

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Kondisi Pasar Tradisional Warujayeng

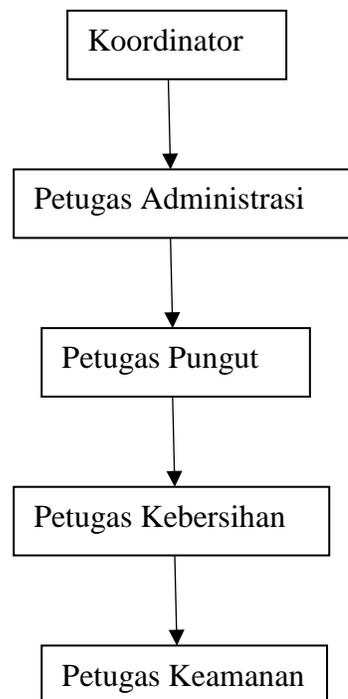
Pasar Tradisional Warujayeng berdiri pada zaman kerajaan majapahit. Pada waktu itu, pasar terletak di kelurahan Tanjunganom. Namun demikian, seiring berjalannya waktu pasar tradisional yang terletak di kelurahan Tanjunganom pada waktu itu ada seorang laki-laki gila yang tinggal dalam pasar. Kemudian, pasar tradisional beralih ke kelurahan Warujayeng yang letaknya disebelah timur Kelurahan Tanjunganom. Pindahnya pasar tradisional tersebut disebabkan karena adanya orang gila yang menetap di wilayah pasar tersebut.

Terdapat dua nama pasaran dalam pasar tradisional Warujayeng. Untuk pasaran Pahing, dalam waktu ini banyak penjual hewan yang datang ke pasar. Hewan yang dijual saat pasaran pahing yaitu sapi. Kemudian untuk pasaran Kliwon, waktu ini banyak penjual yang menjual sepeda bekas dan macam onderdil sepeda. Sehingga pada kedua pasaran tersebut, pembeli dapat datang disalah satu pasaran untuk membeli barang yang diinginkan.

2. Struktur Kepengurusan.

Pengelolaan Pasar Tradisional Warujayeng dalam tahun 2017 telah diganti kepengurusan, dimana tidak adanya kepala UPT tetapi hanya adanyakoordinator teknis yang berfungsi mengintruksikan segala macam aturan yang dinaungi oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Nganjuk. Dalam hal ini, dapat digambarkan struktur kepengurusan Pasar Tradisional Warujayeng Kabupaten Nganjuk.

Bagan Pengurus Pasar Tradisional Warujayeng Nganjuk



3. Letak Geografis Pasar Tradisional Warujayeng

Pasar Warujayeng terletak di Kelurahan Warujayeng. Dimana Kelurahan Warujayeng merupakan salah satu Kelurahan yang terletak di Kecamatan

Tanjunganom, Kabupaten Nganjuk. Secara geografis terletak pada posisi 7° 21' - 7° 31' Lintang Selatan dan 110° 10' - 111° 40' Bujur Timur.¹ Secara administratif, Kelurahan ini dibatasi oleh wilayah desa-desa tetangga. Di sebelah utara berbatasan dengan Kelurahan Sambirejo. Di sebelah timur berbatasan dengan Kelurahan Jogomerto. Di sebelah barat berbatasan dengan Kelurahan Banjaranyar. Dan di sebelah selatan berbatasan dengan Kelurahan Sidoharjo.²

Pasar tradisional Warujayeng terletak di Jalan Ahmad Yani No. 43, Warujayeng, Tanjunganom Kabupaten Nganjuk. Pasar ini berada di kelurahan Warujayeng, dimana kondisi secara alam dibelah oleh dua sungai kecil. Dimana air sungai itu tidak selalu mengalir sepanjang tahun, tetapi wilayah tersebut cocok untuk lahan pertanian dan berkebun.

Pasar tradisional Warujayeng terletak di wilayah yang cukup strategis di kelurahan Warujayeng. Dimana untuk sebelah utara dekat dengan puskesmas, untuk selatan dekat dengan kantor kecamatan, sebelah timur dekat dengan toko-toko dan pusat belanja dan sebelah barat dengan pemukiman warga serta tempat parkir kendaraan.

4. Jumlah pedagang

Untuk jumlah pedagang itu sendiri yang berjualan di pasar sekitar 85 pedagang. Dimana terbagi menjadi empat bagian, yaitu:

- a. Tepi Jalan, tempat ini merupakan tempat berjualan pedagang yang berada di pinggir pasar.

¹ Soetrisno, *Ensiklopedia Kabupaten Nganjuk*, (Yogyakarta: Bangun Bangsa, 2017), hal. 171

² Soetrisno, *Ensiklopedia Kabupaten Nganjuk, ...*, hal. 172

- b. Bedak Dalam, tempat untuk berjualan pedagang yang letaknya berada didalam pasar. Pedagang menjual barang dagangan di dalam pasar yang buka sekitar jam 08.00 WIB sampai 13.00 WIB.
- c. Bedak Dalam Los, tempat ini terletak di dalam pasar tetapi terdapat sekat diantara pedagang satu dengan pedagang lainnya.
- d. Lesehan, tempat ini digunakan untuk tempat darurat dan letaknya diluar pasar. Tetapi tempat ini bukan termasuk fasilitas dari Pemerintah.

