

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Konteks Penelitian**

Dalam Islam memang menghalalkan usaha-usaha antara lain perdagangan, perniagaan dan atau jual beli. Namun tentu tentu untuk orang yang menjalankan usaha perdagangan secara Islam, dituntut menggunakan tata cara khusus, terdapat aturan yang mengatur bagaimana harusnya seorang Muslim berusaha di bidang perdagangan agar memperoleh berkah dan ridho dari Allah SWT di dunia maupun akhirat. Aturan perdagangan di dalam Islam, menjelaskan berbagai etika yang harus dilakukan oleh para pedagang muslim dalam melaksanakan jual beli, dan diharapkan dengan menggunakan dan mematuhi etika perdagangan Islam tersebut, suatu usaha perdagangan dan seorang muslim dapat maju dan berkembang pesat lantaran selalu mendapatkan berkah dari Allah SWT. Salah satu bentuk mu`amalah yang tata cara pelaksanaannya diatur dalam Islam adalah masalah jual beli. Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar benda ataupun barang yang mempunyai nilai yang sama secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang

satu menerima benda dan pihak lainnya menerima uang sesuai dengan perjanjian atau keterangan yang telah dibenarkan *syara`* dan disepakati.<sup>2</sup>

Menurut Lih Nasrun Haroen, “Islam mengajarkan tentang pentingnya bermualah secara baik dan benar dan menjadikan implementasi hukum Islam sebagai Rahmatan Lilalamin bagi seluruh umat manusia. Dalam konteks system dan tata kelola perniagaan soyogyanya didasarkan atas adanya etika dalam berniaga dan atau bertransaksi dalam jual beli. Ada beberapa etika jual beli yang diajarkan dalam Islam, diantaranya adalah tidak berlebihan dalam mengambil keuntungan, berinteraksi yang jujur, bersifat toleran dalam berinteraksi, menghindari sumpah meskipun pedagang itu benar, memperbanyak sedekah, mencatat ulang dan mempersembahkannya”.<sup>3</sup> Dari teori diatas bisa dikatan etika sebagai prinsip dalam menjalankan bisnis jual beli. Dalam berdagang atau berbisnis harus memiliki komitmen dalam melaksanakan transaksi sehari-hari, perilaku tersebut harus dilaksanakan agar tercapainya tujuan dalam berbisnis dan sesuai dengan syariat Islam.

Menurut Muhammad Abdul Manan bahwa etika yang dijalankan oleh Rosulullah SAW, yaitu waktu muda ia berbisnis dengan memperhatikan kejujuran, kepercayaan, dan ketulusan serta keramah tamahan. Kemudian mengikutinya penerapan prinsip dengan nilai *sidiq, amanah, tabligh*, dan

---

<sup>2</sup> Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Gravindo Persada, cet ke 5, 2010), hal.

<sup>3</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), hal. 7

*fatonah*, serta memiliki nilai moral dan keadilan. Melihat teori yang ada di atas maka seharusnya para pelaku bisnis dapat menyesuaikan dengan teori yang ada di atas yang mana etika dalam jual beli adalah cara untuk berdagang, harus jujur, ramah dan tidak mencari keuntungan dunia semata semata tapi juga tidak lupa dengan akhirat kelak.

Etika bisnis merupakan seperangkat nilai tentang baik, buruk, benar dan salah dalam dunia bisnis berdasarkan prinsip-prinsip moralitas. Dalam arti lain etika bisnis ialah seperangkat prinsip dalam bertransaksi, berperilaku, dan berelasi guna mencapai daratan atau tujuan-tujuan bisnisnya dengan selamat.<sup>4</sup> Etika dalam jual beli merupakan perilaku atau cara dalam kegiatan bertransaksi dengan baik dan benar seperti jujur, ramah, menakar atau menimbang dengan pas, dan lain sebagainya.

Pemahaman akan etika bisnis pada pedagang sangat berpengaruh pada kelancaran bisnis yang dijalankan. Dalam menjalankan bisnisnya mereka tidak hanya bertujuan untuk mencari keuntungan semata akan tetapi bagaimana bisnis itu berjalan dengan lancar dan dapat ridho dari Allah SWT. Tentang pemahaman etika yang belum begitu dimengerti dikarenakan kurangnya pengetahuan dan hanya sebatas perilaku jujur dalam berdagang dan juga baik terhadap sesama.<sup>5</sup> Dapat dilihat bahwa para pedagang kurang mengerti tentang etika jual beli itu sendiri, yang mana bukan hanya kepentingan sesama manusia

---

<sup>4</sup> Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Prenamedia Group, 2006), hal.15

<sup>5</sup> Hasil wawancara dengan Bu Kitun pedagang sayur, pada tanggal 07 Oktober 2020.

saja akan tetatapi pada hakekatnya etika dihadirkan untuk mendapatkan keberkahan dalam menjalankan bisnisnya.

Kejujuran dalam memberikan informasi sangatlah diperlukan oleh pembeli atau konsumen. Nilai kejujuran dipraktekkan oleh nabi Muhammad SAW. Beliau adalah seorang pedagang yang terkenal dengan kejujuranya. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Al-Qur'an surat Asy-Syu'ara ayat 181-183:

أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ ○ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ○ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَ هُمْ وَلَا تَعْشَوْا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ ○

Artinya: “Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu Termasuk orang-orang yang merugikan;181. Dan timbanglah dengan timbangan yang lurus;182. Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan;183.”<sup>6</sup>

Dalam bisnis jual beli selalu dikaitkan dengan pasar, karena tempat bertemunya penjual dan pembeli, atau lebih jelasnya, daerah, tempat, wilayah, area yang mengandung tempat permintaan dan penawaran yang saling bertemu dan membentuk harga.<sup>7</sup> Keberadaan pasar merupakan salah satu hal yang sangat krusial dalam kehidupan manusia khususnya dalam bidang ekonomi. Pasar

<sup>6</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2011), hal.

<sup>7</sup> M.Fuad, dkk, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2001), hal. 120

merupakan tempat umum yang selalu ada dalam setiap daerah. Terlebih dapat dijumpai pada pasar tradisional yang ada pada setiap daerah dan bahkan tidak hanya terdapat satu pasar saja dalam satu daerah kecamatan, terkadang ada dua bahkan lebih pasar tradisional dalam satu daerah kecamatan.

Dulunya norma kesopanan di dalam jual beli bisa dilaksanakan dalam pasar tradisional yang dianggap sebagai lingkungan yang kumuh. Maka kali ini tidaklah perlu adanya penafsiran yang baru akan adanya perubahan pada lingkungan tersebut, selama bisnis yang dijalankan tetaplah sama lingkungan yang barupun tentunya tidak akan mengubah apa yang diyakini bisa memberikan keberkahan bagi pelaku bisnis. Nilai keberkahan selalu dijadikan prioritas utama dalam menjalankan roda perekonomian sehari-hari. Hal itu seringkali diprioritaskan didalam prinsip ekonomi Islam.

Mayoritas penduduk di Tulungagung ini beragama Islam yang mana mereka banyak yang memahami akan hal berkaitan dengan agama selain itu banyak pula yang bekerja sebagai seorang bisnis atau pedagang. Khususnya pada pedagang, dimana di pasar tersebut terjadi kegiatan ekonomi dan transaksi antara penjual dan pembeli. Transaksi yang dilakukan pedagang yaitu dengan menawarkan barang dagangannya kepada pembeli yang datang di pasar tersebut.

Pasar Dono didirikan pada tahun 1979, luas pasar 2690 m<sup>2</sup>, pasar ini beroperasi menganut harian jawa yaitu Pon dan Legi, yang merupakan salah satu Pasar yang ada diwilayah Kecamatan Sendang tepatnya di Desa Dono yaitu

di Jalan Raya Karangrejo-Sendang Kecamatan Sendang. Didekat pasar juga terdapat beberapa toko-toko, disamping itu ada tempat parkir yang tidak terlalu luas yang diperuntukkan untuk kendaraan roda dua saja tetapi didekat pasar juga banyak tepat penitipan sepeda motor. Terdapat pintu masuk disebelah timur dan juga ada disebelah barat dan hanya bisa dilalui dengan jalan kaki tetapi disebelah timur masih bisa dilalui kendaraan roda 2 dan gerobak. Pedagang yang melakukan aktivitas perniagaannya di pasar rakyat dono ini beragam, laki-laki, perempuan, tua, muda dapat ditemui di pasar ini. Kadang mereka, pedagang di pasar ini adalah turun temurun dari orang tua ke anaknya. Mereka melakukan perdagangan menjualnya ke konsumen langsung maupun membeli dari produsen atau penjual etek yang mengambil barang dagangannya yang berada di pasar ini.

Pengamatan sementara yang perilaku perdagangan antara penjual dan pembeli di pasar, yang masih sering terjadi adalah kecurangan dalam berjualan contohnya seringkali ditemui ketika membeli, penjual terkadang ada yang memberikan jumlah timbangan yang tidak tepat atau kurang pas kepada pembelinya. Hal tersebut tidaklah sesuai dengan syariat Islam. Terutama tidak sesuai dengan yang diajarkan oleh Rasulullah SAW yang mengajarkan kepada kita agar berdagang dengan cara yang jujur. Dari fenomena tersebut yang terjadi di pasar peneliti melakukan kajian yang berhubungan dengan etika jual beli, sehingga peneliti melakukan penelitian dengan judul **“Etika Bisnis Pada Pasar**

## **Rakyat Dono Kecamatan Sendang Kabupaten Tulungagung Dalam Perspektif Ekonomi Islam”.**

### **B. Fokus Penelitian**

Karena di dalam perspektif agama Islam sudah diatur tentang etika jual beli. Oleh karena itu maka rumusan masalah atau fokus penelitian dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pemahaman etika bisnis pada pasar rakyat Dono Kecamatan Sendang Kabupaten Tulungagung?
2. Bagaimana penerapan etika dalam jual beli di pasar rakyat Dono Kecamatan Sendang Kabupaten Tulungagung sudah sesuai dengan prespektif ekonomi Islam?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang diperoleh dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mendeskripsikan pemahaman etika bisnis pada pasar rakyat Dono Kecamatan Sendang Kabupaten Tulungagung.
2. Untuk menganalisa bagaimana penerapan etika dalam jual beli prespektif ekonomi Islam pada pasar rakyat Dono Kecamatan Sendang Kabupaten Tulungagung.

## **D. Manfaat Penelitian**

### **1. Kegunaan Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran yang cukup signifikan sebagai masukan pengetahuan atau literatur ilmiah yang dapat dijadikan bahan kajian bagi para insan akademik yang sedang mempelajari ilmu, khususnya mengenai penelitian etika bisnis, dan juga memberikan wawasan dan pengetahuan.

### **2. Kegunaan Praktis**

Adapun manfaat praktis penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagi pedagang, dapat menambah pengalaman juga wawasan untuk meningkatkan pengetahuan tentang pentingnya beretika didalam kegiatan jual beli agar bisa memperoleh keberkahan didalam menjalankan bisnisnya.
- b. Bagi akademik, dapat menyediakan berbagai sarana dan prasarana yang menunjang keberhasilan peningkatan kemampuan dalam penelitian yang berbasis agamis dan etis.
- c. Untuk peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dan referensi untuk penelitian yang akan datang sehingga dapat menambah dan memperkaya wawasan.

## E. Penegasan Istilah

Guna untuk menghindari kesalahpahaman dalam memahami judul dan memberikan gambaran untuk mempermudah pengertiannya, berikut ini penegasan istilah:

### 1. Definisi Konseptual

- a. Etika merupakan nilai-nilai dan norma-norma dalam suatu masyarakat.

Disini terkandung arti moral atau moralitas seperti apa yang boleh dilakukan yang pantas atau tidak pantas, dan sebagainya. Etika sebagai ilmu adalah studi tentang moralitas, merupakan suatu usaha untuk mempelajari moralitas masyarakat, nilai-nilai yang berlaku dalam masyarakat, serta sifat-sifat yang perlu dikembangkan dalam kehidupan.<sup>8</sup>

- b. Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda atau barang dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau keterangan yang telah dibenarkan *syara`* dan disepakati. Menurut ilmu fiqih yaitu saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu atau tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Gustiana, "Etika Bisnis Suatu Kajian Nilai dan Moral dalam Bisnis", *Jurnal Politeknik Negeri Padang*, Vol. 3 No. 2. 2008, hal. 138

<sup>9</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), hal. 111

- c. Pasar rakyat merupakan pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, swasta, Badan Usaha Milik Negara dan Badan Usaha Milik Daerah termasuk kerjasama dengan swasta dengan tempat usaha berupa toko, kios, los, dan tenda yang dimiliki atau dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha skala kecil, modal kecil dan dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar menawar.<sup>10</sup>
- d. Ekonomi Islam adalah suatu sistem ekonomi yang tujuan utamanya adalah mewujudkan keadilan dan kesejahteraan secara merata. Islam mewajibkan setiap muslim bekerja yang didasarkan iman, etika kerja dan akhlak Islam.<sup>11</sup>

## 2. Definisi Operasional

Penelitian ini berjudul “ Etika Jual Beli Pada Pasar Rakyat Dono Kecamatan Sendang Kabupaten Tulungagung Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, merupakan penelitian yang mengkaji tentang bagaimana pemahaman etika bisnis dalam jual beli di pasar rakyat Dono dan bagaimana penerapan etika bisnis dalam jual beli di pasar rakyat Dono Kecamatan Sendang Kabupaten Tulungagung sudah sesuai dengan perspektif ekonomi Islam.

---

<sup>10</sup> Pusat Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri, *Laporan Analisis Arah Pengembangan Pasar Rakyat*, (Jakarta: Puska Dagri, BP2KP, Kemendag, 2015), hal. 5

<sup>11</sup> Yan Orgianus, *Moralitas Islam dalam Ekonomi dan Bisnis*, (Bandung: penerbit Marja, 2012 ), hal. 136

## F. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika penyusunan penulisan skripsi ini dibagi menjadi tiga bagian utama yaitu:

Bagian awal terdiri dari: halaman sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar lampiran dan abstrak.

