas*".h. 26

⁶ *Ibid.*, h. 27

⁷ *Ibid.*, h. 33

3. Strategi Barbershop dalam Mensiasati Konsumen

Ada beberapa strategi yang dilakukan oleh jasa barbershop dalam mensiasati para pelanggannya agar merasa nyaman, di antaranya:⁸

- 1). Bagaimana menjaga waktu dan janji dengan konsumen; biasanya tanggal pemilik salon rambut dengan konsumen dari segi waktu untuk mendapatkan peran, misalnya sibuk mencukur kepalanya, istirahat dulu untuk makan atau memberikan giliran pada saat pembukaan keesokan harinya.
- 2). Bagaimana meyakinkan konsumen dalam hal pengalaman dalam potongan rambut; Adapun cara meyakinkan konsumen dalam hal mencukur kepala, diperoleh informasi bahwa untuk meyakinkan konsumen tidak bisa dengan penjelasan atau kata-kata.
- 3). Bagaimana meyakinkan konsumen bahwa ia akrab dengan potongan rambut; Dalam hal profesionalisme dalam potongan rambut, strategi yang diterapkan biasanya adalah menyajikan hasil pekerjaan atau menceritakan pengalaman keselamatan sebelumnya.
- 4). Bicaralah dengan jujur kepada konsumen tentang sesuatu yang menguasai potongan rambut, ketika konsumen bertanya.
- 5). Memperkuat kepercayaan konsumen terhadap salon rambut. Sikap yang ditunjukkan oleh pemilik salon rambut adalah bersikap ramah, lembut dan dengan senyum murahan. Ini menunjukkan bahwa pemilik salon rambut menawarkan layanan, peduli dengan etos kerja bahwa berurusan dengan klien menunjukkan posisi yang dapat nyaman.
- 6). Terbuka kepada konsumen tentang pengetahuan dan pengalaman mereka; dalam hal ini, pemilik salon tata rambut harus secara terbuka memberi tahu konsumen, bahkan jika konsumen bertanya kepadanya. Selain berbicara, hal ini juga terlihat melalui keterampilan kerja yang Anda miliki.

⁸ *Ibid.*, h. 35

- 7). Harga harga Harga rambut tukang cukur atau layanan lainnya disesuaikan dengan harga pasar atau harga umum, karena tidak ada kriteria khusus dari koleksi tukang cukur. Konsumen mengevaluasi harga yang diberikan berdasarkan harga pasar.

4. Model Potong Rambut dalam Pandangan Islam

Manusia adalah makhluk sosial yang saling membutuhkan untuk bersosialisasi dan memenuhi kebutuhan hidupnya, seperti kebutuhan primer, sekunder, dan tersier. Sebagai makhluk ciptaan Tuhan Yang Mahakuasa, manusia tidak hanya diperintahkan untuk beribadah, tetapi juga berdamai untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.⁹

Evolusi dan jenis bentuk parameter yang dibuat manusia dari masa lalu hingga saat ini terus berkembang. Lakon ini merupakan kegiatan yang lebih pada tingkat hubungan manusia dengan manusia lain yang berbeda dengan kultus Mahda yang merupakan hubungan vertikal murni antara manusia dan Allah Yang Maha Esa. Uang sebagai kegiatan sosial lebih fleksibel dalam pengembangan melalui transaksi dan inovasi produk.¹⁰

Gaya rambut biasa yang berlaku untuk salon rambut dalam Islam diberlakukan Qaza". Ijma" Para ilmuwan mengklaim bahwa ketika rambut dipotong di bagian-bagian tertentu hanya sampai terpisah, hukumnya adalah makruh. Oposisi para ilmuwan terletak pada masalah memotong di bagian atas dan meninggalkan sebagian di bagian atas seperti bagian depan atas kepala, atau memotong di bagian atas dan kiri pada sebagian besar kepala. Imam Malik melarangnya karena dianggap sebagai sistem peradilan, termasuk untuk anak kecil, baik laki-laki maupun perempuan.¹¹

⁹ Harun Santoso, Anik, 2015. "Analisis Pembiayaan Ijarah Pada Perbankan Syariah" (Surakarta: Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 01, No. 02.), h. 106

¹⁰ Imam Mustofa, 2018. "Fiqih Mu" amalah Kontemporer" (Depok: Rajawali Pers.), h. 6

¹¹ Hamsyah Ahmad Nasrul, 2017. "Implementasi Hadits Tentang Qaza' Dalam Kitab Tuhfah alMawdud bi Ahkam al-Mawlud Karya Ibn Qayyim" w. 751 H : Analisis Hadis Tentang Mencukur Rambut Yang Dilarang. Undergraduate Thesis, (Surabaya : UIN Sunan Ampel.), h. 86

Jika untuk mengikuti model orang kafir, berarti dihukumi haram. Karena tasyabbuh (mengikuti gaya) orang kafir adalah haram. Nabi shallallahu „alaihi wa sallam bersabda:

عَنِ ابْنِ عُمَرَ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: مَنْ تَشَبَّهَ بِقَوْمٍ فَهُوَ مِنْهُمْ (رَوَاهُ أَبُو دَاوُدَ)

Artinya: “Dari ibn Umar, Rasulullah SAW Bersabda: Barang siapa yang menyerupai suatu kaum, maka ia termasuk golongan kaum tersebut.” (HR. Abu Dawud)¹²

Al-Nawawi berpendapat bahwa pendapat qaza’ yang paling benar diantara yang lainnya adalah penafsiran Nafi’, yaitu mencukur rambut dari bagian mana saja. Sebagian para ulama menafsirkan qaza’ seperti mencukur rambut dengan terpisah-pisah dengan bagian-bagian tertentu.¹³

Dalil-dalil yang melarang model rambut qaza”, yaitu dari Ibnu Umar, ia berkata,

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - نَهَى عَنِ الْقَزَعِ

Artinya: “Rasulullah shallallahu „alaihi wa sallam melarang qaza”¹⁴

Dalam riwayat Muslim disebutkan bahwa Ibnu Umar mengatakan,

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - نَهَى عَنِ الْقَزَعِ. قَالَ قُلْتُ لِنَافِعٍ وَمَا الْقَزَعُ قَالَ يُخْلَقُ بَعْضُ رَأْسِ الصَّبِيِّ وَيُتْرَكُ بَعْضُهُ.