B. Paparan Data

1. Identitas Informan.

Dari jumlah 85 informan di lapangan yang beraneka ragam yaitu pedagang buah, sayur, daging, ikan, baju, anyaman. Dalam penelitian ini, peneliti mengambil 17 informan yang mewakili 85 pedagang di Pasar Tradisional Warujayeng Kabupaten Nganjuk, diantaranya:

Tabel 4.1
Data Informan dan Jenis Pedagang di Pasar Tradisional
Warujayeng Nganjuk

No.	Nama Pedagang	Jenis Kelamin	Jenis Dagangan	Lama Berdagang
1.	Informan A	Perempuan	Kecambah	28 Tahun
2.	Informan B	Perempuan	Ayam Potong	13 Tahun
3.	Informan C	Laki-laki	Cendol dan Chao	21 Tahun
4.	Informan D	Perempuan	Baju	24 Tahun

5.	Informan E	Laki-laki	Sepatu dan Sandal	24 Tahun
6.	Informan F	Perempuan	Anyaman	47 Tahun
7.	Informan G	Laki-laki	Buah	7 Tahun
8.	Informan H	Perempuan	Sayur	18 Tahun
9.	Informan I	Laki-laki	Pukis	3 Tahun
10.	Informan J	Laki-laki	Ayam	3 Tahun
11.	Informan K	Perempuan	Buah	5 Tahun
12.	Informan L	Perempuan	Sayuran	9 Tahun
13.	Informan M	Laki-laki	Kaset CD	3 Tahun
14.	Informan N	Laki-laki	Bibit Sayur	2 Tahun
15.	Informan O	Perempuan	Baju	18 Tahun
16.	Informan P	Laki-laki	Buah	10 Tahun
17.	Informan Q	Laki-laki	Sayuran	18 Tahun

Sumber: Kantor Pasar Tradisional Warujayeng

2. Paparan data perilaku pedagang pasar tradisional Warujayeng Nganjuk

Pemaparan perilaku pedagang di pasar tradisional Warujayeng yang selama ini dilakukan di pasar dalam menjual barangnya kepada konsumen. Perilaku yang menunjukkan sikap seorang penjual dalam melakukan penawaran kepada pembeli. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Tarminah.³

“kulo dagang mpun enten 47 tahun. Kulo niku, sadean lillahi ta’ala. Kulo mboten wanton sadean seng mboten enten Islam koyoto mblituk’i seng tuku. Nawaraken barang nggeh lek enten seng liwat kulo tawani menawi purun mriki tumbas dagangan kulo. Banjur mboten purun tumbas nggeh mboten opo-nopo mbak, menawi nggeh mboten cocok kaleh barange. Niku mpun kulo pasrah ingkang Gusti amergi rejeki mpun enten jatahe. Sakmeniko nggeh mpun di dom mbak, kulo saget e syukur Alhamdulillah. Kulo sadean Alhamdulillah mboten enten seng rusak mbak, enten tapi nggeh sekedik. Menawi mbendinten sadean nggeh mboten mesti lek rame, kadang yo sepi mbak. Lek anyaman niki bahan utama saking bambu, regi mundak nggeh kulo kirangi dagangane menawi mangke mboten pajeng nggeh kulo sade ten griyo. Sadean ten

³ Wawancara Bu Tarminah, pedagang Anyaman, pada tanggal 06 Januari 2019

mriki mpun dangu mbak, nggeh kulo biasa mawon mbak menawi enten seng sadean anyaman niki, kulo nggeh mboten enten niatan curang.”

Berdasarkan data diatas, bahwa narasumber menyatakan rejeki sudah ada yang mengatur, kemudian masalah persaingan dilakukan dengan cara yang sportif dengan tidak mencurangi antar pedagang anyaman. Lainnya juga terdapat barang rusak, pedagang ini pun yakin bahwa barang yang ia jual bagus. Kemudian berdasarkan observasi yang dilakukan peneliti, untuk pedagang yang melayani pembeli dengan sopan dan santun serta keterbukaan tentang informasi barang yang dijual. Karena pedagang anyaman ini berdagang karena Allah.⁴

Seperti halnya yang dikemukakan oleh bu Umi Kulsum:⁵

“Saya jualan 28 tahun. Saya berdagang juga sekalian bekerja mbak, karena gak mau menyusahkan anak. Saya menawarkan barang yang masih segar karena itu kecambah buat sendiri dari rumah, kemudian paginya diantar anak ke pasar untuk jualan. Ya sedikit-sedikit untuk makan sehari-hari mbak. Kalo ada pesaing ya mengutamakan pelayanan sama produk mbak, mungkin ada yang beli. Saya menerima jika ada yang protes seperti barangnya cacat diluar sepengetahuan saya mbak. Saya menawarkan dagangan juga kepada orang yang jualan nasi pecel dan sayur sehingga mereka pun sudah jadi langganan saya. Dan saya dagang ini juga ibadah mbak, karena ditinggal suami meninggal jadinya harus memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.”