Bagian utama (inti) terdiri dari:

Bab I pendahuluan, terdiri dari: konteks penelitian, fokus penelitian, tujuan penelitian, batasan masalah, kegunaan penelitian, penegasan istilah, sistematika penulisan skripsi. Pada bab ini peneliti menggambarkan tentang keadaan berbagai mengapa skripsi ini dibuat dengan judul tersebut dan mengidentifikasi serta fokus penelitian, tujuan dilakukan penelitian serta kegunaan penelitian dan penegasan istilah dan hal apa yang akan ada dalam skripsi ini.

Bab II kajian pustaka, terdiri dari: kajian etika, kajian transaksi jual beli, kajian pasar, kajian etika jual beli menurut Islam, hasil penelitian terdahulu, kerangka konsep penelitian. Kaitannya bab kedua ini dengan bab pertama yaitu pada bab ini menjelaskan mengenai teori dari berbagai variabel yang tercantum dalam judul sehingga dapat menjadi acuan untuk bab selanjutnya.

Bab III metode penelitian, terdiri dari: pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan

data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan temuan, tahap-tahap penelitian. Pada bab ini penulis menjelaskan secara rinci mengenai cara dan pengaplikasian data yang diperoleh dan cara mengolahnya yang disesuaikan dengan judul skripsi ini.

Bab IV hasil penelitian, terdiri dari: paparan data, temuan penelitian, analisis data. Sehingga dalam bab ini merupakan penyajian paparan data dari lapangan yang telah disusun sedemikian rupa. Dan juga penulis akan memberikan pemaparan atau analisis mengenai hasil temuan penelitian.

Bab V pembahasan, berisi tentang analisis dengan cara melakukan konfirmasi dan sintesis antara temuan penelitian dengan teori dan penelitian yang ada. Bab ini membahas mengenai hasil dari penelitian mengenai Etika Jual Beli Pada Pasar Rakyat Dono Kecamatan Sendang Kabupaten Tulungagung Dalam Perspektif Ekonomi Islam. Dan juga kaitanya dengan latar belakang maupun fokus penelitian dan teori yang ada.

Bab VI penutup, terdiri dari: kesimpulan yang diperoleh dari hasil pembahasan, serta saran-saran yang ditujukan peneliti kepada berbagai pihak yang berkepentingan terhadap obyek penelitian tersebut.

Bagian akhir, terdiri dari: daftar rujukan, lampiran-lampiran, surat pernyataan keaslian tulisan, daftar riwayat hidup.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Pengertian Etika

Menelusuri asal usul etika tak lepas dari asli kata *ethos* dalam bahasa Yunani yang berarti kebiasaan (*custom*) atau karakter (*character*). Dalam kata lain seperti dalam pemaknaan dan kamus Webster berarti “*the distinguishing character, sentiment, moral nature, or guiding beliefs of a person, group, or institution*” (karakter istimewa, sentimen, tabiat moral, atau keyakinan yang membimbing seseorang, kelompok, atau institusi).<sup>12</sup>

Dalam makna yang lebih tegas, yaitu kutipan dalam buku Kuliah Etika mendefinisikan etika secara terminologi sebagai berikut: “*The systematic study of the nature of value concepts, good, bad, ought, right, wrong, etc, and of the general principles which justify us in applying them to anything, also called moral philosophy.*”<sup>13</sup> Ini artinya, bahwa etika merupakan studi sistematis tentang tabiat konsep nilai, baik, buruk, harus, benar, salah, dan lain sebagainya dan prinsip-prinsip umum yang membenarkan kita untuk mengaplikasikannya atas apa saja. Di sini etika dapat dimaknai sebagai dasar moralitas seseorang dan di saat bersamaan juga sebagai filsufnya dalam berperilaku.

Etika bagi seseorang terbentuk dalam kesadaran moral (*moral consciousness*) yang muncul keyakinan ‘benar dan tidak’ akan sesuatu.

---

<sup>12</sup> Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Prenamedia Group, 2006), hal.5

<sup>13</sup> *Ibid.*, hal. 5

Perasaan yang timbul bahwa ia akan salah bila melakukan sesuatu yang diyakininya tidak benar bertolak dari norma-norma moral dan perasaan *self-respect* (menghargai diri) bila ia meninggalkannya. Tindakan yang diambil olehnya harus dapat pertanggungjawabkan pada diri sendiri. Begitu juga dengan sikap terhadap orang lain bila pekerjaan tersebut mengganggu atau sebaliknya akan mendapatkan pujian.

Secara terminologis arti kata etika sangat dekat artiannya dengan istilah Al-Qur'an *al-khuluq*. Untuk menguraikan konsep kebajikan, Al-Qur'an menggunakan sejumlah terminologi sebagai berikut: *khair, bir, qist, 'adl, haqq, ma'ruf, dan taqwa*. Adapun tema yang berkaitan dengan etika dalam Al-Qur'an yang secara langsung adalah *al-khuluq* yang berarti *tabi'at*, budi pekerti, kebiasaan, kesatriaan, keprawiraan. Dalam akhlak pada dasarnya harus ada kehendak dan itikad manusia dalam menciptakan perbuatannya. Dengan demikian akhlak sebagai budi pekerti tidak terwujud bila manusia tidak berupaya menciptakannya baik dengan niat maupun dengan usaha yang terus menerus, yang dari proses ini kemudian akan menjadi kesadaran dan watak secara otomatis.

Penjelasan di atas dapat diartikan bahwa etika merupakan suatu hal yang dilakukan secara benar dan baik, tidak melakukan sesuatu kejelekan, melaksanakan hak dan kewajiban sesuai moral dan melakukan segala sesuatu dengan bertanggung jawab. Adapun aksioma-aksioma dalam etika yaitu:

a. Konsep Keesaan (*Unity*)

Konsep tauhid mengintegrasikan aspek religius, dengan aspek-aspek lainnya, seperti ekonomi, akan mendorong manusia ke dalam suatu keutuhan yang seimbang, konsisten, dalam dirinya, dan selalu merasa diawasi oleh Tuhan. Dalam konsep ini akan menimbulkan perasaan dalam diri manusia bahwa ia akan merasa direkam segala aktivitas dikehidupannya, termasuk dalam aktivitas ekonomi. Karena Allah SWT mempunyai sifat *Raqib* (Maha Mengawasi) atas seluruh gerak langkah aktivitas kehidupan makhluk ciptaan-Nya.<sup>14</sup>

Setiap individu memiliki kesamaan dan harga diri sebagai manusia. Maka dari hal tersebut diskriminasi atau membeda-bedakan tidak dapat diterapkan atau dituntut hanya berdasarkan warna kulit, ras, kebangsaan, agama, jenis kelamin, atau umur. Hak-hak dan kewajiban setiap individu disesuaikan dengan kapasitas yang dimiliki pada setiap struktur sosial. Kapan saja ada perbedaan maka hak-hak dan kewajiban mereka harus diatur begitu, sehingga tercipta keseimbangan. Islam tidak mengakui adanya kelas-kelas sosioekonomi sebagai sesuatu yang bertentangan dengan prinsip-prinsip persamaan maupun dengan prinsip persaudaraan (*ukhuwwah*). Karena mematuhi ajaran-ajaran Islam dalam semua aspeknya, dianggap sebagai sarana untuk mendapatkan ridha dari Allah SWT.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*, (Malang: UIN Malang Press, 2007), hal. 21

<sup>15</sup> Faisal Badroen, *Etika Bisnis*,...hal. 90

b. Konsep Keseimbangan (*Equilibrium*)

Keseimbangan atau '*adl*' adalah menggambarkan dimensi horizontal ajaran Islam, dan berhubungan dengan keteraturan segala sesuatu didalam semesta. Hukum keteraturan yang kita lihat didalam semesta memikirkan konsep keseimbangan. Dalam beraktivitas di dunia kerja dan bisnis, Islam mengharuskan untuk berbuat adil, tak terkecuali kepada pihak yang tidak disukai. Islam mengharuskan umatnya untuk berlaku adil dan berbuat kebajikan. Dan bahkan berlaku adil harus didahulukan dari berbuat kebaikan. Dalam perniagaan, persyaratan adil yang paling mendasar adalah dalam menentukan mutu (kualitas) dan ukuran (kuantitas) pada setiap takaran maupun timbangan.

Konsep *ekualibrium* juga dapat dipahami bahwa keseimbangan hidup di dunia dan akhirat harus diusung oleh setiap pebisnis muslim. Oleh karenanya konsep keseimbangan berarti mencanangkan para pengusaha muslim untuk bisa merealisasikan tindakan-tindakan (dalam bisnis) yang dapat menempatkan dirinya dan orang lain dalam kesejahteraan duniawi dan keselamatan akhirat. Khalifah atau pengemban amanat Allah itu berlaku umum bagi semua manusia, tidak ada hak istimewa atau superioritas (kelebihan) bagi individu atau kelompok tertentu. Namun ini tidak berarti bahwa umat manusia selalu harus memiliki hak dan kewajiban yang sama untuk mendapatkan keuntungan dari alam semesta ini. Manusia memiliki kesamaan dan keseimbangan dalam kesempatannya, dan setiap individu bisa

mendapatkan keuntungan itu sesuai dengan kemampuannya (kapabilitas dan kapasitas). Individu-individu diciptakan oleh Allah dengan keahlian, keterampilan, kecerdasan dan bakat yang berbeda-beda.

c. Konsep Kehendak Bebas (*Free Will*)

Berdasarkan konsep kehendak bebas, manusia memiliki kebebasan untuk membuat persetujuan dan menepatinya ataupun mengingkarinya. Seorang muslim yang telah menyerahkan hidupnya kepada Allah SWT, akan menepati semua perjanjian yang telah dibuat.<sup>16</sup> Konsep ini dalam aktivitas ekonomi mengarahkan kepada kebaikan setiap kepentingan untuk seluruh komunitas Islam dengan adanya larangan bentuk monopoli, kecurangan, dan praktik riba adalah jaminan terciptanya suatu sistem pasar yang sehat dan persamaan peluang untuk berusaha tanpa adanya keistimewaan-keistimewaan pada pihak-pihak tertentu.

Kebebasan merupakan bagian penting dalam nilai etika bisnis Islam, tetapi kebebasan yang tidak merugikan kepentingan semua. Setiap manusia mempunyai kebebasan untuk berkarya dan bekerja serta berpendapat dengan segala keterampilan yang dimilikinya. Kecenderungan manusia untuk terus menerus memenuhi kebutuhannya yang tidak terbatas juga harus dikendalikan dengan kewajiban terhadap masyarakat melalui zakat, infaq, dan sedekah.

---

<sup>16</sup> Muhammad, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), hal. 38

d. Konsep Tanggung jawab (*Responsibility*)

Kebebasan yang tidak terbatas adalah absurditas, dimana manusia mengimplikasikan tidak adanya tanggung jawab. Untuk memenuhi konsep keadilan dan kesatuan maka manusia harus bertanggung jawab terhadap segala tindakannya. Jika seorang pengusaha muslim berperilaku secara tidak etis, ia tidak dapat menyalahkan tindakannya pada persoalan bisnis ataupun pada kenyataan setiap orang juga berperilaku tidak etis. Maka ia harus bertanggung jawab terhadap tindakannya sendiri.

Setelah melakukan segala aktivitas bisnis dengan berbagai bentuk kebebasan, bukan berarti semuanya selesai saat tujuan yang diinginkan tercapai, atau ketika sudah mendapatkan keuntungan. Semua itu perlu adanya pertanggungjawaban atas apa yang telah pebisnis lakukan, baik itu pertanggungjawaban ketika ia memproduksi barang, melakukan jual beli, melakukan perjanjian dan lain sebagainya, semuanya harus dipertanggungjawabkan sesuai dengan aturan yang berlaku.

Aksioma tanggung jawab (*responsibility*) individu begitu mendasar dalam ajaran-ajaran Islam. Terutama jika dikaitkan dengan kebebasan ekonomi. Penerimaan pada prinsip tanggung jawab individu ini berarti setiap orang akan diadili secara individu di hari kiamat kelak. Tidak ada satu cara pun bagi seseorang untuk menghilangkan perbuatan-perbuatan jahatnya

kecuali dengan memohon ampunan kepada Allah dan melakukan perbuatan-perbuatan yang baik (amal saleh).<sup>17</sup>

e. Kebajikan (*Benevolonce*)

Kebajikan artinya melaksanakan perbuatan baik yang dapat memberikan manfaat kepada orang lain, tanpa adanya kewajiban tertentu yang mengharuskan perbuatan tersebut atau dengan kata lain beribadah dan berbuat baik kepada orang lain yakinlah Allah melihatnya.<sup>18</sup> Perbuatan yang dapat mendukung dalam menjalankan konsep kebajikan dalam sebuah bisnis ialah “kemurahan hati (*liniency*), motif pelayanan (*service motives*), kesadaran adanya Allah dan aturan yang berkaitan dengan pelaksanaan yang menjadi prioritas”.

Hal lain yang tak kalah penting adalah energi persaudaraan sesama muslim dapat pula direfleksikan kepada persoalan bisnis dan transaksi yang sudah dibatasi dalam *frame syariat*, agar Allah Swt selalu membukakan pintu keberkahan kepada umat dalam setiap aktivitas bisnis dan transaksi yang dijalankan. Harus digaris bawahi bahwa setiap hubungan ekonomi antara yang membawa semangat persaudaraan sekalipun harus tetap dilandasi agama dan tidak diperkenankan untuk mengingkari atau melewati batasan syariah, karena kewajiban melaksanakan aturan syariat justru

---

<sup>17</sup> Faisal Badroen, *Etika Bisnis*,...hal. 100

<sup>18</sup> Muhammad, *Etika Bisnis*,...hal. 57

bertujuan untuk mengokohkan ikatan persaudaraan di antara orang-orang Islam.<sup>19</sup>

## **B. Pedagang**

Pedagang secara etimologi merupakan orang yang berdagang atau dapat disebut saudagar. Pedagang adalah orang yang melakukan perdagangan, memperjual belikan produk atau barang yang tidak diproduksi sendiri untuk memperoleh keuntungan. Pedagang ialah mereka yang melakukan perbuatan perniagaan sebagai pekerjaannya sehari-hari. Perbuatan perniagaan pada umumnya merupakan perbuatan pembelian barang untuk dijual lagi.<sup>20</sup>

Dari definisi di atas dapat diartikan bahwa pedagang merupakan orang yang melakukan perdagangan memperjualbelikan barang dengan tujuan keuntungan yang merupakan hasil akhir yang ingin dicapai oleh seorang pedagang. Adapun pedagang dapat dikategorikan sebagai berikut:

### 1. Pedagang Besar/Distributor/Agen Tunggal

Pedagang yang membeli atau mendapatkan produk atau barang dagangan dari tangan pertama atau produsen secara langsung. Pedagang besar biasanya diberikan hak atau wewenang di wilayah tertentu dari produsen.