¹² Tim Ahnaf Institute for Islamic Studies, 2010. “Ensiklopedia Amal Shaleh: Adab-Adab Islami” (Jakarta: Mirqat,), 10

¹³ Siti Mujarofah, “Qaza” Ditinjau.,h. 79

¹⁴ Muhammad bin Ismail Abu „Abdullah al Bukhari, Shahih Al Bukhari, (Damaskus: Dar Tauq al Najah, 1442), h. 163

Artinya: “*Rasulullah shallallahu ,alaihi wa sallam melarang qaza*”.” *Aku (Umar bin Nafi)* berkata pada Nafi”, “*Apa itu qaza*”?” Nafi” menjawab, “*Qaza*” adalah menggundul sebagian kepala anak kecil dan meninggalkan sebagian lainnya.”¹⁵

Dalam keterangan yang lain, Imam Nawawi rahimahullah menjelaskan bahwa para ulama berijma” (sepakat) bahwa qaza” itu dimakruhkan jika rambut yang digundul tempatnya berbeda-beda (misalnya: depan dan belakang gundul, bagian samping tidak gundul,) kecuali jika dalam kondisi penyembuhan penyakit dan semacamnya. Yang dimaksud makruh di sini adalah makruh tanzih (artinya: sebaiknya ditinggalkan). Ulama madzhab Syafi”iyah melarang qaza” secara mutlak termasuk laki-laki dan perempuan.¹⁶

B. Jasa

a. Pengertian Jasa

Kata jasa dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia memiliki arti. 1) Karya yang baik atau berguna dan berharga bagi orang lain, negara, lembaga, dll.; (2) Instrumen yang menyediakan segala sesuatu yang diperlukan untuk orang lain, layanan dan layanan; 3) Kegiatan, fasilitas, manfaat, dll yang dapat dijual kepada orang lain (konsumen) yang menggunakan atau mendapatkan manfaat darinya.¹⁷

Jasa adalah 1) perbuatan baik yang bermanfaat. 2) Manfaat yang ditawarkan kepada orang lain (baik masyarakat umum maupun negara). (3) Setiap jasa berupa pekerjaan atau prestasi yang diberikan untuk kepentingan konsumen.¹⁸

Layanan adalah kinerja yang merupakan penampilan, tidak terwujud, kalah dengan cepat, merasa lebih dari yang dimiliki, dan pelanggan lebih cepat untuk

¹⁵ Muslim Ibnu al Hajjaj Abu al Hasan al Qushairi al Naishaburi, Shahih Muslim, (Bairut: Dar at Turath al Arabi, t.th),h. 1675

¹⁶ Hamsyah Ahmad Nasrul, ” *Implementasi Hadits* ”., h. 87

¹⁷ Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), h. 461

¹⁸ M. Firdaus Sholihin, Wiwin Yulianingsih. 2016. “*Kamus Hukum Kontemporer*”, (Jakarta: Sinar Grafika,),h. 94

berpartisipasi aktif dalam proses mengkonsumsi layanan ini. Layanan adalah setiap tindakan atau perbuatan yang dapat diberikan oleh salah satu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak puas dan tidak memberikan kepemilikan atas sesuatu. Produk layanan dapat dikaitkan dengan produk fisik atau non-fisik.¹⁹

Layanan adalah tindakan atau kinerja yang menciptakan manfaat bagi pelanggan dengan membuat perubahan yang diinginkan dalam diri mereka sendiri atau atas nama penerima. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa layanan adalah tindakan atau kinerja yang memiliki karakteristik untuk menciptakan manfaat bagi pelanggan..²⁰

Layanan adalah penyediaan kinerja atau tindakan yang tidak terlihat dari satu pihak ke pihak lain. Layanan juga dapat didefinisikan sebagai kegiatan yang dapat diidentifikasi, tidak berwujud dan direncanakan untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan pelanggan.²¹

Pengertian dan konsep layanan mencakup semua kegiatan ekonomi yang produknya bukan merupakan produk atau kondisi material, yang biasanya dikonsumsi dan diproduksi pada saat yang sama, dan nilai tambah yang mereka bawa dalam bentuk (kenyamanan, liburan, kecepatan, kesehatan) yang pada dasarnya tidak berwujud bagi pembeli pertama.²²

Layanan adalah sesuatu yang tidak berwujud yang melibatkan hubungan antara penyedia layanan dan konsumen yang menggunakan dan tidak ada

¹⁹ Sunardi & Sri Handayani, "Kualitas Pelayanan dalam Islam dan Kepercayaan terhadap Lembaga Amil Zakat Infaq Sedekah Rumah Yatim Arrohman Indonesia", dalam *Islamic Journal: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, h. 85

²⁰ Ririn Tri Ratnasari, et. al., 2012. "Kualitas Jasa Berdasarkan Perspektif Islam, Penjabaran Prinsip Carter", dalam *Proceedings of 2nd Global Islamic Marketing Conference*, h. 1

²¹ Veithzal Rivai Zainal, dkk. 2017. "Islamic Marketing Management", (Jakarta: Bumi Aksara), h. 400

²² Untung Sriwidodo. 2010, "Pengaruh Dimensi Kualitas Pelayanan Jasa Terhadap Kepuasan Nasabah", (Surakarta: Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan Universitas Slamet Riyadi, Vol. 10, No. 2.), 166

pengalihan kepemilikan antara keduanya. Dalam produksi layanan ini, produk fisik digunakan untuk mendukung kegiatan mereka.²³

Sektor jasa adalah bidang yang menyediakan layanan yang tertarik untuk membantu konsumen dengan berbagai cara. Oleh karena itu, sektor jasa perlu meningkatkan sistem operasi agar dapat memberikan pelayanan yang sederhana dan nyaman kepada konsumen.

b. Karakteristik Jasa

Jasa mempunyai beberapa karakteristik yang dapat dijelaskan sebagai berikut:²⁴

- 1) Ini lebih dari tidak bersujud dari layanan adalah tindakan, penampilan atau bisnis. Saat membeli layanan, biasanya tidak ada referensi. Konsep tanpa judul ini memiliki dua arti, yang keduanya menghadirkan tantangan bagi pemasaran, yaitu:
 - a) Sesuatu yang tidak dapat disentuh, tidak dapat dipahami.
 - b) Sesuatu yang tidak dapat didefinisikan, tidak mudah diformulasikan. Untuk memasarkan jasa ini diperlukan pemikiran yang lebih jauh bagi para pelaksana dibandingkan dengan pemasaran barang.
- 2) Produksi dan konsumsi berjalan serempak Pada umumnya, barang diproduksi dulu kemudian dijual dan dikonsumsi. Sedangkan jasa biasanya dijual dulu, kemudian diproduksi dan dikonsumsi secara serempak. Dikatakan produksi dan konsumsi berjalan serempak artinya di penghasil jasa, sering hadir secara fisik, pada waktu konsumsi berlangsung.
- 3) Kurang memiliki standardisasi dan keseragaman Industri jasa cenderung dibedakan antara:
 - a) Berdasarkan orang (people based)

²³ Syamsi, Pengaruh Kualitas., h. 21

²⁴ Buchari Alma, "Manajemen Pemasaran", h. 244-246

b) Atas dasar peralatan (berdasarkan peralatan), dari perbedaan ini bahwa "hasil" atau hasil dari layanan yang berpusat pada orang (berbasis orang) tidak memiliki standarisasi, dibandingkan dengan hasil layanan (alat) berbasis peralatan. Dengan kata lain, layanan yang menggunakan layanan rakyat memiliki tingkat variasi, tergantung pada orangnya, dan tingkat variasi ini tidak ada, dalam layanan yang dilayani oleh mesin. Ini adalah pertimbangan penting, untuk industri jasa yang menggunakan banyak pekerjaan orang.

karakteristik khusus yang dapat dijelaskan sebagai berikut:²⁵

- 1) Layanan tidak berwujud (layanan tidak berwujud) berarti bahwa layanan tidak dapat dilihat, dirasakan, konkret, didengar atau digunakan sebelum layanan dibeli.
- 2) Ketidakterpisahan berarti bahwa layanan tidak dapat dipisahkan dari penyedia layanan, terlepas dari apakah penyedia layanan tersebut adalah seseorang atau mesin.
- 3) Variasi layanan berarti bahwa kualitas layanan tergantung pada siapa yang menyediakan layanan, kapan, di mana dan bagaimana layanan disediakan..
- 4) Keterkaitan layanan berarti bahwa layanan tidak dapat disimpan untuk dijual atau digunakan setelah waktu yang singkat.