Kemudian bu Winarsih mengatakan:⁶

“Saya jualan sudah 13 tahun. dagang untuk saya itu buat bantu suami, nambah penghasilan mbak. Biasanya saya menawarkan dagangan dengan cara memanggil pembeli seperti ayam, buk monggo ayam’e. dan saya menjual ayam potong ini dengan menaruh ayam potong di atas meja dengan menawarkan ke pembeli dan itupun juga dapat menarik perhatian pembeli. Saya jualan juga tidak banyak hanya 40kg per harinya. Saya baru nambah jika ada pesanan dan itupun juga ndak tiap hari. Kalo ada ayam yang cacat saya gak berani jual mbak, karena dulu pernah ada yang

⁴ Observasi pada Tanggal 29 Januari 2019

⁵ Wawancara Bu Umi Kulsum, pedagang Kecambah, pada tanggal 06 Januari 2019

⁶ Wawancara Bu Winarsih, pedagang Ayam potong, pada tanggal 06 Januari 2019

komplen. Jika ada yang komplain, saya menyikapinya dengan tenang, Alhamdulillah semenjak gak jual yang cacat pembeli jadi langganan ke saya. Kalo kenaikan harga biasanya di waktu tertentu misalnya menjelang puasa dan kalo dikasih alasan itu pembeli sudah paham. Untuk persaingan ya biasa sih mbak, soalnya jualan cari uang. Paling-paling datang ke saya karena udah jadi langganan.”

Berdasarkan pemaparan data diatas, bahwa mereka sama-sama mencari rejeki untuk kebutuhan hidupnya. Dalam hal penawaran, para pedagang sama-sama menawarkan dagangannya di lapak. Untuk pedagang kecambah menjual dengan langganannya yaitu penjual pecel dan sayur keliling sedangkan untuk pedagang ayam potong menjual di lapak dan menerima pesanan ayam potong. Berdasarkan obeservasi peneliti, pedagang kecambah dengan sopan dan ramah ketika pembeli datang untuk pembeli barang dagangannya, begitupun dengan pedagang ayam potong menunjukkan keramahan ketika calon pembeli datang dan memberikan loyalitas kepada pembeli seperti memberikan senyuman.⁷

Kemudian Pak Thohir memaparkan:⁸

“Saya jualan sekitar 3 tahun. Jualan untuk saya itu ya nyari untung, ya buat sodaqoh mbak. Tiap hari saya jualan dari jam 03.00 WIB sudah di pasar kemudian untungnya pun dibagi dengan teman mbak. Maksudnya, saya jualan ndak sendiri mbak tapi kerjasama. Jadinya, jika dalam team ada 4 anggota nanti dibagi wilayah dagangnya biar ndak rebutan. Dari hasil tadi, keuntungan dikurangi modal mbak, jadi tiap bahan habis ditanggung oleh team. Biasanya dagangan habis 08.00 WIB mbk, jika ndak habis ya disodaqohin sesama pedagang. Ya.. untung-untung biar bisa ngerasain dagangan saya. Untuk menawarkan dagangan saya juga taruh dilapak, tetapi tanpa adanya penawaran pun pembeli sudah mau beli dangangan. Jika gak jadi beli ya saya senyum aja, biar pembeli lain tidak kabur. Alhamdulillah saya sudah ahli dalam membuat pukis, jadinya gak ada komplain karena sekali buat langsung di bungkus ke plastik. Nah, untuk kenaikan harga ini terjadi ketika harga bahan baku

⁷ Observasi pada Tanggal 30 Januari 2019

⁸ Wawancara Pak Thohir, pedagang Pukis, pada tanggal 07 Januari 2019

naik, kalo untuk itu biasanya saya kurangi jumlah barang tidak seperti biasanya.”

Tidak jauh berbeda dengan Pak Imam, ia mengatakan:⁹

“Jualan 3 tahun di pasar ini. Karena baru masih cari pelanggan dengan teriak nawarin barang ke konsumen, jika konsumen gak jadi beli ya sabar aja mbak karena jika marah-marah saya malah tidak dapat pelanggan dong. Kemudian ayam potong yang saya jual masih segar dan bagus dan jika ada cacatnya saya kembalikan ke agen ayam potong tersebut. saya ambil untung ndak banyak-banyak mbak. Hanya 10% dari belinya, apalagi sama teman sendiri malah ndak ambil sama sekali. Saya itu prinsipnya bebas mbak, tidak sama kayak penjual lainnya. Yang lain ambil untung bisa sampek 25% mbak, tapi kalo saya ndak berani karena takut resiko. Dan untuk pesaing saya coba dekali pedagang ayam potong lainnya, tak ajak ngobrol biar dapat pengetahuan baru. Masalah protes itu wajar mbak karena masih baru, pastinya butuh banyak belajar, jadinya buat pengalaman juga.”

Hal itupun senada dengan ibu Samijah, ia menuturkan bahwa:¹⁰

“Saya jualan hampir 18 tahun. Saya menawarkan baju kepada pembeli dengan menunjukkan model baju yang bagus dan terbaru. Saya berdagang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari mbak. Punya usaha dagang juga saya jalankan karena Lillah. Dalam hal penawaran saya memajang produk-produk terbaru dan sebagian baju yang lama. Apabila pembeli mau mampir tapi tidak beli ya senyumin aja meskipun hati kesel. Dan untuk cacatnya barang, saya suruh cek dulu mbak ada yang sobek atau jahitannya kurang bagus nanti bisa ditukar dengan yang lain. Adanya kenaikan harga membuat saya bingung jualnya karena pembeli selalu nawar harga padahal sudah saya bilang kalo harga naik. Disitulah susahny meyakinkan pembeli kalau harga naik, tetapi ada saatnya menjelang lebaran, meskipun harga naik pembeli tetap banyak mbak. Masalah komplain biasanya saya bilang ke pembeli kalau saya juga ambil dari sales, kan dari awal sebelum membeli saya suruh cek dan coba dulu bajunya. Saya disini juga itungan mbak, di pasar sudah ditata lapak-lapaknya, jadi untuk persaingan kita normal-normal saja atau sewajarnya tidak menjatuhkan pedagang lain.”