### 2. Pedagang Menengah/Agen/Grosir

---

<sup>19</sup> Faisal Badroen, *Etika Bisnis Dalam Islam*,... hal. 104

<sup>20</sup> C.S.T. Kensil dan Christine S.T., *Pokok-Pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hal. 15

Pedagang yang membeli atau mendapatkan barang dagangannya dari distributor atau agen tunggal yang biasanya akan diberi daerah kekuasaan penjual/pedagang tertentu yang lebih kecil dari daerah kekuasaan penjualan/perdagangan tertentu yang lebih kecil dari daerah kekuasaan distributor.

### 3. Pedagang Eceran/Pengacar/Peritel

Pedagang pengacar atau eceran merupakan pedagang yang menjual barang dagangannya atau barang yang dijualnya langsung ketangan pembeli akhir atau konsumen dengan jumlah satuan atau eceran.

### 4. Importir/Pengimpor

Importir ialah perusahaan yang memiliki fungsi menyalurkan barang dari luar negeri ke negaranya. Atau bisa dikatakan membeli barang dari luar negeri dengan tujuan untuk dijual kembali kedalam negeri.

### 5. Eksportir/Pengekspor

Eksportir merupakan perusahaan yang memiliki fungsi menyalurkan barang dari dalam negeri ke negara lain. Seperti ekspor produk-produk kerajinan ukiran dan pasir ke luar negeri.<sup>21</sup>

Keuntungan yang melimpah tentu saja akan menjadikan seorang pedagang berbangga hati akan hasil yang didapatkannya, hal tersebut dikarenakan dengan keuntungan yang diperoleh dapat memenuhi kebutuhan hidupnya secara lebih dari cukup. Adapun pedagang ialah semua tindakan yang

---

<sup>21</sup> Muhammad Djakfar, *Hukum Bisnis*, (Malang: Uin Malang Press, 2009), hal.185

mana tujuannya menyampaikan barang untuk hidup sehari-hari. Proses berlangsungnya dari produsen kepada konsumen, setelah barang sampai kepada konsumen maka konsumen dapat memanfaatkan barang tersebut untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

## C. Jual Beli

### 1. Pengertian Jual Beli

Jual beli memiliki arti yang begitu luas. Kata jual beli sendiri diartikan secara istilah ataupun secara bahasa, baik dalam bahasa Indonesia maupun dengan bahasa Arab. Kata jual beli (*al-bai'*) secara bahasa artinya memindahkan hak milik terhadap benda dengan akad saling mengganti, dikatakan: "*ba'a asy-syaia* jika dia mengeluarkan dari hak miliknya, dan *ba'ahu* jika dia membelinya dan memasukkannya ke dalam hak miliknya. Sedangkan jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan *al-ba'i* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *al-ba'i* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *asy-syira* (beli). Dengan demikian, kata *al-ba'i* berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli.<sup>22</sup>

Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar benda maupun barang yang mempunyai nilai secara suka rela di antara kedua belah pihak,

---

<sup>22</sup> Abdul Aziz Muhammad Azzam, *fiqh Muamalat: Sistem Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: Amzah, 2010), hal. 23

yang satu menerima benda atau barang dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau keterangan yang telah dibuat, dibenarkan *syara'* dan disepakati. Jual beli menurut Ilmu Fiqih yaitu saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu atau tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.<sup>23</sup>

Definisi yang telah diungkapkan di atas, dapat diartikan bahwa jual beli ialah sebuah proses tukar menukar atau dengan kata lain pertukaran barang yang bernilai antara pembeli dengan penjual atau pertukaran harta antara kedua belah pihak atas dasar saling rela, dan memindahkan milik dengan ganti yang dibenarkan yaitu berupa alat tukar yang diakui sah dalam lalu lintas perdagangan, didasari atas suka sama suka dan tidak bertentangan dengan syariat Islam.

Dalam kehidupan bermuamalah, Islam telah memberikan garis keistimewaan perekonomian yang jelas. Islam memuliakan dan sangat memperhatikan hal tentang transaksi bisnis. Allah menyukai pedagang yang jujur, dan orang-orang yang berbuat demikian Allah akan memberikan rahmat-Nya. Perdagangan sendiri dapat dilakukan baik secara individu ataupun perusahaan dan lembaga-lembaga tertentu yang serupa.<sup>24</sup>

---

<sup>23</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), hal. 111

<sup>24</sup> Kutbuddin Aibak, *Kajian Fiqh Kontemporer*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2017), hal. 213

## 2. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli pada dasarnya merupakan akad yang diperbolehkan, hal ini berdasarkan atas dalil-dalil yang terdapat dalam Al-Qur'an, Hadits dan Ijma' Ulama. Diantara dalil yang memperbolehkan praktik akad jual beli adalah sebagai berikut:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

Artinya: *dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. (Q.S. al-Baqarah (2): 275)*<sup>25</sup>

Ayat di atas menjelaskan tentang dasar kehalalan (kebolehan) hukum jual beli dan keharaman (menolak) riba. Allah SWT adalah dzat yang maha mengetahui atas hakikat persoalan kehidupan. Maka, jika dalam suatu perkara terdapat kebaikan, maka akan diperintahkan untuk dilaksanakan. Sebaliknya jika menyebabkan sebuah keburukan, maka Allah SWT akan melarangnya. Dan dalam konteks jual beli, merupakan akad antara dua belah pihak guna menjalankan usaha dalam memenuhi kebutuhan hidup, karena pada dasarnya manusia saling membutuhkan. Dengan demikian keabsahan operasionalnya mendapat pengakuan dari syara'.

Para ulama juga sepakat (*ijma'*) atas kebolehan akad jual beli. Ijma' ini memberikan anugrah bahwa kebutuhan manusia sering berhubungan dengan sesuatu yang ada dalam kepemilikan orang lain, dan kepemilikan

---

<sup>25</sup> Kementrian Agama RI, *AL- Qur'an dan terjemahan*, (Surabaya: Duta Ilmu, 2002), hal. 55

tersebut tidak akan diberikan begitu saja tanpa adanya ganti rugi yang harus diberikan. Maka dengan disyariatkannya jual beli merupakan cara mewujudkan pemenuhan kebutuhan manusia tersebut. Karena pada hakikatnya, manusia tidak akan bisa hidup tanpa bantuan dari orang lain. Dan berdasarkan dalil-dalil tersebut, maka jelas bahwa pada dasarnya praktik/akad jual beli mendapat pengakuan syara' dan sah untuk dilaksanakan didalam kehidupan manusia.

### 3. Rukun Jual Beli

Perjanjian jual beli merupakan perbuatan hukum yang mempunyai resiko terjadinya hak atas suatu barang dari pihak penjual kepada pihak pembeli, maka dari itu perbuatan hukum ini haruslah dipenuhi rukun dalam jual beli sesuai *syara'*. Rukun jual beli ada tiga: kedua pihak yang berakad (*'aqidan*), yang diakadkan (*ma'fud alaih*), dan *shighat* (lafal). Oleh sebab itu, ada yang mengatakan penamaan pihak yang berakad sebagai rukun bukan secara nyata tetapi secara istilah saja, karena bukan bagian dari barang yang diperjualbelikan yang didapati di luar, sebab akad akan terjadi dari luar jika terpenuhi dua hal: yang pertama *shighat* yaitu *ijab* dan *qabul*, yang kedua kesepakatan.<sup>26</sup>

Adapun menurut jumhur ulama rukun jual, yaitu:

#### a. *Ijab* dan *Qabul*

##### 1) Pengertian *ijab* dan *qabul*

---

<sup>26</sup> Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat...*, hal. 28

Pengertian *ijab qabul* menurut Hanafiah *ijab* ialah menetapkan perbuatan khusus yang menunjukkan kerelaan, yang timbul pertama dari salah satu pihak yang melakukan akad. Dari definisi tersebut dapat dipahami bahwa *ijab* merupakan pernyataan yang disampaikan pertama oleh satu pihak yang menunjukkan kerelaan, baik dinyatakan oleh si penjual, maupun si pembeli.<sup>27</sup> Sedangkan pengertian *qabul* ialah pernyataan yang disebutkan kedua dari pembicaraan salah satu pihak yang melakukan akad. Dari definisi *ijab* dan *qabul*, menurut Hanafiah tersebut dapat dipahami bahwa penetapan mana *ijab* dan mana *qabul* tergantung kepada siapa yang lebih dahulu menyatakan.

Menurut jumhur ulama, selain Hanifah pengertian *ijab* ialah pernyataan yang timbul dari orang yang memberikan kepemilikan, meskipun keluarnya belakangan. Sedangkan pengertian *qabul* ialah pernyataan yang timbul dari orang yang akan menerima hak milik meskipun keluarnya pertama. Dari pengertian *ijab* dan *qabul* yang dikemukakan jumhur ulama tersebut dapat dipahami bahwa penentuan *ijab* dan *qabul* bukan dilihat dari siapa yang lebih dahulu menyatakan, tetapi dilihat dari siapa yang memiliki dan siapa yang akan memiliki. Dalam konteks jual beli, yang memiliki barang adalah penjual, sedangkan yang akan memilikinya adalah pembeli.

---

<sup>27</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2013), hal. 177

Dengan demikian, pernyataan yang dikeluarkan oleh penjual adalah *ijab*, meskipun datangnya belakangan, sedangkan pernyataan yang dikeluarkan oleh pembeli adalah *qabul*, meskipun dinyatakan pertama kali.<sup>28</sup>

## 2) *Shighat* (lafal)

Para ulama sepakat bahwa landasan untuk terwujudnya suatu akad adalah timbulnya sikap yang menunjukkan kerelaan atau persetujuan kedua belah pihak untuk mewujudkan kewajiban di antara mereka, yang oleh para ulama disebut dengan *shighat* akad. Dalam *shighat* akad disyaratkan harus timbul dari pihak-pihak yang melakukan akad menurut cara yang dianggap sah oleh *syara'*. Cara tersebut adalah bahwa akad harus menggunakan lafal yang menunjukkan kerelaan dari masing-masing pihak untuk saling melakukan tukar-menukar kepemilikan dalam harta, sesuai dengan adat kebiasaan yang berlaku.

## 3) Sifat *ijab* dan *qabul*

Akad terjadi karena adanya *ijab* dan *qabul*. Apabila *ijab* sudah diucapkan tetapi *qabul* belum keluar maka *ijab* belum mengikat. Apabila *ijab* sudah disambut dengan *qabul* maka proses selanjutnya, apakah akad sudah mengikat atau salah satu pihak selama masih berada ditempat akad masih mempunyai kesempatan

---

<sup>28</sup> *Ibid.*, hal. 181

untuk memilih mundur atau meneruskan akad. Dalam hal ini terdapat perbedaan pendapat dikalangan para ulama.<sup>29</sup>

Menurut Hanafiah, Malikiyah, dan tujuh fuqaha Madinah dari kalangan *tabi'in*, akad langsung mengikat begitu *ijab* dan *qabul* selesai dinyatakan. Hal tersebut dikarenakan akad jual beli merupakan akad *mu'wadhah*, yang langsung mengikat setelah kedua pihak yang melakukan akad menyatakan *ijab* dan *qabulnya*, tanpa memerlukan *khiyar majelis*. Artinya, apabila penjual sudah menyatakan *ijab* dan pembeli sudah menyatakan *qabul* maka bagi salah satu pihak tidak ada kesempatan untuk memilih mundur dari transaksi, atau dengan kata lain tidak ada *khiyar majelis* setelah terjadinya *ijab* dan *qabul*. *Khiyar majelis* bisa dilakukan sebelum terjadinya *ijab* dan *qabul*. Masing-masing pihak saat itu diperbolehkan memilih antara meneruskan akad jual beli atau membatalkannya.

Menurut Syafi'iyah, Hanabilah, Sufyan Ats-Tsauri dan Ishak, apabila akad telah terjadi dengan bertemunya *ijab* dan *qabul*, maka akad menjadi *jai'z* (boleh), yakni tidak mengikat, selama para pihak masih berada di majelis akad. Masing-masing pihak boleh melakukan *khiyar* (memilih) antara membatalkan jual beli atau meneruskannya, selama keduanya masih berkumpul dan belum

---

<sup>29</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat...*, hal. 184

berpisah. Perpisahan tersebut didasarkan kepada *'urf* atau adat kebiasaan, yaitu keduanya berpisah dari tempat dimana keduanya melakukan transaksi jual beli. Perpisahan yang dimaksud di sini adalah perpisahan secara fisik (badan). Dan inilah yang dimaksud dengan *majelis khiyar*.<sup>30</sup>

b. *'Aqid* (Penjual dan Pembeli)

Rukun jual beli yang kedua adalah *'aqid* atau orang yang melakukan akad, yaitu penjual dan pembeli. Secara umum, seperti yang sudah diuraikan dalam bab mengenai akad, penjual dan pembeli harus orang yang memiliki *ahliyah* (kecakapan) dan *wilayah* (kekuasaan). Persyaratan penjual dan pembeli secara rinci akan diuraikan dalam pembahasan berikutnya, yakni mengenai syarat-syarat dalam jual beli.