Ada lima dimensi kualitas pelayanan, yaitu.²⁶

- 1) *Reliability* (Keandalan/kemampuan mewujudkan janji), yaitu kemampuan perusahaan dalam memberikan pelayanan yang dijanjikan secara akurat dan terpercaya. Kinerja yang harus sesuai dengan harapan pengguna berarti ketepatan waktu.
- 2) *Responsiveness* (ketanggapan dalam memberikan pelayanan) yaitu kemampuan untuk memberikan jasa dengan tanggap dan kesediaan penyedia jasa terutama sifatnya untuk membantu konsumen serta

²⁵ Philip Kotler & Gary Armstrong, 2008. " *Prinsip-prinsip Pemasaran*", jilid 1, terj. Bob Sabran, (Jakarta: Erlangga,), h. 292-293

²⁶ Untung Sriwidodo, " *Pengaruh Dimensi* ", h. 166-167

memberikan pelayanan yang tepat sesuai kebutuhan konsumen. Dimensi ini menekankan pada sikap penyedia jasa yang penuh perhatian, cepat dan tepat dalam menghadapi permintaan, pertanyaan, keluhan dan masalah konsumen.

- 3) *Assurance* (keyakinan atau kemampuan memberikan jaminan pelayanan) yaitu kemampuan penyedia jasa untuk membangkitkan rasa percaya dan keyakinan diri konsumen bahwa pihak penyedia jasa terutama karyawannya mampu untuk memenuhi kebutuhan konsumennya. Mencakup pengetahuan, kemampuan, kesopanan, dan sifat dapat dipercaya yang dimiliki oleh para karyawan.
- 4) *Empathy* (memahami keinginan konsumen) yaitu perhatian secara individual terhadap pelanggan seperti kemudahan untuk berkomunikasi yang baik dengan para karyawan dan usaha perusahaan untuk memahami keinginan dan kebutuhan pelanggan.
- 5) *Tangibles* (tampilan fisik pelayanan) yaitu kemampuan perusahaan dalam menunjukkan eksistensinya pada pihak luar. Penampilan dan kemampuan sarana dan prasarana fisik perubahan serta keadaan lingkungan sekitarnya merupakan bukti nyata dari pelayanan yang diberikan oleh pemberi jasa.

Ada empat ciri utama dalam setiap jasa, yaitu:²⁷

- 1) Tidak berwujud, sehingga konsumen tidak dapat melihat hasilnya, merasakannya, merasakannya, mendengarnya, dan merasakannya sebelum mereka membelinya. Untuk mengurangi ketidakpastian, konsumen mencari informasi tentang layanan ini.
- 2) Tidak dapat dipisahkan, di mana layanan tidak dapat dipisahkan dari sumbernya, yaitu perusahaan jasa.
- 3) Varians, di mana layanan sering berubah berdasarkan siapa, kapan, dan di mana mereka ditawarkan.

²⁷ Miftachul Ulum, 2018. "Konsep Pemasaran Lembaga Pendidikan dalam Pandangan Syariah", dalam *Madinah: Jurnal Studi Islam*, Vol. 5, No. 1, h. 34

- 4) Mudah rusak, layanan tidak dapat dijual di masa depan.
- c. Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa layanan memiliki karakteristik dan dimensi yang berbeda, yang semuanya menunjukkan kualitas layanan. Karakteristik ini harus diketahui oleh penyedia layanan dan pengguna layanan.

d. Jenis-jenis Jasa

Jasa mempunyai banyak jenisnya. Macam-macam jasa dapat dikelompokkan menjadi 5, di antaranya:²⁸

1) *Personalized services*

Layanan ini sangat personal, yang tidak lepas dari orang yang memproduksi jasa tersebut. Karena itu, layanan harus dikelola langsung oleh pabrikan sendiri. Penggunaan perantara dalam hal ini tidak praktis. Saluran distribusinya sangat singkat, karena penjualan langsung paling cocok. Layanan personal adalah layanan yang mengutamakan melayani orang dan peralatannya, seperti salon rambut, salon kecantikan, laundry dan foto.

2) *Financial services*

Financial services terdiri dari:

- a) *Banking Services* (Bank)
- b) *Insurance Services* (Asuransi)
- c) *Investement Securities* (Lembaga penanam modal)

3) *Public utility and transportation services*

- 4) Perusahaan utilitas memiliki monopoli alami, seperti perusahaan listrik dan air minum. Sedangkan layanan transportasi meliputi: angkutan kereta api, angkutan umum, pesawat, dll.

5) *Entertainment*

- 6) Orang yang memiliki bisnis ini dapat memperoleh penghasilan yang signifikan karena dapat mempengaruhi masyarakat, melalui iklan.

²⁸ Buchari Alma, "Manajemen Pemasaran". h. 246-249

Grup ini meliputi: perusahaan di bidang olahraga, bioskop, teater, dan proyek hiburan lainnya.

7) *Hotel Services*

Hotel ini bukan subjek pariwisata tetapi salah satu fasilitas di bidang pariwisata, jadi dalam hal ini, hotel harus menyelenggarakan kegiatan bersama atau kantor hiburan, hiburan dan perjalanan, untuk menjadi daya tarik bagi wilayah yang bersangkutan. Macam-macam jasa yang ditawarkan tersebut dapat dirinci sebagai berikut:²⁹

- 1) *Personal services*: barbershop (tukang cukur)
- 2) *Business services*: akuntan, notaris, konsultan, manajemen, jasa perdagangan.
- 3) *Profesional services*: guru (profesional), dokter, penasehat hukum, pengacara.
- 4) *Financial servise*: bank, asuransi, bursa.
- 5) *Transportation*: becak, ojek motor, delman, bus, kereta api, angkutan laut, udara, angkutan pipa.
- 6) *Public utility*: listrik, air minum (ledeng) telpon, fasilitas angkutan jalan raya, by pass, toll dan sebagainya.
- 7) *Entertainment*: hiburan bioskop, olah raga, kaset lagu, lawak, film (video) taman hiburan (rekreasi).
- 8) Pariwisata, hiburan dalam arti ruang lingkup lebih besar seperti:
 - 1) Obyek-obyek wisata dalam kota
 - 2) Obyek wisata pantai
 - 3) Obyek wisata pegunungan
- 9) Lembaga-lembaga yang berhubungan seperti; biro perjalanan, pengaturan visa, fasilitas penginapan, transport khusus dan sebagainya.
- 10) Hotel. Berbagai jenis penginapan dengan fasilitas yang tersedia

²⁹ *Ibid.*, h. 249

e. Prinsip-prinsip Jasa

Berbicara tentang layanan, ada beberapa prinsip yang harus dihormati.