Berdasarkan pemaparan diatas, dalam menjalankan aktivitas bisnis untuk berdagang di pasar tradisional Warujayeng Nganjuk dengan tujuan untuk bekerja dan

⁹ Wawancara pak Imam M., pedagang ayam potong, pada tanggal 07 Januari 2019

¹⁰ Wawancara Bu Samijah, pedagang baju, pada tanggal 09 Januari 2019

beribadah. Mereka bekerja untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan keuntungan dari berdagang ditabung yang kemudian digunakan modal dimasa tua. Para pedagang juga ingin bisa menikmati hari tuanya dengan hasil keringatnya sendiri tanpa menyusahkan orang lain, sehingga mereka pun giat dalam melakukan aktivitas berdagangnya.

Para pedagang juga memanfaatkan berdagang sebagai ibadah karena Allah semata. Alasan mereka pun cukup sama, karena rezeki, jodoh dan maut hanya Allah yang menentukan. Jika hari ini rezeki belum ada, maka mereka hanya bisa berdoa supaya hari esok mendapatkan rezeki yang lebih dari hari ini. Berdasarkan observasi, untuk pedagang pukis tidak melakukan penawaran tas barang dijual melainkan pembeli sudah datang untuk membeli barang dijual karena barang dijual dibuat sesuai pesanan pembeli. Pedagang pukis ini pun berdagang secara team agar tidak terjadi benturan ketika sama-sama berjualan disatu tempat, dan itupun juga dapat meberikan gambaran bahwa kerjasama itu penting untuk menjalankan bisnis. Kemudian untuk penjual ayam potong dalam menawarkan barang yang dijual ke pembeli dengan cara teriak sehingga memungkinkan pembeli untuk sekedar mampir bahkan membeli serta dalam mengambil untung pun pedagang ayam potong juga mempertimbangkan faktor keberkahan seperti takut adanya resiko ketika mengambil untung besar. Untuk pedagang baju menawarkan dagangan dengan cara memperlihatkan model baju yang baru dan bagus sehingga pembeli pun merasa tertarik untuk melihat dan membeli baju tersebut.¹¹

Lain halnya halnya yang dikatakan Bapak Masrur:¹²

¹¹ Observasi pada Tanggal 30 Januari 2019

¹² Wawancara Bapak Masrur, pedagang Sandal dan Sepatu, tanggal 08 Januari 2019

“Saya jualan disini sekitar 24 tahun. Saya nawarin dagangan dengan misalnya ada yang lewat saya tawarin, cari apa mas sepatunya ini lo. Kalo gak jadi beli ya saya cuekin aja mbak, udah milih-milih akhirnya gak jadi beli. Saya berdagang ya hanya ini saja mbak, dengan ganti model barang dagangan sekitar 3 bulanan. Kalau tidak terjual saya pajang dengan tulisan diskon gitu. Dan jika ada yang rusak, saya akali dengan lem sepatunya, setelah itu saya jual lagi. Kalau tentang harga, saya biasanya menjual sekitar 30% dari harga jual. Sehingga ndak rugi kalau misalkan sepi pembeli. Agar memikat pembeli, saya biasanya adakan diskon dan itupun sebagai cara untuk bersaing dengan pedagang lain. Saya kasih bonus atau potongan harga mbak misalnya ada protes dan ditukar dengan barang yang lain mbak.”

Hal lain juga dikatakan oleh Ibu Supriani:¹³

“Saya jualan disini kurang lebih 18 tahun. Saya jualan jam 01.00 WIB malam, untuk barang dagangan saya jual yang baru tapi kalau ada sisa kemarin ya saya campur biar gak rugidalam menawarkan barang dagangan saya teriak-teriak biar pembeli pada tertarik. Jika ada pembeli yang tidak jadi beli ya biarin ajalah dan untuk memikat hati pembeli biasanya saya tambahin jumlah barangnya jika membeli dengan jumlah yang besar. Apabila harga naik, ya saya naikkan sayuran yang cepat laku agar dapat menutup harga barang lain dan tidak merugi. Dan saya juga jualannya sama suami, jika ada dagangan yang gak ada di suami jadinya bisa pindah ke saya. Jadinya, kita sama diuntungkan mbak. Itu persaingan yang menguntungkan mbak.”

Dari pemaparan diatas, mereka pun belum cukup memahami akan bagaimana etika dalam berdagang menurut syariat Islam. Merekapun hanya ingin keuntungan semata tanpa memikirkan pihak lain. Mereka berdagang dengan rasa ingin memuaskan dirinya sendiri. Dalam hadist pun dikatakan, tidaklah ada didzolimi dan mendzolimi. Untuk pedagang sepatu dan sandal dalam hal ini memanipulasi kualitas barang dagangannya dengan cara memberi tambahan lem ketika terdapat sepatu atau sandal yang cacat. Ibu Mardiah sebagai pedagang buah juga menuturkan:¹⁴

¹³ Wawancara Ibu Supriani, pedagang sayur, tanggal 07 January 2019

¹⁴ Wawancara Ibu Mardiah, Pedagang Buah, tanggal 09 Januari 2019

“Saya jualan hampir 5 tahun. Kalo menawarkan dagangan ya saya bilang buahnya buk, monggo-monggo. Kalau pembelinya tidak mau beli ya biarin ajalah mbak, masih ada banyak pembeli yang mau datang ke kios saya. Jualan ya jualan mbak, dapat untung tiap hari. Dagang buah tiap hari biasanya ya kemaren tak jual lagi. Tapi Alhamdulillah laku, tapi kalo tidak saya jual harga rendah. Yang penting untung aja mbak. Misalnya ada yang naik ya saya juga naikkan harganya mbak, sesuai dengan pasaran. Untuk pesaing ya alhamdulillah sama-sama sehatnya, tidak curang, tidak menjelekkan barang dagangan orang lain. Apabila ada komplain ya saya gak mau ganti rugi lah mbak, saya jualan juga nyari uang.”