*'Aqid* menurut Al-Bujairimi dalam Hasyiyah-nya adalah setiap yang mempunyai andil dalam menghasilkan hak milik dengan bayaran harga dan ini mencakup pihak penjual dan pembeli atau yang lainnya.<sup>31</sup>

c. *Ma'qud 'Alaih* (Objek Akad Jual Beli)

*Ma'qud 'alaih* yaitu harta yang akan dipindahkan dari tangan salah seorang yang berakad kepada pihak lain, baik harga atau barang berharga. Adapun pengertian *ma'qud'alaih* atau objek akad jual beli adalah barang yang dijual (*mabi'*) dan harga/uang (*tsaman*). Uraian lebih

---

<sup>30</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat...*, hal. 185

<sup>31</sup> Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat...*, hal. 29

lanjut mengenai *ma'qud 'alaih* ini juga akan dijelaskan dalam pembahasan mengenai syarat-syarat jual beli.<sup>32</sup>

#### 4. Syara-Syarat Jual Beli

Ada empat syarat yang harus dipenuhi dalam akad jual beli, yaitu:

- a. Syarat *in'iqad* (terjadinya akad)
- b. Syarat sahnya akad jual beli
- c. Syarat kelangsungan jual beli (syarat *nafadz*)
- d. Syarat mengikat (syarat *luzum*)

Maksud diadakannya syarat-syarat ini adalah untuk mencegah terjadinya perselisihan diantara manusia, menjaga kemaslahatan pihak-pihak yang melakukan akad, dan menghilangkan sifat *gharar* (penipuan). Apabila syarat *in'iqad* (terjadinya akad) rusak (tidak terpenuhi) maka akad menjadi batal. Apabila syarat sah yang terpenuhi, maka menurut Hanafiah, akad menjadi *fasid*. Apabila syarat *fasid* (kelangsungan akad) tidak terpenuhi maka akad menjadi *mauquf* (ditangguhkan), dan apabila syarat *luzum* (mengikat) yang tidak terpenuhi, maka akad menjadi *mukhayyar* (diberi kesempatan memilih) antara diteruskan atau dibatalkan

Hanafiah mengemukakan empat macam syarat untuk keabsahan jual beli: *Pertama*, syarat *'aqid* (orang yang melakukan akad). *'Aqid* harus berakal yakni *mumayyiz*, maka tidak sah akad yang dilakukan oleh orang gila, dan anak yang belum berakal (belum *mumayyiz*). *Kedua*, syarat akad

---

<sup>32</sup> *Ibid.*, hal. 186

(*ijab* dan *qabul*). Syarat akad sangat penting adalah bahwa *qabul* harus sesuai *ijab*, dalam arti pembeli menerima apa yang diijabkan (dinyatakan) oleh penjual. Apabila terdapat perbedaan antara *qabul* dan *ijab*, misalnya pembeli menerima barang yang tidak sesuai dengan yang dinyatakan oleh penjual, maka akad jual beli tidak sah. *Ketiga*, syarat tempat akad. Syarat yang berkaitan dengan tempat akad adalah *ijab* dan *qabul* harus terjadi dalam satu majelis. Apabila *ijab* dan *qabul* berbeda dengan majelisnya, maka akad jual beli tidak sah. *Keempat*, syarat *ma'qud 'alaih* (objek akad). Syarat yang harus dipenuhi oleh objek akad yaitu, barang yang dijual harus ada. Oleh karena itu, tidak sah jual beli barang yang tidak ada (*ma'dun*) atau yang dikhawatirkan tidak ada. Seperti jual beli unta yang masih dalam kandungan, atau jual beli buah-buahan yang belum tampak. Barang yang dijual harus *mal mutaqawwin*, *mal mutaqawwin* adalah setiap barang yang bisa dikuasai secara langsung dan boleh diambil manfaatnya dalam keadaan *ikhtiyar*. Barang yang dijual harus barang yang sudah dimiliki. Barang yang dijual harus bisa diserahkan pada saat dilakukannya akad jual beli.<sup>33</sup>

Adapun beberapa transaksi jual beli dalam Islam yang dilarang diantaranya yakni:

- a) Membeli barang untuk ditahan agar dijual dengan harga yang lebih tinggi, sementara masyarakat membutuhkan barang tersebut pada waktu itu. Jual beli ini dilarang karena merusak.

---

<sup>33</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat...*, hal. 190

- b) Jual beli benda yang akan dijadikan alat untuk berbuat maksiat sekalipun benda tau barang itu ada manfaatnya. Akan tetapi karena disalahgunakan, maka jual beli ini termasuk jual beli yang dilarang.
- c) Jual beli *mulamasah*, yaitu jual beli secara sentuh menyentuh. Misalnya seorang menyentuh tangan orang lain dengan tangannya, dan apabila barang tersebut telah disentuh, terjadilah akad jual beli. Jual beli semacam ini dilarang karena mengandung unsur penipuan dan kemungkinan akan menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak.
- d) Menjual barang yang baru dibeli sebelum serah terima, maksudnya kita membeli barang, tetapi barang tersebut belum berada di tangan si pembeli, Karena miliknya belum sempurna.
- e) Penjualan dengan cara *al-gharar* adalah penjualan dengan melalui penipuan terhadap pihak lain. Rasulullah SAW melarang semua bentuk-bentuk transaksi yang mengandung unsur penipuan atau pengelabuan dan melarang pemalsuan barang-barang yang akan dijual.
- f) Penjualan dengan kecurangan dalam takaran dan ukuran, artinya dalam menakar atau mengatur barang-barang yang dijual terdapat unsur-unsur ketidakadilan. Rasulullah SAW menekankan pentingnya penggunaan ukuran dan timbangan yang tepat.<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> Afzalurrahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, Jilid 2, (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1995), hal. 87

Dalam upaya mencegah terjadinya kecurangan-kecurangan yang dapat muncul dalam jual beli, seperti eksploitasi, pemerasan, monopoli maupun bentuk-bentuk kecurangan lainnya, Islam tidak membenarkan hal seperti itu, karena jelas bertentangan dengan jiwa syariat Islam. Islam tampil memberikan segala ketentuan yang pasti dan menjauhkan berbagai pelanggaran tersebut. Semuanya dalam rangka memperlihatkan hak individu yang mesti terlindungi dan menegakkan solidaritas yang tinggi dalam masyarakat. Hal ini bertujuan untuk memperlihatkan kepada dunia bisnis ketinggian moral yang diajarkan Islam dan untuk menegakkan hukum-hukum Allah.

Hubungan antar sesama manusia atau muamalah merupakan bentuk nyata dari apa yang diistilahkan, antara lain kita kenal dengan jual beli. Jual beli adalah suatu kegiatan yang telah menyatu dalam masyarakat atau di kalangan umat manusia, dan Islam telah memberi peraturan dan dasar yang cukup jelas dan tegas. Akan tetapi mungkin sering juga terjadi kasus kenaikan harga penjualan, dikarenakan kredit.<sup>35</sup> Lebih lanjut, dalam suatu jual beli ada satu sifat yang penting dan harus dipraktekkan. Sifat itu ialah kejujuran begitu penting sebagai sifat yang dapat menolong pribadi manusia itu sendiri.<sup>36</sup>

---

<sup>35</sup> Kutbuddin Aibak, *Kajian Fiqh...*, hal. 214

<sup>36</sup> *Ibid.*, hal. 214

#### **D. Pasar Rakyat**

Pasar rakyat merupakan salah satu wujud aplikasi ekonomi kerakyatan yang paling mendasar. Dimana transaksi ekonomi dilakukan oleh rakyat kebanyakan secara swadaya dengan mengelola sumber daya ekonomi yang tersedia, yang meliputi sektor pertanian, peternakan, kerajinan, makanan, dan lain sebagainya. Keseluruhan ekonomi tersebut berbasis masyarakat yang ditujukan untuk menghidupi dan memenuhi kebutuhan hidup tanpa mengeksploitasi sumber daya alam yang ada. Berdasarkan Peraturan Presiden (Perpes) Tahun 2007, pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh pemerintah, pemerintah daerah, swasta, Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) termasuk kerjasama dengan swasta dengan tempat usaha berupa toko, kios, los dan tenda yang dimiliki atau dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat, atau koperasi dengan usaha kecil, modal kecil dan dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar menawar. Disempurnakan dalam penjelasan Undang-Undang Tahun 2014 tentang perdagangan, terminologi “pasar tradisional” beralih menjadi “pasar rakyat”.<sup>37</sup>

Dalam pendirian pasar rakyat (pasar tradisional) harus memenuhi beberapa ketentuan sebagai berikut:

---

<sup>37</sup> Pusat Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri, *Laporan Analisis Arah Pengembangan Pasar Rakyat*, (Jakarta: Puska Dagri, BP2KP, Kemendag, 2015), hal. 5

- a. Pendirian pasar rakyat (pasar tradisional) harus memperhitungkan kondisi sosial ekonomi masyarakat juga keberadaan sarana distribusi (pusat perbelanjaan, dan toko modern, serta usaha kecil, termasuk koperasi) yang sudah ada sebelumnya di wilayah yang bersangkutan.
- b. Selain itu pasar rakyat (pasar tradisional) juga harus menyediakan areal parkir paling sedikit seluas kebutuhan parkir 1 (satu) buah kendaraan roda empat untuk setiap 100m<sup>2</sup> (atau sedikitnya 10%) dari luas lantai pasar rakyat. Penyediaan areal parkir tersebut dapat dilakukan melalui kerjasama dengan pihak lain.
- c. Menyediakan fasilitas yang menjamin pasar rakyat yang bersih, sehat, aman, tertib, dengan tersediannya ruang publik yang nyaman.

Pasar tradisional merupakan sektor perekonomian yang sangat penting bagi mayoritas penduduk di Indonesia. Masyarakat miskin yang bergantung kehidupannya pada pasar tradisional tidaklah sedikit. Pasar tradisional di pedesaan biasanya terhubung dengan pasar tradisional yang ada di perkotaan yang menjadi sentral kulakan bagi pedagang pasar-pasar pedesaan di sekitarnya. Para ahli memiliki pandangan masing-masing tentang pasar tradisional, berikut adalah pengertian pasar tradisional menurut para ahli:

1. Dalam penelitian S. Laksono menemukan bahwa pasar tradisional adalah sebagai modus interaksi sosial budaya bahkan pasar juga mengandung fungsi religius sebagai sarana ibadah. Selain itu pasar tradisional dengan harga luncurnya, padanya terkandung *transaction cost* dan bahkan *asymmetric*

*information*. Dari korbanan waktu, proses tawar-menawar adalah merupakan biaya transaksi, akan tetapi jika didalamnya berlangsung pula proses komunikasi yang dapat menunjukkan kejelasan tentang karakter obyek barang yang diperjual-belikan serta terjadi proses penyesuaian harga maka *asymetric information* akan menyusut jauh. Disini proses transaksi mempunyai peluang akan berkelanjutan berdasarkan interaksi sosial yang terjadi karena diantara keduanya saling kenal.

2. Kasmir mendefinisikan pasar tradisional adalah sebagai tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi. Pasar juga dapat diartikan sebagai suatu mekanisme yang terjadi antara pembeli dan penjual atau tempat pertemuan antara kekuatan permintaan dan penawaran.

Dari beberapa pengertian diatas, pasar rakyat (pasar tradisional) adalah tempat yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Badan Usaha Milik Negara, dan Badan Usaha Milik Daerah yang merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli dalam proses transaksi jual beli secara langsung dalam bentuk eceran dengan proses tawar menawar dan bangunannya biasanya terdiri dari kios-kios atau gerai, los, dan dasaran terbuka yang dibuka oleh penjual maupun pengelola pasar. Kebanyakan menjual kebutuhan sehari-hari seperti bahan-bahan makan berupa beras, sayur-sayuran, daging, kain atau pakaian, telur, buah dan lain sebagainya. Selain itu, ada pula yang menjual jajanan pasar dan barang-barang lainnya. Pasar tradisional biasanya ada dalam waktu sementara atau tetap dengan tingkat pelayanan terbatas. Pasar seperti ini

umumnya dapat ditemukan di kawasan pemukiman agar memudahkan pembeli untuk mencapai pasar. Sedangkan untuk ciri-ciri pasar tradisional sebagai berikut:

- a. Pasar tradisional dimiliki, dibangun dan atau dikelola oleh pihak pemerintah daerah.
- b. Tempat usaha beragam dan menyatu dalam lokasi yang sama. Meskipun semuanya berada dalam lokasi yang sama, barang dagangan setiap penjual menjual barang yang berbeda-beda. Selain itu juga terdapat pengelompokan dagangan sesuai dengan jenis dagangannya seperti kelompok pedagang ikan, sayur, buah, bumbu, dan daging.
- c. Adanya sistem tawar menawar antara penjual dan pembeli. Tawar menawar ini adalah salah satu budaya yang terbentuk di dalam pasar. Hal ini yang dapat menjalin hubungan sosial antara pedagang dan pembeli yang lebih dekat.
- d. Sebagian besar barang dan jasa yang ditawarkan berbahan lokal. Barang dagangan yang dijual di pasar tradisional ini adalah hasil bumi yang dihasilkan oleh daerah tersebut. Meskipun ada banyak dagangan yang diambil dari hasil bumi daerah lain yang berada jauh dari daerah tersebut namun tidak sampai mengimport dari luar Negeri.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> Nel Ariaty, "Analisis Perbedaan Pasar Modern Dan Pasar Tradisional Ditinjau Dari Strategi Tata Letak (*lay Out*) Dan Kualitas Pelayanan Untuk Meningkatkan Posisi Tawar Pasar Tradisional", *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, Vol. 13, No. 01, April 2013 ISSN 1693-7619, hal. 18

## E. Etika Bisnis Menurut Islam

Islam mengajarkan tentang pentingnya bermuamalah secara baik dan benar dan menjadikan penerapan hukum Islam sebagai *Rahmatan Lilalamin* bagi seluruh umat manusia. Dalam dasar sistem dan tata kelola perniagaan seyogyanya didasarkan atas adanya etika dalam berniaga dan bertransaksi dalam jual beli. Ada beberapa etika jual beli yang diajarkan dalam Islam, diantaranya yaitu tidak berlebihan dalam mengambil keuntungan, berinteraksi yang jujur, bersifat toleran dalam berinteraksi, menghindari sumpah meskipun pedagang ini benar, memperbanyak sedekah, mencatat ulang dan mempersembahkannya.