Prinsip-prinsip ini meliputi:³⁰

- 1) Disiplin disiplin adalah sikap yang harus diambil untuk mematuhi peraturan perundang-undangan yang berlaku. Dengan demikian, disiplin karyawan adalah aktivitas seorang karyawan untuk menghormati perjanjian kerja dengan organisasi tempat dia bekerja.
- 2) Bagi seseorang yang sudah memiliki tanggung jawab dalam hidupnya, pekerjaan adalah suatu keharusan bagi kehidupan yang hukumnya wajib, karena ia bekerja sama dengan kaum bangsawannya dengan melakukan kultus lain seperti doa, ziarah atau pembayaran zakat. Selain meminta pekerjaan, Islam juga mengarahkan setiap muslim agar ia harus bertindak dalam pekerjaan di bidang apapun secara profesional. Inti dari ini ditandai oleh setidaknya tiga hal:
 - a) Kafa'ah, cakap dalam bidang pekerjaan yang dilakukan
 - b) Himmah al-,amal, memiliki etos kerja tinggi
 - c) Kepercayaan, tanggung jawab dan kepercayaan Ketiga hal ini harus ada pada wirausahawan agar pelayanan yang diberikan kepada konsumen menjadi memuaskan.
- 3) Posisi kejujuran haruslah otorisasi mutlak dari seorang pengusaha Muslim. Sikap ini bisa terjadi jika ia selalu menyadari bahwa segala kegiatan yang dilakukan, termasuk ketika ia sedang bekerja, selalu dikenal oleh Allah Yang Maha Esa.
- 4) Mempertahankan etos kerja Motivasi utama seorang Muslim di tempat kerja adalah bahwa kegiatan kerjanya dalam visi Islam adalah bagian dari kultus, karena pekerjaan adalah pemenuhan salah satu kewajiban, dan hasil dari upaya yang diperoleh seorang Muslim dari kerja kerasnya dianggap sebagai penghasilan yang mulia. Dalam memenuhi kebutuhan hidup, seseorang harus berusaha untuk dapat memenuhi kebutuhannya.

³⁰ Arif Rahman Hakim, 2019. "Pelayanan Jasa dalam Perspektif Islam", dalam Artikel Islamic Economics of Law Department, (Universitas Darussalam Gontor) h. 1-2

Dan untuk memenuhi kebutuhan seseorang, seseorang membutuhkan pikiran yang tinggi dan serius.

C. Hukum Ekonomi Syariah

a. Defenisi Hukum Ekonomi Syariah

Hukum Ekonomi adalah aturan perilaku anggota masyarakat, aturan di mana masyarakat bersangkutan pada waktu tertentu sebagai jaminan kepentingan bersama dan yang, jika dilanggar, mengarah pada reaksi umum terhadap orang yang melakukan kejahatan.³¹

Hukum ekonomi Islam adalah suatu tindakan atau kegiatan yang dilakukan oleh individu, kelompok orang atau badan komersial, badan hukum atau tidak terdaftar, untuk memenuhi kebutuhan komersial dan non-komersial berdasarkan sifatnya, sesuai dengan prinsip-prinsip hukum Islam.³²

Sumber hukum ekonomi dalam sistem ini adalah Al-Qur'an, Hadits, konsensus para ulama, ijtihad atau ukuran. Ijtihad yang masih mengandalkan tujuan hukum Syariah memiliki ruang lingkup yang sangat luas dalam mekanisme inferensi hukum Islam..³³

Hukum Islam adalah hukum ekonomi, yang berarti hukum ekonomi Islam yang diambil dari sistem ekonomi Islam yang ada di masyarakat, yaitu penerapan yurisprudensi di bidang ekonomi oleh masyarakat. Pelaksanaan ekonomi oleh masyarakat setempat mengharuskan undang-undang untuk mengatur untuk menciptakan sistem hukum dan menyelesaikan perselisihan yang pasti muncul dalam interaksi ekonomi. Hukum Islam untuk menyelesaikan perselisihan yang pasti muncul di masyarakat.³⁴

³¹ C.S.T. Kansil & Christine S.T. Kansil, 2011. *"Pengantar Ilmu Hukum Indonesia"*, (Jakarta: Rineka Cipta),h. 31

³² Pusat Pengakajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani, *Kompilasi Hukum*.h. 3

³³ Erina Pane, 2017 *"Perlindungan Konsumen dalam Perspektif Undang-Undang Perlindungan Konsumen dan Hukum Islam"*, (Bandar Lampung: Jurnal Pranata Hukum IAIN Bandar Lampung, Vol. 2, No. 1.),h. 64

³⁴ Eka, Dina Armanita, 2017. *"Tanah Wakaf Sebagai Jaminan Utang dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah"*, (Skripsi: Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah, IAIN Metro tahun), h. 37

Hukum ekonomi adalah supremasi hukum komprehensif yang mengatur dan mempengaruhi segala sesuatu yang berkaitan dengan kegiatan ekonomi dan kehidupan.³⁵

b. Landasan Hukum Ekonomi Syariah

Hukum adalah aturan, ketentuan dan ketentuan yang telah disepakati oleh masyarakat dan penegak hukum dan yang harus dilaksanakan semaksimal mungkin. Undang-undang memuat sanksi tertentu yang akan diterapkan kepada pelanggar hukum.³⁶

Perekonomian dalam Islam tidak luput dari sumber-sumber hukum Islam yang bertujuan untuk mengatur perilaku manusia di masyarakat, khususnya dalam urusan ekonomi, dan khususnya untuk memenuhi kebutuhan keluarga Islam. Norma-norma ini dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan rohani dan jasmani anggota keluarga. Pada saat yang sama, ekonomi itu sendiri bertujuan untuk menciptakan kehidupan yang makmur di dunia dan keberuntungan di dunia. Jadi, di bawah ini, ada seperangkat landasan hukum terkait ekonomi yang dapat dijadikan pedoman bagi manusia untuk berhati-hati di bidang ekonomi dan khususnya untuk memenuhi kebutuhan keluarga, diantaranya adalah Q.S Al-Baqarah Ayat 172:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا مِن طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ وَاشْكُرُوا لِلَّهِ إِن كُنتُمْ إِيَّاد
تَعْبُدُونَ ﴿١٧٢﴾

Artinya : “ Hai orang-orang yang beriman, makanlah di antara rezki yang baik-baik yang Kami berikan kepadamu dan bersyukurlah kepada Allah, jika benar-benar kepada-Nya kamu menyembah ”³⁷

³⁵ Fathurrahman Djamil, 2013. “ *Hukum Ekonomi Islam: Sejarah, Teori, dan Konsep*”, (Jakarta: Sinar Grafika,.) h. 6

³⁶ Moh. Fauzan Januri, 2013. “ *Pengantar Hukum Islam dan Pranata Sosial*”, (Bandung: Pustaka Setia,.) h. 53

³⁷ Departemen Agama RI, 2005. “ *Al-Qur’an dan Terjemahnya*”, (Bandung: Diponegoro,.) h. 20

Disamping itu juga, prinsip perekonomian keluarga Islam berdiri diatas dasar prinsip keseimbangan antara pemenuhan kebutuhan materil dan pemenuhan kebutuhan sprituil, seimbang usaha untuk kebutuhan dunia dan usaha untuk kebutuhan akhirat, sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Qashash ayat 77, yang berbunyi:

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنَ
 كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ
 الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

Artinya : *“Dan carilah pada apa yang telah diamugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan”*. (Q.S. AlQashash: 77)³⁸

Selain itu Islam juga mengajarkan kepada umat manusia khusus nya dalam pemenuhan kebutuhan keluarga supaya tidak boleh boros dalam mengkonsumsi suatu barang, karna sifat boros itu bisa membuat keluarga tersebut jatuh miskin dan sifat boros juga adalah sifatnya syaitan. Sebagai mana firman Allah dalam surat A-l-Isra“ ayat 27, yang berbunyi :

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا ﴿٢٧﴾

Artinya : *“ Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudarasaudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya”*.³⁹

³⁸ Ibid., h. 315

³⁹ Ibid., h.227

c. Ruang Lingkup Hukum Ekonomi Syariah

Ruang lingkup hukum ekonomi Islam meliputi perlakuan terhadap guru manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya berdasarkan aturan yang berasal dari Alquran dan Hadits.

Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) menjelaskan bahwa ruang lingkup Hukum Ekonomi Syariah meliputi Subjek Hukum dan Amwal serta akad-akad Hukum ekonomi syariah. Subjek hukum dalam bab 2 Pasal 2 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah yaitu seseorang dipandang memiliki kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum dalam hal telah mencapai umur paling rendah 18 (delapan belas) tahun atau pernah menikah.⁴⁰

Berdasarkan pemaparan tersebut dapat diprediksi bahwa ruang lingkup Hukum Ekonomi Syariah mencakup seluruh aktifitas transaksi muamalah yang dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Baik dari segi subjek, objek maupun akad-akad yang ada di dalamnya.

d. Prinsip Hukum Ekonomi Syari'ah

Berbicara mengenai hukum ekonomi syari'ah, terdapat prinsip-prinsip utama yang perlu diaplikasikan oleh sang pelaku bisnis, di antaranya:⁴¹

- 1) Memuliakan pelanggan atau mitra bisnis sebagai saudara
- 2) Menawarkan apa yang dibutuhkan oleh masyarakat
- 3) Menawarkan barang atau jasa yang mendorong produktivitas.
- 4) Menawarkan cara bersaing sehat dengan pelaku bisnis lainnya.
- 5) Menawarkan barang dan jasa yang halal.
- 6) Menawarkan barang dan jasa yang berkualitas
- 7) Menawarkan barang dan jasa yang tidak merusak lingkungan.
- 8) Menawarkan barang dan jasa yang bermanfaat sosial, bukan hanya menguntungkan secara pribadi.

⁴⁰ Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, Pasal 2

⁴¹ Hasan, Aedy, 2011. "Teori dan Aplikasi Etika Bisnis Islam", (Bandung: Alfabeta,),h. 72-

- 9) Menawarkan produk dan cara kerja yang menghemat sumber daya dan tidak menimbulkan maksiat.

Prinsip-prinsip yang mendasari ekonomi syari'ah adalah:⁴²

1. Kegiatan ekonomi yang dilakukan harus transparan, jujur dan tidak ada eksploitasi rekanan berdasarkan kontrak yang adil.
2. Hindari kegiatan destruktif Larangan transaksi barang yang dapat membahayakan dan membahayakan manusia dan yang mencakup proses pembuatan suatu produk.
3. Kepentingan rakyat berarti bahwa spekulasi dan kesetaraan dalam hal properti tidak diperbolehkan untuk mengakses sebanyak mungkin sumber daya masyarakat.

⁴² Buchari Alma & Donni Juni Priansa, 2014. *"Manajemen Bisnis Syariah, Menanamkan Nilai dan Praktik Syariah dalam Bisnis Kontemporer"*, (Bandung; Alfabeta.), h. 84

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam menyusun tesis ini adalah penelitian lapangan atau penelitian lapangan, yaitu penelitian yang "memusatkan perhatian pada suatu situasi secara intensif dan terperinci dalam kaitannya dengan konteks situasi saat ini yang bersangkutan."¹ Kasus yang akan diteliti menyangkut praktik jasa tukang cukur dari sudut pandang hukum Islam di kota Makassar.

B. Sifat Penelitian

Sifat penelitian yang peneliti lakukan bersifat deskriptif. "Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi atau hal lain-lain yang sudah disebutkan, yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian".²

Penelitian deskriptif meneliti masalah masyarakat, serta tindakan yang berlaku untuk masyarakat dan situasi tertentu, termasuk hubungan, kegiatan, sikap dan pendapat, serta proses dan efek yang sedang berlangsung dari fenomena tersebut..³

Peneliti mendeskripsikan atau mendeskripsikan data-data yang berkaitan dengan praktik jasa tukang cukur di kota Makassar dari sudut pandang hukum ekonomi, kemudian peneliti menganalisisnya untuk mendapatkan pendapat atau kesimpulan berupa kata-kata yang relevan pada saat itu..

C. Sumber Data

Sumber data peneliti digunakan untuk memperoleh informasi terkait penelitian ini. Sumber data yang diperoleh untuk penelitian ini berasal dari dua sumber:

¹ S. Margono, 2010. "Metodologi Penelitian Pendidikan". (Jakarta: Rineka Cipta.).

² Suharsimi Arikunto, 2010. "Prosedur Penelitian. Suatu Pendekatan Praktik", (Jakarta: RinekaCipta.),

³. Nazir, Moh "Metode Penelitian", (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011),h. 54-55

a. Sumber Data Primer

Sumber data utama adalah sumber data yang menyediakan data langsung ke pengumpul data.⁴ Sumber data master adalah data dari sumber asli atau sumber pertama. Yang menyediakan data langsung ke pengumpul data.

Jika data yang diperlukan diperoleh dari data mentah, desain yang dibuat harus memastikan bahwa data dikumpulkan secara efektif menggunakan alat, teknik, dan karakteristik responden.⁵

Berdasarkan pengertian di atas, sumber data primer diasumsikan sebagai sumber data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau subjek data yang membutuhkannya. Dalam penelitian ini, data penelitian peroleh dari informan yakni 2 pemilik barbershop dan 5 pelanggan barbershop.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sigung adalah sumber yang tidak memberikan data secara langsung kepada pengumpul data, misalnya melalui orang atau dokumen lain.⁶ Sumber data sekunder terdiri dari berbagai jenis, seperti surat kabar, surat pribadi, buku harian dan risalah rapat Majelis, hingga dokumen resmi dari berbagai lembaga pemerintah.⁷

Dengan pemahaman tersebut, dapat dimaklumi bahwa sumber data sekunder merupakan sumber data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti dari sumber saat ini. Data yang diperoleh dari literatur perpustakaan, Al-Qur'an, hadits, buku hukum kasus dan buku bacaan yang dapat digunakan sebagai sumber yang relevan untuk penelitian ini, atau dengan kata lain data sekunder adalah informasi yang dikumpulkan oleh pihak ketiga, sehingga peneliti bertindak sebagai pengguna data.

C. Teknik Pengumpulan Data

Ini adalah metode yang diambil oleh penulis untuk mendapatkan data dan informasi yang diperlukan agar sesuai dengan karakteristik penelitian kualitatif. Berkenaan

⁴ Sugiyono, 2016. "*Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*", (Bandung: Alfabeta.), h. 225

⁵ . Nazir Moh, 2011. "*Metode Penelitian*", (Bogor: Ghalia Indonesia.), h. 92

⁶ *Ibid.* h. 92

⁷ S. Nasution, 2012. "*Metode Research*" (Penelitian Ilmiah), (Jakarta: PT. Bumi Aksara.), h. 143

dengan metode yang diikuti dalam penelitian ini, penulis menggunakan beberapa metode.

1. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan ini dilakukan oleh dua pihak, yaitu lawan bicara yang mengajukan pertanyaan dan narasumber yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut.⁸

Wawancara terpandu juga dapat dipahami bahwa jika wawancara menyiapkan sejumlah data tentang pertanyaan dan jawaban sehingga mereka yang sudah ada dan tidak diberikan kebebasan untuk menjawab diberikan secara bebas. Wawancara yang tidak berdasar adalah bahwa tidak ada celah dari pihak pewawancara untuk melakukan tanya jawab tentang topik penelitian. Wawancara berpemandu gratis adalah kegiatan memperoleh data yang membawa kegiatannya atau narasumber dalam rangka pertanyaan yang telah disampaikan sebelumnya.

2. Dokumentasi

Proses pengumpulan data yang dibutuhkan sebagai sumber informasi bagi peneliti menggunakan teknik dokumentasi. Dokumentasi adalah pencarian data pada objek atau variabel berupa catatan, teks, buku, surat kabar, majalah, prasasti, risalah rapat, bendera, agenda, dll.⁹

Literatur ini melengkapi penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Dokumen dapat berbentuk tulisan, gambar, atau karya besar oleh seseorang.¹⁰

Pengumpulan data lapangan menggunakan metode dokumentasi adalah “mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, legger, agenda dan sebagainya”.¹¹

Metode ini digunakan untuk mengumpulkan data dengan memeriksa dokumen atau catatan yang terkait dengan pencarian yang dilakukan untuk tujuan bahwa dokumen membantu memecahkan masalah pencarian.

⁸Arikunto, *Op. cit.*, h. 186.

⁹ Suharsimi Arikunto, “*Prosedur Penelitian*” .h. 274

¹⁰ *Ibid.*, h. 274

¹¹ Suharsimi Arikunto. 1989. “*Metodologi Riset*”, (Yogyakarta: Andi Offset,.) h. 236

D. Teknik Analisis Data

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis data kualitatif. Analisis data kualitatif bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, Analisis data terdiri dari 3 (tiga) alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu:¹²

1. Reduksi data. Reduksi yaitu proses pemilihan pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan tertulis di lapangan. Dengan “reduksi data” peneliti tidak perlu mengartikannya sebagai kuantifikasi. Data kualitatif dapat disederhanakan dan diubah dalam berbagai cara: melalui seleksi yang cermat, melalui deskripsi kasar atau ringkasan, dengan mengkategorikannya ke dalam model yang lebih luas, dll. Terkadang data juga dapat diubah menjadi angka atau klasifikasi, tetapi ini tidak selalu bijaksana. Data dikurangi oleh peneliti dengan memilih dan memutuskan data dari wawancara dan observasi lapangan.
2. Lihat data. Penyajian data adalah kompilasi dari serangkaian informasi yang memberikan kesempatan untuk menarik kesimpulan dan mengambil tindakan. Misalnya, presentasi data yang dirancang untuk menggabungkan informasi yang tertinggal menjadi bentuk yang seragam dan mudah dibuat dituangkan ke dalam berbagai jenis matriks, grafik, kisi, dan bagan.
3. Tarik kesimpulan/verifikasi. Menarik kesimpulan adalah aktivitas mencari makna, mencatat keteraturan, model penjelasan, aliran kausal dan proposisi. Temuan juga diverifikasi selama penelitian. Verifikasi adalah panggilan yang muncul di benak penguji selama inferensi, yaitu tinjauan pengamatan lapangan dan meminta responden yang mencatat data untuk membaca

¹²Rachman, Maman. 2011. “*Metode Penelitian Pendidikan Moral*”, (Semarang: UnnesPress,), h. 173.

kesimpulan yang dicapai oleh peneliti. Makna yang muncul dari kesimpulan data diuji validitas, kekakuan dan kompatibilitasnya.¹³



¹³Miles, Matthew B dan A, Michael Huberman, 1992. *Analisis Data Kualitatif*. Terjemahan Tjetjep Rohendi Rohidi", (Jakarta: UI Press.), h. 16-17.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum HTO2 *Barbershop* Kota Makassar

HTO2 *Barbershop* yang ada disalah satu sudut Kota Makassar beralamat di Jl. Syech Yusuf No. 61 Katangka, Kec. Somba Opu sudah ada sejak lama. Setelah meninggalkan pengalaman kerja mereka di salon ternama di Jakarta dan berasal dari daerah yang sama, pemilik salon rambut HTO2 Fadel dan Benny sepakat untuk menyempurnakan pengalaman kerja salon mereka dengan memulai bisnis potong rambut. Mereka memulai bisnis potong rambut sejak 05 April 2020 hingga sekarang. Berbekal keterampilan yang dipelajari di bekas tempat kerjanya, saudara Fadel dan Beni memberanikan diri untuk membuka usaha potong rambut di Makassar. Ada banyak pelanggan yang datang, hanya ada setiap hari.

Berdasarkan pengalaman yang mereka miliki, dalam masyarakat saat ini ada permintaan besar untuk berbagai gaya rambut, terutama pria yang sesuai dengan cinta permainan bola, harus ada pemain bola yang memujanya dan meniru gaya idolanya, termasuk gaya rambutnya. Oleh karena itu, saudara Fadel dan Benny terinspirasi dari ide membuka usaha potong rambut yang berbeda dengan potongan rambut di kota Makassar. Oleh karena itu, lahirlah ide untuk membuat salon rambut HTO2 dengan menawarkan berbagai gaya rambut dan memberikan pelayanan yang nyaman sehingga penghuni yang ingin memotong rambutnya dapat bersantai.

Adapun keterangan layanan pada jasa HTO2 *Barbershop* diantaranya: *pertama* jumlah pelanggan harian relative, diantaranya berjumlah 5 – 10 kalau sepi, dan 10 – 20 orang kalau sedang ramai, *kedua* jumlah tenaga kerja berjumlah 1 (satu) orang, *ketiga* pendapatan harian yang diperolehpun relatif sekitar Rp. 250.000 – Rp. 300.000/hari, *keempat* harga setiap kepala yang dicukur adalah Rp.25.000/kepala. Dan Rp. 30.000 jika ditambah keramas atau cuci rambut, dan *keenam* selain mencukur, HTO2 *Barbershop* juga melayani cuci rambut atau keramas dan cat rambut.

B. Koresponden

Koresponden dalam penelitian ini dijelaskan pada tabel 1 dibawah ini:

No	Nama	Peran
1.	Fadil	<i>Barberman</i>
2.	Beni	<i>Barberman</i>
3.	Amrul	Pelanggan
4.	Yusuf	Pelanggan

Tabel. 1

C. Hasil Dan Pembahasan

1. Praktik Pelayanan HTO2 *Barbershop*

Usaha HTO2 *Barbershop* merupakan usaha layanan jasa potong rambut. Usaha ini didirikan melalui proses yang panjang oleh Fadil bersama sahabatnya Beni. Banyak proses yang mereka lewati hingga *barbershop* ini mampu bertahan dimasa yang sulit seperti pandemi covid-19 saat ini, sebagaimana fadil menjelaskan:

“Saya mulai usaha *barbershop* ini sudah dari 2020. Jadi sudah satu tahun lebih. Saya buka *barbershop* sendiri ya baru pertama kali ini. Dulunya hanya ikut orang salon saja. Ya untuk menambah pengalaman sekaligus mengasah kemampuan. Waktu kerja di salon itu bareng sama teman saya, saudara Beni. Orangnya dari Makassar juga. Setelah pulang dari Jakarta, saya dan saudara Beni sepakat membuka *join* usaha potong rambut di Kota Makassar”.