Berdasarkan pemaparan diatas, penjual buah itupun hanya mementingkan dirinya sendiri untuk mendapatkan keuntungan saja. Ia menjual dagangan yang sudah rusak dengan harga yang murah bahkan dicampur dengan buah yang masih segar. Kemudian berdasarkan observasi peneliti, pedagang buah ini memang cara berjualannya dengan mencampur dagangan yang bagus dengan yang sudah agak tidak bagus, seperti menjual apel hijau yang dicampur dengan apel yang kemarin. Sama halnya dengan penjual sayur yang mencampur sayuran masih bagus dengan sayuran yang sudah agak layu.¹⁵

Lain halnya dengan yang dituturkan oleh Bapak Affan:¹⁶

“saya jualan disini bisa dibilang belum lama daripada pedagang lainnya. Saya baru jualan 7 tahun. Saya tidak menawarkan dagangan karena saya jualan sampai malam, kalau pagi di pasar nanti pindah ke depan di pinggir jalan depan ruko. Saya jualan juga gak target harus berapa dan harus habis dijam segini, tapi saya melihat peluang pasar yang di butuhkan pembeli. Melihat adanya pesaing, ya kita tukeran mbak. Sana jual apa dan saya jual apa yang tidak dijual pedagang lain. Jadi kita gak musuhan kalau berdagang, malah kita kerjasama untuk jualan buah ini. Saya ambil untuk gak banyak-banyak karena ya kasihan pembelinya udah mau beli tapi dihargai dengan harga yang mahal. Kalau cacat barang masih belum seberapa ya tetap saya jual tetapi kalau sudah tidak layak ya dibuang. Kalau ada kenaikan barang, misalnya buah anggur,

¹⁵ Observasi pada Tanggal 31 Januari 2019

¹⁶ Wawancara Bapak Affan, Pedagang Buah, tanggal 08 January 2019

itu tidak saya ambil dulu dari agen dan sementara waktu tidak jual anggur tersebut. Tetapi jika ada yang menanyakan buah anggur, saya kasih tahu dulu kalau harga anggur naik, dan apabila pembeli mau beli baru saya pesankan dari agen dengan harga sekian, jadi saya tidak rugi kalau buah anggur itu tidak terjual.”

Senada dengan ibu Nur Kusumawati:¹⁷

“Saya jualan baju disini hampir 24 tahun. Saya buka mulai jam 08.00 WIB mbak, karena masih mengurus suami dan anak lalu saya berangkat ke pasar. Saya jualan baju hampir 75% wanita mbak, karena kebanyakan pembeli saya wanita. Saya nawarin barang dagangan dengan bilang ke calon pembeli, monggo mbak bajunya. Jika nolak ya sudahlah, mungkin belum rejeki saya. Menjual baju wanita itu menjadi daya tarik sendiri, karena saya juga wanita ya jadinya tahu betul kalau sukanya jajan dan beli baju. Tidak ada kejadian kalo ada cacatnya barang, ada tapi ya jarang mbak. Jadi kalau ada komplain juga jarang terjadi. Dan saya jualan semenjak baru nikah karena menurut saya jualan kayak gini cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Keuntungan yang saya peroleh juga ndak setiap hari banyak, karena ya itu kadang laku kadang tidak.”

Hal senada juga diungkapkan oleh Bapak Samsul Huda:¹⁸

“saya jualan dipasar ini cukup lama mbk hampir 21 tahun. Saya sebenarnya karyawan pabrik, tapi saya mencoba pekerjaan sampingan yaitu dagang. Saya bisa dagang karena saya kerja sebagai karyawan dengan sistem shift, jadi kalo shift pagi juga gak bisa jualan. Saya ambil sampingan ini juga karena kebutuhan mbak, gaji sebagai karyawan juga belum bisa menutup kebutuhan. Jadinya ya saya mikir, mau jualan apa yang kiranya bisa buat makan sehari-hari. Kalau untuk menawarkan barang ya cukup akai gelas di pukul ting ting gitu. Tapi kalau musim panas gini gak harus nawarin sudah datang sendiri mbak. Pasti ada mbak yang menolak gak semuanya mau beli dan saya sabar –sabar aja. Saya jualan gak berani yang cacat, tetap jaga kualitas dagangan mbak. Misalnya ada komplain ya Alhamdulillah tidak ada mbak jarang terjadi. Untuk naiknya harga barang, biasanya dari bahan baku Chao dan Cendol dan misalnya itu terjadi saya kurangi ukuran barang tersebut.”