Di dalam hukum Islam, jual beli termasuk kedalam lapangan hukum perjanjian/perikatan, atau "*aqd*" dalam bahasa Arab. Jual beli merupakan kegiatan atau aktivitas tukar menukar antara barang dengan uang, antara benda dengan benda lainnya, dengan jalan saling merelakan atau memindahkan hak milik dengan ada yang harus dengan cara yang diperbolehkan.<sup>39</sup> Secara linguistik, jual beli berarti pertukaran sesuatu dengan sesuatu. Kata "*al-bai*" (jual) dan "*al-syira*" (beli) dipergunakan biasanya dalam pengertian yang sama, tetapi mempunyai makna yang bertolak belakang.

Penipuan jual beli sangat merugikan dan termasuk dalam perbuatan riba dan riba adalah perbuatan yang diharamkan oleh Allah SWT. Penipuan

---

<sup>39</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), hal. 7

biasanya disebabkan oleh adanya keinginan untuk mendapatkan keuntungan yang sangat besar sehingga perbuatan itu sudi dilakukan untuk mendapatkan kepercayaan dari lawan transaksinya tersebut. Keuntungan dengan melakukan penipuan jelas-jelas melanggar asas keadilan dan sangat merugikan orang lain. Oleh karena itu, penting bahwasanya diketahui oleh semua insan perniagaan bahwa etika untuk tidak memperoleh keuntungan berlebih-lebihan harus ditanamkan dalam dirinya agar terhindar dari perbuatan riba yang diharamkan oleh Allah SWT.

Kejujuran harus menjadi sebuah pondasi dalam berinteraksi dan bertransaksi. Kejujuran dalam interaksi ini dapat mengarah pada pandangan dan informasi suatu barang yang akan dijadikan sebagai objek jual beli. Hal ini penting dilakukan agar kedua pihak mempunyai informasi yang sama untuk melakukan proses tawar menawar secara detail dan sebanding, sehingga kesepakatan harga yang akan terjadi nantinya sudah didasarkan atas dasar suka sama suka secara ikhlas tanpa adanya sebuah paksaan dan tekanan. Etika bisnis seperti yang telah diteladani oleh Rasulullah SAW, dimana waktu muda ia berbisnis dengan memperhatikan kejujuran, kepercayaan, dan ketulusan serta keramah-tamahan.<sup>40</sup> Kemudian mengikutinya dengan penerapan prinsip dengan nilai *siddiq*, *amanah*, *tabligh*, dan *fathanah*, serta nilai moral dan keadilan.

---

<sup>40</sup> Muhammad Abd Manan, *Teori Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Dana Bakhti Wakaf, 1993), hal. 288

Etika dalam bertransaksi jual beli adalah mengedepankan sikap toleran. Artinya, penjual dan pembeli harus saling menempatkan dirinya pada sikap sopan dan santun dalam melakukan proses transaksi jual beli, baik dalam menentukan (penjual) maupun menawar (pembeli) harga. Saling menghormati kedudukan dan posisi masing-masing sehingga tidak ada antara keduanya merasa lebih baik ataupun merasa ada yang dihinakan. Sifat toleransi ini berlaku untuk semua kalangan suku, agama, dan ras, sehingga setiap individu harus dapat menempatkan dirinya dalam *ma'ruf*.

Menghindarkan diri dari perbuatan bersumpah sangat dianjurkan karena bersumpah dengan nama Allah dalam kegiatan jual beli tidak diperbolehkan meskipun hal itu benar. Hal ini disebabkan Allah SWT melarang hamba-Nya atas nama Allah dalam muamalah seperti yang difirmankan-Nya pada QS. Al-Baqarah ayat 224 sebagai berikut:

○ وَلَا تَجْعَلُوا اللَّهَ عُرْضَةً لِأَيْمَانِكُمْ أَنْ تَبَرُّوا وَتَتَّقُوا وَتُصْلِحُوا بَيْنَ النَّاسِ وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ

*Janganlah kamu jadikan (nama) Allah dalam sumpahmu sebagai penghalang untuk berbuat kebajikan, bertakwa dan mengadakan islah di antara manusia. Dan Allah Maha Mendengar lagi Maha Mengetahui (QS Al Baqarah: 224)<sup>41</sup>*

---

<sup>41</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemah*, (Surabaya: Duta Ilmu, 2002), hal. 45

“Perbuatan sedekah adalah sesuatu yang dicintai oleh Allah SWT. Oleh karena itu, salah satu etika yang harus dimiliki oleh setiap insan dalam kegiatan perniagaan adalah dengan memperbanyak sedekah maka perniagaan akan menjadi berkah dan akibat dari sedekah tersebut akan Allah SWT tambahkan keberkahan akan perniagaan yang telah dilakukannya. Allah SWT sangat mencintai dan menyuburkan sedekah.”

Etika dalam berbisnis seperti yang telah diteladani Rasulullah yaitu Nabi Muhammad SAW, di mana sewaktu muda ia berbisnis dengan memperhatikan kejujuran, kepercayaan, dan ketulusan serta keramah-tamahan.<sup>42</sup> Kemudian mengikutinya dengan penerapan prinsip etika bisnis dengan *siddiq*, *amanah*, *tabligh*, dan *fatanah*, serta nilai moral dan keadilan. Sekarang ini terdapat kecenderungan berbisnis yang kurang sehat antar sesama pengusaha muslim atau bahkan dengan yang lainnya, sebagai contoh misalnya, pengusaha yang menjatuhkan dan menjelek-jelekkan rekan maupun produk dari apa yang mereka usahakan, sehingga jika tidak diatasi, tentu akan menimbulkan persoalan di kalangan dunia usaha yang tidak sehat.

Sifat yang diajarkan Islam dengan akhlak yang mulia (*mahmudah*) merupakan sifat yang sebenarnya itu yang mestinya diterapkan oleh para pengusaha produsen maupun para konsumen atau baik penjual maupun pembeli sifat-sifat seperti “berlaku jujur (*al-amanah*), berbuat baik kepada kedua orang

---

<sup>42</sup> Muhammad Abd Manan, *Teori dan Praktek...*, hal. 288

tua (*birr al-walidain*), memelihara kesucian diri (*al-iffah*), kasih sayang (*al-rahman dan al-barri*), berlaku hemat (*al-iqtisad*), menerima adanya dan sederhana (*qana'ah dan zuhud*), berperikelakuan baik (*ihsan*), kebenaran (*siddiq*), pemaaf (*'afu*), keadilan (*'adl*), keberanian (*ayaja'ah*), malu (*haya'*), kesabaran (*sabr*), berterima kasih (*syukur*), penyantun (*hindun*), rasa sepenanggungan (*muwasat*), kuat (*quwwah*)<sup>43</sup> adalah sifat yang mesti ditetapkan oleh umat Islam secara umum di masyarakat, dan sifat itu pula yang menjadikan Nabi Muhammad sebagai seorang pedagang yang berhasil tatkala melakukan perjalanan niaga baik untuk barang bawaan pamannya ataupun Khadijah sebelum menjadi istrinya.

Contoh yang diberikan oleh Muhammad sebelum dan sesudah menjadi nabi dengan sifat-sifat kebaikan yang disebutkan dalam pernyataannya bahwa; Dia tidak diutus kecuali untuk menyempurnakan akhlak mulia, adalah suatu hal yang teramat besar sifatnya dalam sumbangsuhnya membangun peradaban dunia hingga kini. Kemuliaan yang telah dicontohkan beliau menjadi simbol atau kode dari etika atau akhlak yang mesti dijadikan tauladan bagi siapa saja terlebih bagi umat Islam yang mau berhasil dalam kehidupan secara umum atau dalam berniaga. Sifat yang melekat itu menjadikan keberhasilan yang tiadataranya bagi kemasyhuran Islam di kemudian hari yang berimbas pada

---

<sup>43</sup> Sudarsono, *Etika Islam tentang Kenakalan Remaja*, (Jakarta: Bina Aksara, 1989), hal. 41

kehidupan ekonomi. Sifat yang melekat itu dijadikan kode etik bagi umat Islam dan diterapkan dalam hal jual beli.

Adapun sifat dan perilaku itu dapat disebutkan secara ringkas diantaranya yaitu:

1. Jujur dalam Takaran

Diantara nilai transaksi yang terpenting adalah nilai kejujuran. Ia merupakan puncak moralitas iman dan karakteristik yang paling menonjol dari orang-orang beriman.<sup>44</sup> Jujur dalam takaran (*quantity*) sangat penting untuk diperlihatkan karena Allah sendiri mengatakan dalam Al Quran dalam surat al mtafifin “celakalah bagi orang yang curang. Apabila mereka menyukat dari orang lain (untuk dirinya), dipenuhinya sukatananya, tetapi apabila mereka menyukat untuk orang lain atau menimbang untuk orang lain dikurangnya.<sup>45</sup>

Bahkan kejujuran merupakan karakteristik para nabi. Tanpa kejujuran kehidupan agama tidak akan berdiri tegak dan kehidupan didunia tidak akan berjalan baik. Sebaliknya kebohongan adalah pangkal cabang dari kemunafikan dan ciri orang-orang yang munafik. Diantara yang mengutamakan kejujuran adalah amanat dan nasihat. Maksudnya menyukai kebaikan dan manfaat bagi orang lain sebagaimana ia menyukainya untuk

---

<sup>44</sup> Yusuf Qardawi, *Peran Nilai Nilai dan Moral*, (Jakarta: Robbani Press, 2001), hal. 300

<sup>45</sup> Djakfar, *Etika Bisnis Menangkap Spirit Ajaran Langit Dan Pesan Ajaran Bumi*, (Jakarta: Penebar Plus Inprint, 2013), hal. 36

dirinya sendiri dan menjelaskan kepada mereka cacat-cacat tersembunyi pada barang yang ia ketahui.

Suatu perdagangan dianggap sah atau boleh dilakukan apabila didasarkan pada prinsip suka sama suka. Perdagangan yang mengandung unsur ketidak jujuran, penipuan, pemaksaan, seperti menimbun barang dengan mengorbankan kepentingan orang lain, menyembunyikan informasi untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar, mengurangi timbangan, menyembunyikan cacat barang dagangan dan lain sebagainya, hukumnya haram. Maka dari itu kejujuran sangatlah penting dalam hal perdagangan atau perniagaan baik dari penjual/produsen maupun dari pembeli/konsumen.

## 2. Menjual barang yang baik mutunya (*Quality*)

Salah satu cacat etis dalam perdagangan adalah tidak transparan dalam hal mutu, yang berarti mengabaikan tanggung jawab moral dalam dunia bisnis.<sup>46</sup> Padahal tanggung jawab yang diharapkan adalah keseimbangan (*balance*) antara memperoleh keuntungan dan memenuhi norma-norma dasar masyarakat. Menyembunyikan mutu sama dengan berbuat curang dan bohong. Lebih jauh mengejar keuntungan dengan menyembunyikan mutu, indentik dengan bersikap tidak adil. Bahkan secara tidak langsung telah mengadakan penindasan terhadap pembeli. Penindasan merupakan aspek negatif bagi keadilan, yang sangat bertentangan dengan ajaran agama Islam. Penindasan merupakan sebuah kezaliman. Karena

---

<sup>46</sup> Djakfar, *Etika Bisnis...*, hal. 36

kezaliman sesungguhnya orang-orang yang berbuat zalim tidak akan pernah mendapatkan keuntungan. Sikap semacam itu antara lain yang dapat menghilangkan sumber keberkahan, karena merugikan atau menipu orang lain yang didalamnya terjadi eksploitasi hak-hak yang tidak dibenarkan dalam ajaran Islam.

Perusahaan harus menginformasikan fakta kepada pasarnya. Produk yang dibuat dan dipasarkan harus benar-benar mencerminkan produk yang sesuai dengan fakta, tidak terdapat unsur manipulasi. Kualitas barang/produk yaitu tingkat baik buruknya atau taraf dari suatu produk. Kualitas produk adalah sejumlah atribut atau sifat yang dideskripsikan di dalam produk dan yang digunakan untuk memenuhi harapan-harapan pelanggan. Kualitas produk merupakan hal yang penting yang harus diusahakan oleh setiap pedagang jika ingin barang yang dihasilkan dapat tau mampu bersaing di pasar untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.<sup>47</sup>

### 3. Dilarang menggunakan sumpah (*Al Qosn*)

Dalam Islam sumpah palsu tidaklah dibenarkan, apalagi dengan tujuan supaya barang yang dijual cepat laku. Seringkali ditemukan dalam kehidupan sehari hari, terutama dikalangan pedagang kelas bawah, mereka terlalu mudah menggunakan sumpah dengan maksud untuk meyakinkan

---

<sup>47</sup> Nirma Kurriawati, "Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kepuasan dan Dampaknya Terhadap Loyalitas Konsumen", *Jurnal Trunojoyo*, Vol.1, No.1, 2015, hal. 48

pembeli bahwa barang dagangannya benar-benar berkualitas dengan harapan agar orang terdorong atau tertarik untuk membelinya.

Bersumpah dalam Islam merupakan perbuatan yang termasuk tidaklah dibenarkan karena menghilangkan keberkahan. Menurut Anton Amdam pebisnis yang biasa menggunakan sumpah, membenarkan kebenaran atas sesuatu barang yang dijual dengan berkata ini dan berkata itu untuk melariskan barang dagangannya maka akan berakibat pada pedagang itu sendiri dan mengurangi kepercayaan pembeli jika pembeli mengetahui bahwa barang yang dijual tidak sesuai dengan sumpah yang menyertainya.<sup>48</sup>

#### 4. Longgar dan Bermurah hati (*tashamuh dan tarahun*)

Aktivitas transaksi perdagangan dan bisnis bisa terjadi kontak antara penjual dan pembeli. Pelayanan prima dari penyedia barang dan jasa akan memberikan kepuasan terhadap konsumennya. Seorang penjual diharapkan bersikap ramah, senyum dan bermurah hati kepada setiap pembeli. Dengan sikap ini seorang penjual diharapkan akan mendapatkan berkah dalam penjualan dan akan diminati oleh pembeli.<sup>49</sup>

#### 5. Membangun hubungan baik (*interrelation ship/silat al-rahym*) antar kolega.

Islam menekankan hubungan konstruktif dengan siapa pun, termasuk antar sesama pelaku dalam bisnis. Islam tidak menghendaki

---

<sup>48</sup> Anton Ramdan, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Bee Media Indonesi, 2013), hal. 9

<sup>49</sup> Djakfar, *Etika Bisnis...*, hal. 34

dominasi pelaku yang satu di atas yang lain, baik dalam bentuk monopoli, oligopoli maupun bentuk lain yang mencerminkan rasa keadilan atau pemerataan pendapatan. Manusia diberi keleluasaan dalam mengendalikan kehidupannya, namun demikian tetap tidak bisa diabaikan bahwa dalam pengambilannya, namun demikian tetap tidak bisa diabaikan bahwa dalam pengambilan keputusan dan langkah yang ditempuh dalam aktivitas kehidupan manusia harus memilih perilaku etis maupun tidak etis yang akan dijalankan.<sup>50</sup>

Dengan demikian, dengan memahami filosofi bisnis orang Jepang bahwasannya yang penting antara penjual dan pembeli tidaklah hanya mengejar keuntungan materi semata, namun di balik itu ada nilai kebersamaan untuk saling menjaga jalinan kerjasama yang terbangun lewat silaturahmi. Dengan silaturahmi tersebut menurut ajaran Islam akan diraih hikmah yang dijanjikan yakni akan diluaskan rezeki dan dipanjangkan umurnya bagi siapapun yang melakukannya. Dengan demikian, umur sebuah bisnis akan semakin panjang, dalam artian akan terus bertahan dan berkembang sesuai dengan yang diharapkan oleh semua orang.