Usaha ini awalnya hanya cukur rambut biasa dengan model potongan rambut biasa, namun kemudian model rambut semakin berkembang sesuai dengan permintaan pelanggan, sebagaimana Fadil menjelaskan:

“Awalnya ya cuma jasa potong rambut biasa. Namun karena permintaan gaya rambut yang aneh-aneh dari para pelanggan, akhirnya muncul ide untuk mendirikan *barbershop*. Saat ini baru satu karyawan yang bekerja, mas. Jadi yang nyukur di sini totalnya ada 2 orang termasuk saya”.

Terkait penjelasan pendirian usaha, Beni mengatakan hal yang sama bahwa membutuhkan proses yang panjang untuk mendirikan HTO2 *Barbershop*. Sebagai *partner bisnis* sekaligus sebagai sahabat, Beni juga turut andil dalam mendirikan usaha ini, sebagaimana Ia menjelaskan:

“Bisnis barbershop ini saya buka bareng saudara Fadil. Dulu waktu di Jakarta itu ceritanya kami kerja bareng di salon. Setelah merasa cukup mahir, kami sepakat ingin membuka usaha potong rambut di tanah kelahiran kami di Kota Makassar. Usaha cukur rambut kami sudah cukup lama. Karena kami satu ide, dan melihat potensi ekonomi di kota Makassar yang memadai, akhirnya kami sepakat untuk merubah yang tadinya usaha cukur rambut biasa, menjadi *barbershop*”.

Usaha ini awalnya melayani sedikit pelanggan, namun karena semakin berkembang dan pelangganpun bertambah, maka Fadil yang awalnya hanya dibagian manajemen, kemudian Fadil turut membantu Beni sebagai *barberman* menangani langsung pelanggan, sebagaimana Beni menjelaskan:

“Untuk saat ini baru satu karyawan yang kami punya. Ya rencananya pengen nambah karyawan lagi, karena kalo pas ramai, kami yang berdua sering kewalahan. Apalagi setiap pelanggan yang datang memiliki permintaan gaya potong rambut yang berbeda-beda dan yang sering jadi permintaan itu model potongan rambut pemain bola yang aneh-aneh itu”.

Banyaknya pelanggan yang datang mencukur diHTO2 *Barbershop* ini disebabkan karena layanan yang bagus dan hasilnya yang rapi. Kepuasan ini diungkapkan oleh salah seorang pelanggan bernama Amrul:

“Saya sudah sering memotong rambut diHTO2 *Barbershop* milik saudara Fadil. Pelanggan lainnya pun banyak dari dari berbagai macam kalangan dan usia. Model potong rambut apa pun yang diminta pasti dituruti oleh saudara Fadil dan menurutnya, hasilnya pun memuaskan. Saya merasa tidak ada gaya rambut yang tidak bisa ditiru oleh saudara Fadil”.

Selain Amrul, Yusuf pelanggan yang lain yang juga mengungkapkan hal serupa, sebagaimana Ia menjelaskan:

“Pelayanannya cukup memuaskan dengan fasilitas kipas angin dan TV sehingga pelanggan yang mengantri tidak terlalu jenuh menunggu. Walaupun pelanggan yang datang ramai tapi tetap saja menurutnya nyaman dan tidak harus lama mengantri”.

Banyaknya pilihan model cukur yang ditawarkan diHTO2 *Barbershop* yang menjadi salah satu daya tarik pelanggan untuk datang mencukur, Amrul mengatakan :

“Setiap pelanggan memiliki selera dan idola masing-masing yang mana gaya rambutnya ingin ditiru. Kebanyakan mungkin mengikuti idola pemain sepakbola, namun kalau Saya lebih mengikuti bentuk kepala, Sehingga lebih kelihatan gagah. Maka dari itu dari dulu cukuran saya tetap sama, tidak pernah berubah dan tidak mengikuti atau meniru model potongan baik artis maupun pemain sepakbola”.

Tentang selera dalam model potongan juga yang menjadi salah satu alasan Yusuf menjadikan HTO2 *Barbershop* ini langganan tetapnya, sebagaimana Ia mengatakan:

“Setiap pelanggan memiliki selera dan idola masing-masing. Permintaan yang sering diajukan oleh pelanggan mengenai gaya rambut adalah gaya rambut pemain sepak bola. Ada juga yang menginginkan gaya rambut artis tertentu. Namun kalau saya lebih meniru potongan rambut gaya pemain sepakbola yang saya idolakan. Selain keren juga lagi *trend* dizaman sekarang”.

Terkait banyaknya model cukur yang dimintai oleh pelanggan, bagi Fadil bukanlah hal yang sulit, sehingga mereka selalu memenuhi potongan rambut yang diminta oleh pelanggan, sebagaimana Ia menjelaskan:

“Sering saya menemukan pelanggan yang minta agar dicukur dengan model pemain sepakbola sebagai role model bagi kalangan pria yang lagi *trend* saat ini”.

Beni sebagai *barberman* menjelaskan hal yang sama bahwa tidak terlalu sulit untuk memenuhi permintaan pelanggan dalam membuat model – model rambut, Ia menjelaskan:

“Ya begitulah bang, sangat jarang jika para lelaki meminta untuk dicukur model artis atau *public figure* lainnya. Namun ada juga yang karena tuntutan pekerjaan yang mengharuskan agar tetap rapi. Maka mereka tidak meminta untuk dicukur dengan model aneh – aneh asalkan rapi”.

2. Model Potongan Rambut Yang Sesuai Dengan Syariat Islam

Dalam Islam, ada aturan yang mengatur tentang model potongan rambut bagi lelaki, sebagaimana dijelaskan oleh Imam An-Nawawi. seorang ulama besar bermazhab Syafi’i sebagai berikut:

Imam al-Nawawi berpendapat bahwa pendapat peradilan yang paling benar antara lain adalah penafsiran yang berguna, yaitu mencukur kepala partai manapun. Beberapa ilmuwan menafsirkan puisi itu sebagai cukur kepala secara terpisah dengan bagian-bagian tertentu.

Dalil-dalil yang melarang model rambut qaza”, yaitu dari Ibnu Umar, ia berkata,

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - نَهَى عَنِ الْقَزَاءِ

Artinya: “*Rasulullah shallallahu ,,alaihi wa sallam melarang qaza*”

Dalam riwayat Muslim disebutkan bahwa Ibnu Umar mengatakan:

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- نَهَى عَنِ الْقَزَاءِ. قَالَ قُلْتُ لِنَافِعٍ
وَمَا الْقَزَاءُ قَالَ يُخْلَقُ بَعْضُ رَأْسِ الصَّبِيِّ وَيُتْرَكُ بَعْضُهُ.

Artinya: "*Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam melarang qaza*". "Aku (Umar bin Nafi") berkata pada Nafi", "Apa itu qaza?" Nafi" menjawab, "Qaza" adalah menggundul sebagian kepala anak kecil dan meninggalkan sebagian lainnya.