Senada dengan Bapak Fuad:¹⁹

¹⁷ Wawancara Ibu Nur Kusumawati, Pedagang Baju, tanggal 08 Januari 2019

¹⁸ Wawancara Bapak Samsul Huda, Pedagang Chao dan Cendol, tanggal 08 Januari 2019

¹⁹ Wawancara Bapak Fuad, Pedagang Sayuran, 08 Januari 2019

“jualan di pasar ini kira-kira 18 tahun. Berdagang berupa sayuran untuk menafkahi keluarga. Jika ada pembeli datang saya tawarkan sayuran saya dan jika menolak tidak apa karena rezeki saya sudah ada yang mengaturnya. Sayuran yang dijual dipetik dari kebun sendiri, Alhamdulillah jika habis apabila tidak, saya bawa pulang untuk dimasak sendiri. Ketertarikan pembeli ketika melihat sayuran hijau yang masih segar dan apabila terdapat cacat maka saya pilih kemudian di sisihkan. Karena memetic sendiri, tidak terlalu ada untuk kenaikan harga dari sayur tersebut mungkin jika pada musim-musim tertentu harga bisa naik. Persaingan untuk penjual sayur saya kira sportif tidak saling menjatuhkan.

Ikhtiar merupakan suatu usaha seseorang untuk mencapai apa yang diinginkan dengan cara jalan yang benar dan tidak melanggar ajaran Islam. Kemudian setelah berusaha, kita hanya bisa berdoa semoga yang diusahakan sesuai dengan yang diharapkan. Namun, jika terjadi kegagalan janganlah berputus asa karena dibalik kegagalan pasti ada hikmah dari-Nya. Jadi, untuk rezeki pun kita hanya bisa berusaha dan berdoa kepadaNya. Seperti pedagang baju yang melihat peluang pasar, ia berdagang baju karena ia pun seorang perempuan dan memiliki keinginan untuk berbelanja. Sehingga ia pun memutuskan untuk berjualan baju perempuan. Sedangkan untuk pedagang Chao dan Cendol, ia berusaha mencari usaha sampingan disamping ia bekerja di pabrik. Hal ini ia lakukan agar dapat memenuhi kebutuhan hidup yang kian memmbengkak. Selain memenuhi kebutuhan hidupnya, pedagang Chao dan Cendol juga memperhatikan kulaitas barang yang ia jual dan apabila terjadi kenaikan barang yang dijual maka ia mensiasati dengan mengurangi ukuran dari barang yang dijual.

Hal diatas, juga sama dengan para pedagang dengan tujuan yang baik.

Seperti yang dipaparkan oleh Bapak Santo:²⁰

“Saya jualan disini sekitar 3 tahun. saya dagang inginnya yang baik-baik, jujur, ramah. Biar pembeli itu senang. Saya kalau promosi dagangan dengan memutar kaset yang terbaru mbak, misalnya Album dangdut atau anak-anak yang baru jadi ya otomatis akan memikat calon pembeli. Jika pembeli datang terus gak jadi beli ya udah senyumin aja mungkin belum rejeki saya. Misalnya ada kaset yang gak bisa diputar ya gak apa-apa dikembalikan nanti saya ganti yang baru, tetapi untuk cacatnya barang kemungkinan kecil mbak. Kalau pesaing, Alhamdulillah dnegan sehat mbak, gak saling menjatuhkan satu sama lain karena disini yang jualan kaset juga dikit. Apabila harga naik, kemungkinan kecil gak ada mbak karena harga sudah ditetapkan di agen yang saya ambil, paling-paling ya kena ongkos kirim. Saya kalo dagang ndak yang serius nyari untung, karena capek mbak. Ya misalkan keuntungan hari ini banyak, saya syukur Alhamdulillah mbak. Dengan hal baik tentu hasilnya juga baik pula.”

Senada dengan ibu Suratmi, ia mengatakan:²¹

“Jualan sayur di pasar ini sekitar 9 tahun. Untuk sayuran saya pajang di meja dan biasanya juga diambil sama pedagang keliling. Jika pembeli menolak barang dagangan saya, ya saya biasa aja bak nanti saya tawarkan kepada yang lain dan saya menjual sayuran itu segar-segar . kalau ada yang tidak layak jual langsung saya buang atau menjual ke peternak kelinci, kan biasanya mencari sayuran yang sudah tidak layak jual tetapi saya jual denan harga yang murah. Masalah persaingan, gimana ya mbak, biasanya sih pembeli sudah hafal dengan pedagang sayur langganan, jadi respon saya biasa aja mbak. Untuk masalah cacatnya barang , saya bilang kalau ambil dari pengepul dan pakai jasa angkut pick up. Jadinya ya agak rusak sedikit, apabila harga naik saya jual juga dengan harga yang lebih dari biasanya karena dari pengepul sayur pun udah mahal. Kalo ndak laku bawa pulang, dimasak dirumah. Saya tiap hari jualan sayur yang segar mbak, insyaallah rejekinya juga seger.”

Dan sama halnya dengan Bapak Sardi, ia mengatakan:²²

²⁰ Wawancara Bapak Santo, Pedagang Kaset CD, tanggal 09 Januari 2019

²¹ Wawancara ibu Suratmi, Pedagang Sayuran, tanggal 10 Januari 2019

²² Wawancara Bapak Sardi, Pedagang Bibit Sayur, tanggal 10 Januari 2019

“ Saya jualan sekitar 2 tahun. Ya saya nawari ke penjual dengan benih yang unggulan. Tapi kesel juga sih, udah nawarin malah gak jadi beli dengan alasan sudah layu atau matilah. Saya tunjukkan ke pembeli mbak, misalnya benih cabai ya saya kasih tahu pembeli kalau sudah berbuah banyak dan itupun padahal saya belum tahu kebenarannya. Saya siasati mbak, misalnya 10ribu dapat 10 bibit cabai kita kasih 8 nanti saya campur dengan yang agak lumayan segar. Kalo masalah pesaing ya saya saingan yang sehat, toh juga kalo baik sesama pedagang lain juga kita yang enak. Gak ada musuh, nyaman pas jualan.”