Dalam kaitan dengan bisnis, makna dimudahkan rezeki dan dipanjangkan umur bisa berarti bahwa bagi pelaku bisnis yang sering

---

<sup>50</sup> Muhammad, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2004), hal. 56

melakukan silaturahmi (*interrelationship*) akan berkembang usaha bisnis yang dilakukan. Karena bisa jadi dengan melakukan silaturahmi yang dilakukan tersebut akan kian luas jaringan yang bisa dibangun dan semakin banyak pula informasi yang dapat diserap, serta dukungan yang diperoleh dari berbagai kalangan. Sehingga dengan demikian umur sebuah bisnis tersebut akan semakin panjang, dalam artian akan terus bertahan dan berkembang sesuai dengan yang diharapkan oleh semua orang.

#### 6. Tertib Administrasi

Praktik pinjam meminjam sering terjadi dalam kegiatan bisnis maupun perdagangan. Al-Qur'an mengajarkan dalam komunikasi bisnis perlu dilakukan kelonggaran waktu kepada pihak yang berkepentingan untuk membayar hutang. Akan tetapi administrasi hutang piutang tersebut tetap dilaksanakan dengan tertib agar manusia terhindar dari kesalahan yang mungkin terjadi. Orang yang berhutang hendaklah mendiktekan kepada juru tulis mengenai utang yang diakuinya itu, berapa besarnya, apa syaratnya, dan temponya. Hal ini karena dikhawatirkan terjadinya kecurungan terhadap yang berhutang kalau pemberi hutang yang mendiktekannya, dengan menambah nilai utangnya, atau memperpendek temponya, atau menyebutkan beberapa syarat tertentu untuk kepentingan dirinya. Orang yang berhutang itu dalam posisi lemah yang kadang-kadang tidak berani menyatakan ketidaksetujuannya karena ingin mendapatkan harta yang diperlukannya, sehingga ia dicurangi.

## 7. Menetapkan Harga Dengan Transparan

Harga yang tidak transparan bisa mengandung penipuan. Untuk itu menetapkan harga dengan terbuka dan wajar sangat dihormati dalam Islam agar tidak terjerumus dalam riba. Kendati dalam dunia bisnis tetap ingin memperoleh keuntungan, namun hak pembeli harus tetap dihormati.<sup>51</sup>

Menurut Yusuf Qordowi Diantar beragam penipuan adalah manipulasi terhadap pembeli yang kurang pengalaman yang tidak memiliki pengetahuan tentang pasar dan harga barang-barang dan dimanfaatkan kelalaiannya dan kebaikan hatinya untuk menjual kepadanya dengan harga yang lebih mahal dari harga aslinya. Maka perbuatan ini merupakan perbuatan keji yang haram dilakukan.<sup>52</sup>

Seorang penjual harus bersikap toleran terhadap kepentingan pembeli, terlepas apakah ia sebagai konsumen tetap maupun bebas, karena sikap toleran itu bisa mendatangkan rahmat dari Allah SWT. Sebagaimana sabda Rasulullah SAW dalam sebuah haditsnya yang berisi tentang “bahwa Allah telah memberi rahmat kepada seseorang yang bersikap toleran ketika membeli, menjual, dan menagih hutang. Selain poin-poin yang secara langsung mengatur sistem etikannya, sebenarnya rukun dan syarat yang melekat pada sistem jual beli adalah bagian dari norma yang mengatur

---

<sup>51</sup> Djakfar, *Etika Bisnis...*, hal. 40

<sup>52</sup> Yusuf Qardhowi, *Peran Nilai Nilai...*, hal. 301

secara langsung untuk dapat memberikan ikatan dan jaminan akan transaksi yang dilakukan dapat memberikan kepastian keamanan dan kenyamanan bagi merka yang melakukan transaksi.

## **F. Penelitian Terdahulu**

Hulaimi dalam penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan bagaimana etika bisnis Islam yang diterapkan dan dampaknya terhadap kesejahteraan pedagang sapi di Kecamatan Masbagik, Kabupaten Lombok Timur, menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian lapangan. Hasil penelitian menemukan bahwa dari kajian terhadap etika bisnis Islam yang diterapkan oleh pedagang sapi di Kecamatan Masbagik belum sepenuhnya menerapkan etika bisnis Islam, sedangkan dari kajian dampak etika bisnis Islam terhadap kesejahteraan, tidak semua pedagang sapi yang ada di Kecamatan masbagik Kabupaten Lombok Timur mendapatkan kesejahteraan yang Islami karena belum memenuhi kebutuhan dharuriyatnya (sholat dan haji). Sebagian lagi sudah mendapatkan kehidupan yang baik, karena sudah dapat memenuhi kebutuhan dharuriyatnya. Mereka telah mengatakan berbahagia, karena telah bersyukur atas rizqi yang diterimanya.<sup>53</sup> Persamaan penelitian adalah metode yang digunakan berupa pendekatan kualitatif deskriptif. Perbedaan yang ada

---

<sup>53</sup> Ahmad Hulaimi, dkk, "*Etika Bisnis Islam dan Dampaknya Terhadap Kesejahteraan Pedagang Sapi di Kecamatan Masbagik Kabupaten Lombok Timur*", (Iqtishadia, Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, Volume 3, Nomor 2, Desember 2016), <http://ejournal.iainmadura.ac.id/index.php/iqtishadia/article/download/108/836>, diakses pada Tanggal 18 Febuari 2021 pukul 21.58 WIB.

dalam penelitian tersebut adalah variabel penelitian, partisipan obyek penelitian, dan tempat penelitian.

Yenni Samri Juliati Nasution, bertujuan untuk mengetahui mekanisme pasar dan perkembangan pasar dalam perspektif ekonomi Islam. Metode yang digunakan adalah dengan menggunakan teori-teori tentang mekanisme pasar baik dari perspektif konvensional maupun dengan perspektif ekonomi Islam. Dengan menggunakan kajian teori-teori penelitian ini hanya sebatas menggunakan teori bukan menggunakan teori penerapan di lapangan. Hasil penelitian meliputi konsep Islam menegaskan bahwa pasar harus berdiri di atas prinsip persaingan bebas (*perfect competition*), namun demikian bukan berarti kebebasan tersebut berlaku mutlak, akan tetapi kebebasan dengan frame aturan syariah, dan konsep yang menentukan bahwa pasar Islami harus bisa menjamin adanya kebebasan masuk atau keluarnya sebuah komoditas di pasar. Agar pasar dapat berperan dengan normal (alamiah) dan terjamin keberlangsungannya, dimana struktur dan mekanisme pasar dapat terhindar dari perilaku-perilaku negatif para pelaku pasar, maka ajaran Islam juga menawarkan aturan moral berbasis syariah yang melindungi setiap kepentingan pelaku pasar.<sup>54</sup> Berdasarkan dari hasil pengamatan bahwa persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang pasar dalam perspektif ekonomi Islam tetapi

---

<sup>54</sup> Yenni Samri Juliati, "Mekanisme Pasar Dalam Prespektif Ekonomi Islam", (Jurnal At-Tawassut, Volume III, Nomer I, 2018), <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/tawassuth/article/download/1695/1358>, diakses pada Tanggal 21 Februari 2021 pukul. 22.33 WIB.

perbedaannya terletak pada fokus penelitiannya yang tidak sama, dimana penelitian Yenni Samri Juliati Nasution cenderung menggunakan dua perspektif yaitu dari segi perspektif konvensional dan perspektif ekonomi syariah.

Dewi Maharani dalam penelitian yang bertujuan untuk mengetahui apakah wirausahawan di Kecamatan Medan Marelan telah menerapkan kejujuran dan tanggung jawab dalam penerapan etika bisnis syariah dalam kegiatan bisnisnya, wirausaha muslim menjalankan usahanya sesuai syari'at Islam, menggunakan metode observasi dan wawancara langsung dalam penelitiannya. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif yang mana peneliti terlibat langsung secara aktif menemui, mengamati, serta mewawancarai responden atau partisipan guna mengungkap kejujuran dan tanggung jawab dalam etika bisnis berbasis syariah pada wirausaha muslim yang ada di Kecamatan Medan Marelan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa wirausaha muslim semuanya berjalan sesuai dengan etika bisnis syariah yaitu menjalankan kejujuran dalam usahanya. Menjadi seorang wirausahawan muslim juga memiliki tanggung jawab kepada orang lain, mereka menjalankan usahanya dengan dilandasi sikap jujur dan tidak melakukan mal praktek dalam kegiatan bisnisnya.<sup>55</sup> Persamaan penelitian adalah metode penelitian kualitatif dengan analisis deskriptif melalui wawancara. Perbedaan

---

<sup>55</sup>Dewi Maharani, "Penerapan Kejujuran dan Tanggungjawab dalam Etika Bisnis Syariah pada Wirausaha Muslim di Kecamatan Medan Marelan", (Intiqad, Jurnal Agama dan Pendidikan Islam, Vol. 9, No. 1, 2017), <http://jurnal.unsu.ac.id/index.php/intiqad/article/download/1079/1018>, diakses pada Tanggal 18 Febuari 2021 pukul. 22.55 WIB.

penelitian ini terletak pada partisipan obyek peneliti, serta aspek variabel yang digunakan dalam penelitian.

Rosani Siregar, bertujuan untuk perilaku atau etika para pengusaha muslim dalam melayani konsumen ketika menjalankan usaha sehari-hari, sistem pelayanan berdagang para pengusaha muslim terhadap konsumen. Metode yang digunakan teknik wawancara, melakukan observasi. Hasil dari penelitian menunjukkan pedagang boleh melakukan sistem hutang piutang dengan konsumen untuk memasarkan barangnya. Hutang piutang yang dilakukan tidak boleh mengandung unsur riba. Konsumen tidak boleh melalaikan pembayaran hutangnya kepada pedagang, supaya tidak terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak. Dalam menentukan harga dagangannya, pedagang harus memberikan harga yang sesuai harga pasar kepada setiap konsumen. Pedagang harus memberikan hak *khiyar* bagi konsumen, sesuai aturan *khiyar* dalam hukum Islam. Apabila telah demikian etika para pengusaha dalam melayani pelanggan, maka para konsumen akan berbelanja dan meningkatkan daya beli di toko-toko pedagang muslim.<sup>56</sup> Persamaan penelitian adalah sama-sama meneliti tentang etika bisnis yang dilakukan pedagang dalam sehari-hari. Perbedaan penelitian Rosnani Siregar dengan penulis adalah Penelitian Rosani Siregar

---

<sup>56</sup>Rosani Siregar, "Etika Bisnis Pengusaha Muslim Terhadap Pelayanan Konsumen Dalam Meningkatkan Daya Beli Masyarakat (Studi Kasus Pedagang Pusat Pasar Kota Padangsidempuan)", (Jurnal Tazkir Vol. 01, No. 2, 2015), <http://jurnal.iain-padangsidempuan.ac.id/index.php/TZ/article/viewFile/364/342>, diakses pada Tanggal 18 Februari 2021 pukul. 23.11 WIB.

cenderung lebih fokus kepada pelayanan konsumen pada pelaku bisnis sedangkan pada penelitian penulis lebih kepada etika jual beli.