Dalam referensi lain, Imam Nawawi (semoga Allah mengasihani dia) menjelaskan bahwa para ulama al-Brijmeh (oke) bahwa seorang pemulung dihancurkan jika dia mencukur rambutnya di tempat yang berbeda (misalnya, itu adalah bagian depan dan belakang, dan sisi-sisinya tidak telanjang), kecuali dia dalam keadaan sembuh dari penyakit dan orang lain.

Layanan yang diberikan oleh Beni dan Fadil mengenai model rambut adalah sesuai dengan keinginan pelanggan, karena pada umumnya pelanggan tidak paham terkait model - model yang dibolehkan dan tidak dibolehkan dalam syariat islam, sebagaimana Beni menjelaskan:

Kalau dikaitkan dengan yang demikian, saya pernah menonton di youtube bahwa model potongan rambut yang tipis samping itu dilarang dalam agama, namun kalau dalam pelaksanaannya Ketika berhadapan dengan pelanggan, maka apapun itu modelnya saya tidak bisa menolak, sehingga tetap saya layani.

Fadil mengakui tidak tahu model bagaimana yang dilarang dalam syariat Islam, sebagaimana Ia menjelaskan:

Tapi kalo dari sudut pandang hukum islam terkait model cukuran rambut saya kurang paham, bang. Ya maklum nggak pernah sekolah hukum. Yang penting buat saya pelanggan puas dan saya dapat bayaran sesuai dengan tarif yang ada.

Hal yang sama dialami oleh pelanggan bahwa mereka tidak paham tentang kaidah model potongan rambut dalam Islam, sebagaimana Amrul menjelaskan:

Untuk terkait dengan pandangan Islam dalam hal model rambut yang sesuai dengan tuntunan itu Saya kurang begitu tahu dan paham, setahu Saya yang terpenting adalah rambut rapi dan bagus dipandang, itu saja.¹

Bukan hanya Amrul yang tidak paham, Yusuf sebagai pelanggan tetap *barbershop* juga mengaku tidak memahami terkait syarat dan aturan bercukur pada lelaki, sebagaimana Ia menjelaskan:

Terkait dengan kaidah dalam islam, kalau saya sih yah tergantung pada niat orang yang mencukurkan rambut. jika hanya sekedar mengikuti zaman saja tidak ada maksud mengikuti pemahaman atau keyakinan tertentu dan selama model rambut itu tidak merugikan siapapun maka boleh-boleh saja.

D. Pembahasan

Layanan *barbershop* yang mengikuti model – model cukur yang diminta pelanggan atau yang sedang *trend* sekarang, banyak yang dilayani oleh HTO2 *Barbershop*. Dari hasil analisis diketahui bahwa pada umumnya baik pelaku *barbershop* ataupun pelanggan, sangat minim pengetahuan terkait dengan model – model potong rambut yang sesuai dengan syariat Islam. Yang mereka ikuti adalah model – model potongan rambut yang mereka sukai. Begitu juga masyarakat pada umumnya, juga sangat minim pengetahuan terkait dengan model potongan rambut yang disyariatkan Islam yang seharusnya menjadi pedoman kehidupan kita didunia untuk mendapatkan ridha Allah SWT dan menjadi bekal menuju kehidupan selanjutnya.

¹ Amrul. Pelanggan HTO2 *Barbershop*. *Wawancara*. 16 Agustus 2021

BAB V

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti paparkan yang kemudian peneliti analisa, simpulannya ialah:

1. Usaha jasa potong rambut pada HTO2 *Barbershop* memberikan layanan cukur kepada pelanggannya sesuai dengan kebutuhan dan keinginan trend model rambut yang disukai oleh pelanggan.
2. Pada umumnya *trend* model cukur yang diminati oleh pelanggan, banyak yang tidak sesuai dengan syariat Islam. Karena baik pelaku usaha *barbershop* ataupun pelanggan tidak memahami model cukur yang sesuai syariat islam.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang peneliti uraikan di atas, peneliti akan menyampaikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Pemilik usaha *barbershop* harus diberikan pemahaman tentang bagaimana model rambut yang sesuai dengan syariat Islam
2. pemuka agama harus banyak memberikan masukan kepada masyarakat, baik pengusaha *barbershop* ataupun pelanggan terkait dengan model rambut yang sesuai dengan syariat Islam.

DAFTAR PUSTAKA

- Akhmad Mujahidin. Hukum Perbankan Syariah. Jakarta: PT. RajaGrafindo persada, 2016.
- Amir Machmud dan Rukman. Bank Syariah. Jakarta: Erlangga, 2010.
- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bill Stainer. *Think Like Your Coutomer*. Jakarta: Alex Media Komputindo.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan terjemahan* (Bandung: Diponegoro. 2013)
- Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran Edisi Ketiga Cetakan Pertama*, Yogyakarta: Andi Offset, 2001.
- Hendi Subendi, *fiqih Muammalah*, Jakarta: PT, RajaGrafindo Persada, 2013.
- Ikatan Bank Indonesia IBI. Lembaga Sertifikasi Perbankan LSPP. *Mengelola Bank Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014.
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011
- Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2015.
- Lexy, Moleong. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya.
- Lexy, Moleong. 2000. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya.
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2015
- Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: Uup Amp Ykpn, 2005.
- Miles, Matthew B dan A, Michael Huberman. 1992. *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: UI Press.
- M. Nur Al Arif. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* Bandung: Alfabeta, 2010.
- Maman, Rachman. 2011. *Metode Penelitian Pendidikan Moral*. Semarang: UnnesPress.
- Muhammad Syafi'i Antonio. *Bank Syariah Dari Teori Kepraktik*. Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Nur Rianto Al Arif. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Philip Kotler. *Marketing Manajemen*, (New Jersey: prentice hall. 2000)
- Sugiyono. 2013. *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta.
- Sumar'in. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012.
- Sistaningrum, *Manajemen promosi pemasaran*, Jakarta: PT Index, 2002.
- Susanto. Muhammad Dwi Ari, et.al., *Pengaruh Produk Tabungan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung Pada Kjks Bmt Binna Ummat Sejahtera Kec. Lasem*. (Semarang : Jurnal Jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Diponegoro).

RIWAYAT HIDUP

Ardiansyah S. Watowiti, Lahir di Lewotala, 28 September 1997. Putra pertama dari pasangan Harun Ali Subhan dan Kamaria Bethan.

Pendidikan



Peneliti memulai pendidikan tahun 2002 di TK Nurul Iman Lamahala dan selesai pada tahun 2004. Pada tahun yang sama mendaftar sebagai siswa di SD Inpres Waiwerang, namun dikelas 2 (Dua) Peneliti Pindah ke MIS Lewotala (Sekarang MIN 4 Flores Timur) dan menyelesaikan pendidikan pada tahun 2009. (Pada tahun 2007 peneliti pernah pindah sekolah ke salah satu sekolah di Kota Sangatta Kabupaten Kutai Timur Kalimantan Timur, namun dikarenakan peneliti tidak betah, sehingga peneliti kembali melanjutkan pendidikan di MIS Lewotala). Pada tahun yang sama (2009) mendaftar di SMPN SATU ATAP Bilal Adonara Timur dan selesai pada tahun 2012. Pada tahun yang sama mendaftar di SMAN 2 Sangatta Utara dan selesai pada tahun 2015. Kemudian melanjutkan pendidikan jenjang strata 1 (S1) pada tahun 2016 dengan mengambil Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Makassar.

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
PUSAT PERPUSTAKAAN DAN PENERBITAN