Tetapi tidak senada dengan Bapak Taufik yang menuturkan bahwa:²³

“Saya berdagang disini hampir 10 tahun, menawarkan barang yang dijual jika ada pembeli lewat saya tawarkan dagangan ini. Apabila menolak barang yang saya tawarkan, tidak apa-apa karena ada pembeli lain yang lewat didepan lapak saya. Kualitas buah yang saya jual bagus dan itupun menjadi daya tarik pembeli untuk membeli sehingga saya memperhatikan betul kualitas barang yang saya jual. Jika ada cacat pada barang, saya sisihkan dengan buah yang sama cacatnya kemudian saya jual atau kalau sudah tidak layak saya buang. Kenaikan harga itu relatif, pada waktu-waktu tertentu jadi saya naikkan sedikit tapi juga saya sampaikan kepada pembeli alasan harga naik. Persaingan cukup ketat tetapi diantara sesama pedagang buah, saya merasa baik-baik saja malah dapat teman baru.

Dari pemaparan diatas, pedagang pasar juga bertindak jujur. Ia tidak mau mengecewakan pembeli dan dalam berdagang pun ia tidak merugikan salah satu pihak. Dengan mencampur barang yang bagus dengan barang yang layu. Kejujuran dalam berdagang pun sangat diperlukan, karena adanya keterbukaan informasi barang dijual pedagang dan kenyamanan pembeli untuk tertarik terhadap barang dijual.

²³ Wawancara Bapak Taufik, Pedagang Buah, tanggal 08 Januari 2019

C. Temuan Penelitian

1. Pemaparan tentang perilaku pedagang pasar tradisional Warujayeng Kabupaten Nganjuk.

Berdasarkan paparan data tentang perilaku para pedagang pasar tradisional Warujayeng Nganjuk ialah:

- a) Pedagang pasar tradisional Warujayeng Nganjuk dalam melakukan kegiatan berdagang telah memahami larangan tentang barang-barang yang diharamkan. Dan tak pula mereka pun takut atas resiko yang dialami apabila mereka bertindak tak sesuai dengan prinsip Islami.
- b) Berdagang untuk bekerja. Bekerja merupakan suatu kegiatan yang menjual barang atau jasa dalam rangka untuk memperoleh keuntungan atau imbal jasa. Bekerja dalam kegiatan berdagang tentu akan memenuhi kebutuhan mereka apabila dilakukan dengan sungguh-sungguh, ikhtiar dan doa.
- c) Perilaku pedagang yang tidak jujur. Dalam hal ini, perilaku yang dilakukan dengan menjual barang rusak yang kualitasnya di bawah barang bagus. Pedagang menjual barang tidak layak jual dicampur dengan barang yang masih bagus.
- d) Aktivitas berdagang untuk menambah kolega. Beberapa pedagang yakin, bahwa dengan mereka berdagang akan menambah relasi untuk bekerjasama. Sehingga mereka pun dapat menjalin silaturahmi antar pedagang.
- e) Sebagai sarana ibadah. Berdagang dapat dijadikan sebagai sarana berdagang, seperti halnya dengan shodaqoh antar pedagang. Mereka pun tak takut akan rugi apabila membagikan dagangan mereka ke sesame karena mereka pun yakin

bahwa dengan shodaqoh akan menjaga ukhuwah Islamiyah dan kerukunan antar pedagang.

2. Pemaparan tentang faktor-faktor yang membentuk perilaku pedagang di pasar tradisional Warujayeng Kabupaten Nganjuk.

Berdasarkan paparan data diatas, terdapat faktor-faktor yang membentuk perilaku pedagang pasar tradisional Warujayeng Kabupaten Nganjuk yaitu:

- a) Keramahan yang ditunjukkan pedagang dipasar tradisional Warujayeng ialah dengan menawarkan dagangannya dengan ramah, ketika mendapatkan penolakan dari pembeli mereka tersenyum tidak menunjukkan sikap yang jelek kepada pembeli dan memberikan pelayanan yang prima kepada pembeli.
- b) Untuk persaingan, pedagang pasar tradisional Warujayeng Kabupaten Nganjuk juga sportif. Dalam hal ini, mereka saling menjaga kerukunan sesama pedagang dengan tidak memonopoli barang. Sehingga apabila kebutuhan pembeli tidak tersedia di pedagang satu maka dapat tersedia di pedagang lainnya.
- c) Para pedagang untuk menawarkan barang dagangannya juga bermacam-macam cara. Ada beberapa pedagang yang menawarkan barang dengan menyapa calon pembeli yang lewat. Hal itu dilakukan untuk menarik perhatian calon pembeli agar tertarik untuk membeli barang yang ditawarkan. Ada pula yang memakai cara promosi seperti sales, pedagang pasar dengan kemampuan lancar berbicara tentu akan menarik calon

pembeli yang datang. Ada juga yang berteriak untuk menjual barang dagangannya sehingga dapat memikat calon pembeli untuk membeli barang tersebut.