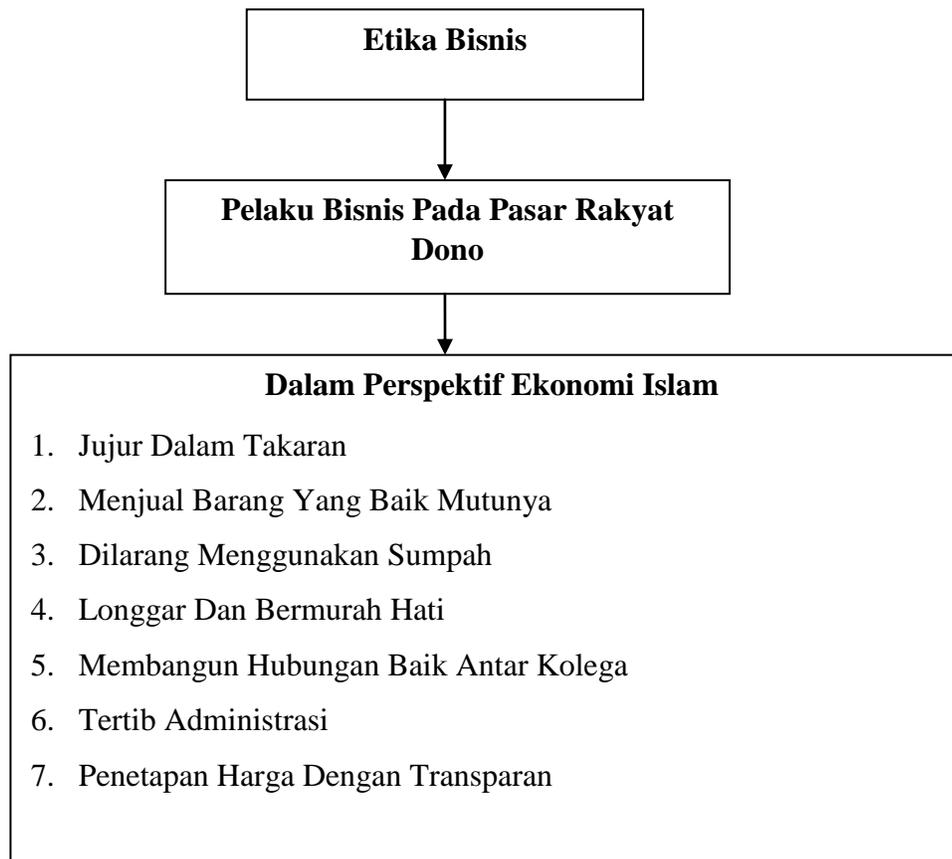
Rahmawati dan Kamisnawarti, bertujuan untuk mengetahui sistem perdagangan pada pusat niaga Desa Belawa dan mengetahui peran pusat niaga Desa Belawa Kec. Malangke dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Metode yang digunakan adalah *Field research* dan *library research*. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa penjual yang ada di pasar Belawa Baru sudah melaksanakan perdagangan dengan baik, baik dilihat dari segi kualitas barang, ditinjau dari rukun dan syarat jual beli serta ijab kabul antara penjual dan pembeli dan dari segi ukuran timbangan maupun aqad yang telah diterapkan oleh ajaran Islam sudah dijalankan oleh pedagang. Peran pusat niaga Mangkale dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat sangatlah penting karena pelaksanaan pengembangan pusat niaga Mangkale adalah menciptakan kesejahteraan masyarakat, salah satu upaya dalam mencapai hal tersebut dengan mengembangkati pusat niaga Mangkale yang mulai tidak layak digunakan sampai layak digunakan karena pengembangan adalah awal dari pemberdayaan sarana fasilitas pemerintah dan masyarakat.<sup>57</sup> Persamaan penelitian adalah sama-sama penelitian kualitatif dan metode yang digunakan yaitu *Field*

---

<sup>57</sup> Rahmawati, Kamisnawati, *Sistem Perdagangan Dalam Perspektif Ekonomi Islam Pada Pusat Niaga Desa Belawa Baru Kec. Malangke*, (Jurnal Muamalah, Vol. V, No. 2, 2015), <http://ejournal.iainpalopo.ac.id/index.php/muamalah/article/download/684/527>, diakses pada Tanggal 21 Februari 2021 Pukul 23.26 WIB.

*research* dan *library research*. Perbedaan penelitian adalah pada variabel yang digunakan dan tempat penelitian.

### G. Kerangka Berpikir



yang mempunyai nilai yang sama secara sukarela dimana didalam Islam terdapat etika yang harus dilakukan oleh para pedagang dan pembeli dalam melaksanakan kegiatan jual beli, dalam kegiatan jual beli selalu dikaitkan dengan pasar rakyat, karena pasar rakyat sendiri tempat bertemunya penjual dan

pembeli dimana mengandung tempat permintaan dan penawaran yang saling bertemu dan membentuk harga, kegiatan tersebut termasuk dalam perekonomian. Dengan adanya ekonomi Islam yang mana tujuan utamanya mewujudkan keadilan dan kesejahteraan secara merata, ekonomi dalam kacamata Islam suatu tuntutan kehidupan sekaligus anjuran yang memiliki dimensi ibadah yang teraplikasi dalam etika dan moral Islam.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang sesuatu fenomena didalam suatu masyarakat. Tanpa menggunakan proses pengukuran dan perhitungan.<sup>58</sup>

Metode penelitian kualitatif dilakukan secara intensif, peneliti ikut berpartisipasi lama dilapangan, mencatat secara hati-hati apa yang terjadi, melakukan analisis *reflektif* terhadap berbagai dokumen yang ditemukan dilapangan, dan membuat laporan penelitian secara mendetail. Dalam menyusun penelitian diperlukan sebuah rancangan penelitian. Yang mana rancangan penelitian adalah rencana dan struktur penyelidikan yang disusun sedemikian rupa sehingga peneliti akan memperoleh jawaban untuk penelitian-penelitiannya, yang berisi:

#### 1. Pendekatan penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Yakni prosedur penelitian menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis

---

<sup>58</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hal. 87

atau lisan yang didapat dari orang-orang atau perilaku yang diamati.<sup>59</sup> Dengan penelitian menggunakan pendekatan kualitatif ini, peneliti akan membuat deskripsi gambaran objek yang diteliti secara sistematis, baik mengenai fakta, sifat, serta hal lain yang terkait dengan tema penelitian yang diangkat. Dalam hal ini peneliti akan menggali data dan mencari informasi terkait etika jual beli yang berlangsung di pasar rakyat Dono Desa Dono Kecamatan Sendang Kabupaten Tulungagung.

## 2. Jenis penelitian

Penelitian ini termasuk kedalam penelitian studi kasus, yakni penelitian yang dilakukan secara intensif, terinci, dan mendalam terhadap suatu organisasi, lembaga dan gejala tertentu. Studi kasus merupakan strategi yang lebih cocok bila pokok pertanyaan suatu penelitian berkenaan dengan “how” atau “why”, atau jika peneliti hanya memiliki sedikit peluang yang akan diselidiki, bila mana untuk mengontrol peristiwa-peristiwa yang akan diselidiki, dan bilamana fokus penelitiannya terletak pada fenomena kontemporer (masa kini) didalam konteks kehidupan yang nyata.

Produk penelitian kasus merupakan suatu generalisasi pola-pola kasus yang tipikal dari individu, kelompok, dan sebagainya. Sedangkan, ruang lingkupnya dapat mencakup segmen atau bagian tertentu atau mencakup keseluruhan siklus kehidupan dari individu, kelompok, dan

---

<sup>59</sup> Lexy J. Moelong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002), hal. 7

sebagainya, baik dengan penekanan terhadap faktor-faktor kasus tertentu maupun dengan meliputi keseluruhan faktor-faktor dan fenomena-fenomena.<sup>60</sup> Dari pemilihan jenis dan pendekatan penelitian tersebut, peneliti akan melakukan penelitian secara kualitatif dan selanjutnya dilanjutkan dengan deskripsi hasil dari penelitian. Hal karena tema penelitian yang diangkat “Etika Jual Beli Pada Pasar Rakyat Dono Kecamatan Sendang Kabupaten Tulungagung” ini akan cocok apabila menggunakan penelitian deskriptif kualitatif model jenis penelitian studi kasus.

## **B. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana peneliti mendapatkan informasi mengenai sesuatu yang ditelitinya. Adapun lokasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah di Pasar rakyat Dono Desa Dono Kecamatan Sendang Kabupaten Tulungagung, alasannya peneliti melakukan penelitian disini karena pasar rakyat Dono merupakan tempat berlangsungnya kegiatan ekonomi yaitu jual beli yang dilakukan antara pedagang dan pembeli masyarakat sekitar. Dimana penjual dan pembeli kurang memahami etika jual beli yang berakibat terjadinya kecurangan. Maka dari itu peneliti melakukan

---

<sup>60</sup> Andi Prastowo, *Memahami Metode-Metode Penelitian*, (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2011), hal. 127

penelitian di pasar rakyat Dono, sejauh mana pemahaman dan penerapan etika jual beli yang sesuai dengan ekonomi Islam.

### **C. Kehadiran Peneliti**

Untuk memperoleh data sebanyak mungkin dan mendalam selama kegiatan penelitian di lapangan dalam penelitian kualitatif peneliti sendiri merupakan alat pengumpul data utama sehingga kehadiran peneliti dilapangan mutlak diperlukan. Sejalan dengan pendapat ini selama pengumpulan data dari subjek penelitian di lapangan menempatkan diri sebagai instrumen sekaligus pengumpul data yang mendukung pengumpulan data dari sumber-sumber yang ada di lapangan. Serta kehadiran peneliti dalam penelitian ini, juga bertugas sebagai pengamat artinya dalam proses pengumpulan data peneliti juga mengadakan pengamatan dan mendengarkan secermat mungkin.<sup>61</sup>

### **D. Data dan Sumber Data**

Data merupakan keterangan mengenai suatu keadaan pada responden, sedangkan sumber data adalah subyek dimana data dapat diperoleh. Apabila dalam mengumpulkan data peneliti menggunakan kuesioner atau wawancara, maka sumber datanya adalah responden. Apabila dalam pengumpulan data peneliti menggunakan teknik observasi, maka sumber datanya bisa berupa benda, gerak atau proses sesuatu. Namun apabila peneliti menggunakan

---

<sup>61</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian...*, hal. 117

dokumentasi, maka sumber datanya berupa dokumen atau catatan. Pada penelitian ini data yang digunakan antara lain:

1. Data hasil wawancara. Teknik wawancara dilakukan guna untuk menggali dan mendapatkan informasi-informasi yang terkait dengan penerapan etika jual beli di pasar.
2. Data dari pengamatan. Data yang diperoleh dari pengamatan suatu obyek, dalam penelitian ini catatan pengamatan obyek penelitian dilakukan secara langsung karena belum adanya sumber tertulis kajian ini pada lembaga.
3. Dokumentasi. Pada saat melakukan penelitian penulis mengumpulkan dan mempelajari dokumen atau arsip-arsip khususnya tentang penerapan etika jual beli yang berlangsung di pasar.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan 2 sumber data yakni:

a) Sumber data primer

Data primer adalah data yang diambil dari sumber pertama yang ada di lapangan. Pada penelitian ini sumber data utamanya adalah hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti. Ada beberapa sumber data primer yakni: *Person*, yaitu sumberdata yang bisa memberikan data berupa jawaban lisan melalui wawancara atau dalam konteks penelitian ini disebut dengan informan. *Place*, yaitu sumber data yang diperoleh dari gambaran tentang situasi kondisi yang berlangsung berkaitan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian. *Paper*, yaitu sumber

data yang menyajikan tanda-tanda berupa huruf angka, gambar atau *symbol-symbol*.<sup>62</sup>

b) Sumber data sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung oleh peneliti dari sumber-sumber yang telah ada. Data ini biasanya diperoleh dari studi kepustakaan yaitu mempelajari, memahami buku-buku, artikel, jurnal ilmiah, literatur yang beda hubungannya dengan judul peneliti, serta tulisan cendekiawan yang ada hubungannya dengan obyek peneliti. Dalam hal ini sumber data sekundernya adalah penelitian terdahulu tentang penerapan etika jual beli dalam perspektif ekonomi Islam.

Adapun penetapan informan dilakukan secara *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu, pertimbangan tertentu ini misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan penelitian menjelajahi obyek/situasi sosial yang diteliti.<sup>63</sup> Teknik ini dilakukan untuk mengarahkan pengumpulan data sesuai dengan kebutuhan melalui penyeleksian dan penetapan informan yang benar serta dipercaya untuk menjadi sumber data. Dengan teknik ini akhirnya ditetapkan

---

<sup>62</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hal. 129

<sup>63</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hal. 300

sampel yang menjadi informan yaitu: Pedagang (Menggunakan takaran), Pembeli, dan Pengelola pasar.

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam rangka memperoleh data-data yang peneliti perlukan dalam penelitian ini, maka peneliti menggunakan beberapa metode pengumpulan data. Metode pengumpulan data merupakan cara yang dapat digunakan peneliti dalam mengumpulkan data. Supaya dalam penelitian diperoleh informasi atau data-data yang relevan dengan topik masalah yang hendak diteliti atau diangkat. Terdapat dual hal utama yang mempengaruhi kualitas data hasil penelitian yaitu, kualitas instrument penelitian dan kualitas pengumpulan data. Kualitas instrumen penelitian berkenaan dengan *validitas* dan *reliabilitas instrument* dan kualitas pengumpulan data berkenaan dengan ketepatan cara-cara yang digunakan untuk mengumpulkan data. Oleh karena itu, instrument yang telah teruji *validitas* dan *realibitas*-nya, belum tentu dapat menghasilkan data yang *valid* dan *reliable*, apabila instrument tersebut tidak digunakan secara tepat dalam pengumpulan datanya.

##### **1. Metode Observasi**

Observasi biasa diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan dengan sistematis atas fenomena yang diteliti. Dalam arti luas observasi tidak hanya terbatas kepada pengamatan yang dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung. Observasi yang dilakukan peneliti

menggunakan observasi partisipan dimana untuk memperoleh data yang lebih rinci dan lengkap dengan menggunakan pengamatan secara seksama dengan melibatkan diri pada situasi sosial yang diteliti. Peneliti terjun langsung kelapangan, mendatangi pasar rakyat Dono, guna memperoleh data yang kongkrit mengenai etika jual beli yang diharapkan dapat diketahui lebih jauh dan bagaimana etika jual beli diterapkan oleh pedagang dan pembeli di pasar rakyat Dono.

## 2. Metode Wawancara Mendalam

wawancara mendalam merupakan penggalian data secara mendalam terhadap satu topik dengan pertanyaan terbuka. Wawancara juga dilakukan dengan bertanya kepada informan seputar permasalahan yang ada secara lebih mendalam. Dalam hal ini yang digunakan merupakan wawancara jenis *indepth interview*. Dalam penelitian kualitatif, *indepth interview* biasanya dilakukan secara tidak terstruktur. Namun demikian peneliti boleh melakukan wawancara untuk penelitian kualitatif secara terstruktur. Berbeda dengan penelitian kuantitatif, penelitian kualitatif cenderung mengutamakan pertanyaan terbuka. Menghindari pertanyaan yang jawabannya ya atau tidak, senang atau tidak senang dan juga jawaban singkat lainnya yang mencerminkan pertanyaan tertutup.<sup>64</sup> *Interview* (wawancara) juga merupakan bentuk komunikasi verbal, jadi semacam percakapan yang

---

<sup>64</sup> Tohin, *Metodologi Penelitian Kualitatif dalam Pendidikan dan Bimbingan Konseling*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2012), hal. 63

bertujuan memperoleh informasi. Wawancara dapat dilakukan secara terstruktur maupun tidak terstruktur, dan dapat dilakukan melalui tatap muka (*face to face*) maupun menggunakan telepon.