- d) Tak banyak pula barang yang dijual pedagang dengan kualitas yang baik. Ada yang mencampur barang dagangan dengan barang baru sehingga mereka pun tidak dirugikan karena dagangan mereka tidak laku. Mencampur barang yang sudah tidak baik dengan yang baik tentu akan mengecewakan pembeli apabila ia tidak mengetahui kualitas barang yang sebenarnya.

3. Pemaparan perilaku pedagang pasar tradisional Warujayeng Kabupaten Nganjuk menurut Etika Bisnis Islam.

Perilaku pedagang pasar tradisional menurut etika bisnis Islam dalam berdagang di pasar tradisional Warujayeng Nganjuk berdasarkan pemaparan data, temuan penelitian adalah pedagang dapat menjalankan kegiatan berdagang sesuai dengan aturan Islam. Adapun aturan Islam yang terdapat dalam prinsip-prinsip etika bisnis Islam, yaitu:

a) Prinsip Tauhid.

Ilmu tauhid itu sendiri adalah ilmu yang mempelajari tentang ketuhanan dan yang berkaitan dengannya, seperti sifat-sifat Tuhan. Adapun hakikat tauhid dalam Islam Itu sebenarnya adalah penyerahan diri yang bulat kepada kehendak Allah, baik menyangkut ibadah maupun muamalah, dalam rangka menciptakan pola kehidupan yang sesuai dengan kehendak Allah SWT.

Prinsip ini berhubungan dengan Allah, yang apabila melakukan kegiatan berdagang semata-mata karena Allah SWT.²⁴

Perilaku yang digambarkan dengan ikhitar dan berdoa serta yakin bahwa rezeki mereka suda ada yang mengaturnya. Pedagang tidak menjual barang-barang yang dilarang oleh Islam dan menjalankan bisnis dengan cara yang benar.

b) Prinsip Keseimbangan.

Dalam kegiatan ekonomi yang berlandaskan prinsip Islam harus didasarkan pada prinsip keseimbangan. Dalam arti tidak hanya berkaitan dalam pemenuhan kebutuhan duniawi dan ukhrawi saja, tetapi seimbang juga dalam kaitannya dengan pemenuhan kepentingan individu dan kolektif serta keseimbangan secara lahir dan batin.²⁵

Pedagang pasar tradisional Warujayeng dalam berdagang tentu akan bersaing dengan sehat. Tidak manipulasi harga dan tidak mengurangi timbangan. Dalam hal ini, prinsip keseimbangan (keadilan) juga mengajarkan untuk tidak menyakiti sesama manusia baik itu pedagang lain atau pembelinya.

Dari tujuh belas informan yang telah diwawancara, terdapat tiga pedagang yang melakukan kegiatan jual beli dengan cara yang tidak sesuai prinsip Islam. Mereka menjual barang dengan cara mencampur barang yang

²⁴ Ifdhotul Maghfur, "Membangun Ekonomi Dengan Prinsip Tauhid". Jurnal Malia. Vol. VII No. 2, Juni 2016, hal. 214.

²⁵ Slamet Riyadi dan Abu Kholish, "Prinsip-Prinsip Fundamental Ekonomi Islam". Jurnal Ekonomi Islam. Vol. IV No. 1, Januari 2016, hal. 108-109.

telah rusak dengan barang baru, menjual barang rusak dengan cara memanipulasi kualitas barang tersebut dan menjual barang dagangan dengan harga yang relative tinggi.

c) Prinsip Kehendak Bebas.

Manusia diberikan kehendak bebas untuk mengendalikan kehidupannya sendiri manakala Allah menurunkannya ke bumi tanpa mengabaikan kenyataan bahwa ia sepenuhnya dituntun oleh hukum yang diciptakan oleh Allah, ia diberikan kemampuan berfikir dan membuat keputusan untuk memilih apapun jalan hidupnya dan yang paling penting untuk bertindak berdasarkan aturan apapun yang ia pilih.²⁶

Prinsip ini dalam perilaku pedagang pasar tradisional Warujayeng Nganjuk, memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih barang dagangannya sesuai dengan selera dan kualitas barang. Dan pula para pedagang juga bersaing secara sehat sehingga tidak adanya penyimpangan sosial diantara pedagang lainnya. Menjalin silaturahmi dengan memberikan dagangan kepada pedagang lain sebagai bentuk shodaqoh terhadap sesama manusia.

d) Prinsip Tanggungjawab.

Tanggung jawab dalam Islam bersifat multi tingkat dan terpusat baik pada tingkat mikro (individu) maupun tingkat makro (organisasi dan

²⁶ Ya'ti Ikhtwani Nasution, "Pengaruh Etika Bisnis Islam terhadap Kesejahteraan Pedagang (Studi Kasus Pedagang Pusat Pasar Medan)". Jurnal At-Tawassuth, Vol. IV No. 1, Januari-Juni 2019, hal. 190.

masyarakat), bahkan juga bersama-sama ada dalam tingkat mikro maupun makro.²⁷ Adapaun indikator tanggung jawab, yang meliputi menjual barang yang halal, menjual barang yang baik mutunya, tidak menyembunyikan cacat barang, tidak melakukan sumpah palsu dan tidak melakukan riba.²⁸

Pedagang pasar tradisional Warujayeng Nganjuk senantiasa jujur dan amanah dalam berdagang. Jujur dalam menyampaikan informasi tentang barang yang dijual dan amanah dalam melakukan kegiatan jual beli, seperti transparan mengenai kualitas barang.

²⁷ *Ibid*, hal.191.

²⁸ *Ibid*, hal. 191.