Wawancara merupakan percakapan yang dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara (*Interviewe*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.<sup>65</sup> Teknik wawancara terbuka yang dilakukan peneliti dengan pedagang, pembeli dan pegawai pasar yaitu menggunakan percakapan langsung dan mengajukan sejumlah pertanyaan kepada informan (pedagang, pembeli, dan pegawai pasar) dengan menggunakan bahasa yang mudah mereka pahami. Maksud diadakanya wawancara tersebut yaitu peneliti bisa mendapatkan data atau informasi dari subyek yaitu tentang etika atau perilaku jual beli yang berada di pasar rakyat Dono.

Wawancara yang dilakukan di pasar rakyat Dono ini tidak semua pedagang tetapi diklasifikasikan pada pedagang yang kegiatan jual belinya menggunakan takaran /timbangan seperti pedagang buah, sayur, ayam potong dan lain-lain. Terdapat 6 pedagang yaitu: Nur Yati (pedagang ayam potong), Sanah (pedagang sayur), Aris (pedagang buah), Atim (pedagang sembako), Eli (pedagang ikan), Wasingah (pedagang ayam potong). Sedangkan untuk pembeli diambil dari konsumen dari pedagang diatas, terdapat 6 orang pembeli yaitu: Susi, Yuni, Wiwit, Marni, Rubingah, Endah.

---

<sup>65</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian...*, hal. 135

Untuk mengetahui informasi tentang pasar rakyat Dono peneliti mewawancarai salah satu pengelola pasar yaitu Abdul Gofur. Metode ini digunakan untuk mendapatkan hal yang berhubungan dengan pemahaman etika dalam jual beli dan penerapannya di pasar rakyat dono dalam perspektif ekonomi Islam.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen yang artinya adalah barang-barang tertulis. Didalam melaksanakan metode dokumentasi, peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya. Jadi yang dimaksud metode dokumentasi adalah cara memperoleh, mengumpulkan data-data melalui tulisan-tulisan atau bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah-masalah naupun variabel penelitian. Dokumentasi dalam penelitian digunakan sebagai sumber data yang dapat dimanfaatkan untuk menafsirkan bahkan untuk meramal.

Kajian dokumentasi juga merupakan sarana pembantu peneliti dalam mengumpulkan data tau informasi dengan cara membaca surat-surat, pengumuman, *ikhtisar* rapat, pernyataan tertulis, kebijakan tertentu dengan bahan-bahan tertulis lainnya. Metode pencarian data ini sangat bermanfaat karena dapat dilakukan dengan tanpa mengganggu objek atau suasana penelitian.

## F. Teknik Analisis Data

Analisis data pada hakikatnya adalah pemberitahuan peneliti kepada pembaca tentang apa saja yang hendak dilakukan terhadap data yang sedang dan telah dikumpulkan, sebagai cara nantinya bisa memudahkan peneliti dalam memberikan penjelasan dan interpretasi dari *responden* atau menarik kesimpulan.<sup>66</sup> Analisis data disebut juga pengolahan dan penafsiran data. Analisis data merupakan upaya mencari dan menata secara sistematis catatan hasil observasi, wawancara dan lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikan sebagai temuan bagi orang lain. Sedangkan untuk meningkatkan pemahaman tersebut perlu dilanjutkan dengan berupaya mencari makna. Sifat analisis dalam penelitian kualitatif adalah penguraian apa adanya fenomena yang terjadi (*deskriptif*) disertai penafsiran terhadap arti yang terkandung dibalik yang tampak (*interpretif*).

Menurut Milles dan Huberman analisis data terdiri dari empat alur yaitu sebagai berikut:<sup>67</sup>

### a. Pengumpulan data

merupakan kegiatan pengumpulan informasi dimana peneliti mencatat dan memahami isi dari semua data secara objektif dan apadanya sesuai dengan hasil wawancara, observasi, dokumentasi dilapangan.

---

<sup>66</sup> Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial: Format 2 Kuantitatif dan Kualitatif*, (Surabaya: Airlangga University Press, 2005), hal. 80

<sup>67</sup> Sugiyono, *Memahami Penelitian Kuantitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hal. 89

b. Kondensasi data

Dalam kondensasi data, merujuk pada proses pemilihan (*selecting*), pengerucutan (*focusing*), penyederhanaan (*simplifying*), peringkasan (*abstracing*), dan transformasi data (*transforming*).<sup>68</sup>

1. Pemilihan (*selecting*)

Menentukan dimensi-dimensi mana yang penting, hubungan-hubungan mana yang mungkin lebih bermakna, dan sebagai konsekuensinya, informasi apa yang dapat dikumpulkan dan dianalisa. Pada tahap ini, pertama memberikan tanda pada setiap data transkrip wawancara. Selanjutnya peneliti melakukan pemilihan data yang berhasil dikumpulkan melalui tiga tahap wawancara. Pemilihan data dilakukan tentang etika jual beli yang ditemukan terkait penelitian yang berjudul “Etika Jual Beli Pada Pasar Rakyat Dono Kecamatan Sendang Kabupaten Tulungagung Dalam Perspektif Ekonomi Islam”. Setiap data yang berhubungan dengan etika jual beli dipertahankan dan digunakan untuk mendukung hasil penelitian.

2. Pengerucutan (*Focusing*)

Menyatakan bahwa memfokuskan data merupakan bentuk pra analisis. Pada tahap ini, peneliti memfokuskan data sesuai dengan masing-masing rumusan masalah dalam penelitian etika jual beli di

---

<sup>68</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2015), hal. 338

pasar rakyat Dono. Tahap ini merupakan kelanjutan dan tahap seleksi data, peneliti hanya membatasi data yang berdasarkan rumusan masalah. Data yang tidak berhubungan dengan rumusan masalah dan akan digunakan digunakan sebagai data penelitian disingkirkan. Kemudian peneliti melanjutkan analisis data ke tahap *abstacing*.

### 3. Peringkasan (*Abstracing*)

Abtraksi merupakan usaha membuat rangkuman yang inti, proses, dan pernyataan-pernyataan yang perlu dijaga sehingga tetap berada di dalamnya. Pada tahap ini, data yang telah terkumpul hingga ke tahap *focusing* akan dievaluasi oleh peneliti, jika data yang menunjukkan tentang etika jual beli sudah dirasakan baik dan jumlah data sudah cukup, maka data tersebut digunakan untuk menjawab masalah yang diteliti. Peneliti baru melanjutkan ke tahap berikutnya setelah peneliti merasa yakin bahwa tahap ini sudah selesai dan tidak ada data yang keliru, setelah itu peneliti melanjutkan ketahap selanjutnya yaitu tahap *transforming*.

### 4. Transformasi data (*Transforming*)

Dalam tahap ini data selanjutnya disederhanakan dan ditransformasikan dalam berbagai cara, yaitu melalui seleksi yang ketat, melalui ringkasan uraian singkat, menggolongkan data dalam satu pola yang lebih luas dan sebagainya. Hal ini dilakukan dengan hati-hati dan

cermat pada setiap data yang berhasil dikumpulkan dari setiap informan.

Tahap ini merupakan tahap terakhir dalam melakukan kondensasi data.

c. Penyajian data

Pada tahap ini peneliti banyak terlibat dalam penyajian atau penampilan dari data yang dikumpulkan dan dianalisis sebelumnya. Di tahap ini peneliti berusaha menyusun data yang relevan sehingga menjadi informasi yang dapat disimpulkan dan memiliki makna tertentu. Data dalam penelitian ini berwujud kata-kata, kalimat-kalimat, atau paragraf-paragraf. Data disusun dalam suatu pola hubungan sehingga semakin mudah dipahami. Dalam hal ini peneliti memfokuskan pada data yang diperoleh dari penjual, pembeli dan pengelola pasar rakyat Dono sesuai dengan teknik pengumpulan data, baik data wawancara, observasi, maupun dokumen yang diperoleh dari lapangan.

d. Penarikan kesimpulan

Langkah selanjutnya merupakan tahap penarikan kesimpulan berdasarkan temuan dan melakukan verifikasi data. Seperti yang dijelaskan diatas bahwa kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila ditemukan bukti-bukti yang mendukung tahap pengumpulan data berikutnya. Proses untuk mendapatkan bukti-bukti inilah yang disebut verifikasi data.<sup>69</sup> Dalam hal ini peneliti menyimpulkan hasil

---

<sup>69</sup> Ahmad Tanzeh dan Suyitno, *Dasar-Dasar Pemikiran, Cetakan Pertama*, (Surabaya: Elkaf, 2006), hal. 231

penelitian yang sesuai dengan rumusan masalah yang telah dirumuskan. Dimana kegiatan analisis pada tahap ini adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Analisis yang dilakukan setelah pengumpulan data digunakan untuk menarik kesimpulan, sehingga dapat menemukan pola tentang peristiwa yang terjadi, yakni yang berkaitan dengan etika jual beli yang dilakukan penjual dan pembeli di pasar rakyat Dono.

#### **G. Pengecekan Keabsahan Temuan**

Penelitian dengan pendekatan kualitatif seorang peneliti harus berusaha memperoleh data sebanyak mungkin, hal ini dilakukan supaya data yang diperoleh lebih valid dan dapat dipertanggung jawabkan akan kebenarannya. Dalam penelitian kualitatif penulis sendiri atau dengan bantuan orang lain merupakan alat pengumpul data yang utama. Sejalan dengan pandangan tersebut, maka seorang peneliti selama melakukan pengumpulan data dilapangan penulis berposisi sebagai instrumen sekaligus pengumpul data.

Peneliti dalam melakukan keabsahan data dengan melakukan beberapa teknik sebagai berikut:

1. Perpanjangan kehadiran peneliti. Upaya memperpanjang kehadiran dalam penelitian adalah salah satu mencari kebenaran dari sumber data yang diteliti. Maka dari itu, peneliti melakukan *crosscheck* data lebih lanjut untuk mencari validitasnya dan memperpanjang kehadiran ditempat penelitian untuk mendapatkan data yang valid.

2. Triangulasi. Triangulasi diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu.<sup>70</sup> Triangulasi sumber dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Teknik triangulasi dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik berbeda. Dalam penelitian ini peneliti mengecek kembali temuan yang didapat atau catatan-catatan ketika berada dilapangan yang diperoleh dengan cara membandingkan dengan berbagai sumber, metode dan teori. Triangulasi penelitian mencakup:
- a. Triangulasi dengan sumber dilakukan dengan membandingkan dan meninjau kembali data dan hasil pemerhatian dengan hasil wawancara, disini peneliti dalam melakukan pengujian kredibilitas data dengan cara melakukan pengecekan data yang telah diperoleh saat melakukan penelitian di pasar rakyat Dono melalui beberapa sumber data yang berbeda yaitu dari hasil pengamatan dan yang diperoleh dari pedagang, pembeli dan pengelola pasar dengan teknik yang sama.
  - b. Triangulasi dengan metode dilakukan dengan membandingkan data dan meninjau kembali informasi dari pengamatan dan wawancara, waktu sering mempengaruhi kredibilitas data maka dengan itu peneliti melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi, atau teknik lain tidak dalam sekali waktu melainkan dalam waktu atau situasi yang

---

<sup>70</sup> Rohmad Subagio, *Metode Penelitian Ekonomi Islam: Konsep dan Penerapan*, (Jakarta: Aim's Publishing Jakarta, 2017), hal. 209

berbeda semisal datang ketempat penelitian tidak hanya sekali tapi dilakukan beberapa kali sehingga dapat ditemukan kepastian datanya. sehingga peneliti dalam mengumpulkan data terkait etika jual beli tidak hanya datang sekali di pasar rakyat Dono melainkan beberapa kali guna memastikan data yang diperoleh sudah sesuai.

- c. Triangulasi dengan teori dilakukan dengan membandingkan data hasil pengamatan dan wawancara dengan teori-teori yang terkait. Disini peneliti melakukan pengecekan hasil data yang diperoleh dalam penelitian di pasar rakyat Dono yaitu para pedagang, pembeli dan juga petugas pasar dengan teori-teori yang digunakan tentang etika jual beli dalam perspektif ekonomi Islam sudah sesuai apa belum, sehingga data yang digunakan nanti sesuai pula dengan teori yang ada.

## **H. Tahap-tahap Penelitian**

Untuk memperoleh hasil-hasil yang akan di dapat dari penelitian ini, penulis memakai prosedur atau tahap-tahapan. Adapun tujuannya agar proses penelitian ini lebih terarah, terfokus serta tercapai hasil kevaliditan yang maksimal. Adapun tahapan-tahapan yang akan dijalankan yaitu:

1. Tahap Pra Lapangan
  - a. Menyusun rancangan penelitian

Dalam menyusun rancangan penelitian, peneliti memulai dari permasalahan yang akan diangkat dalam sebuah penelitian.

b. Memilih lokasi penelitian

Dalam memilih lokasi penelitian, peneliti berpijak pada rumusan masalah yang telah diangkat sehingga peneliti bisa memilih lokasi penelitian yang sesuai.

c. Mengurus perizinan

Dalam melakukan penelitian biasanya menyertakan surat izin dengan instansi terkait, sehingga nanti diharapkan tidak terkendala dengan perizinan mengenai penelitian yang akan dilakukan.

d. Memilih dan memanfaatkan informan

Informan yang akan diperlukan dalam mengumpulkan data dalam penelitian tentunya peneliti memerlukan informan atau orang yang benar-benar mengetahui dan memahami terkait dengan fokus penelitian.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

Pada tahapan ini mempersoalkan mengenai segala macam pekerjaan lapangan, antara lain yaitu:

- a. Tahap pengumpulan, dalam tahap ini peneliti memegang peranan yang sangat penting karena pada penelitian ini peran aktif dan juga kemampuan peneliti dalam mengumpulkan data sangat diperlukan. Tahap ini dilakukan dengan: observasi, *interview* atau wawancara mendalam, dan dokumentasi.
- b. Tahap analisis data merupakan proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya kedalam suatu pola, kategori dan satuan uraian

dasar. Pada tahap ini data yang diperoleh dari berbagai sumber yaitu pengamatan wawancara, catatan lapangan, dokumen, dan data lain yang mendukung dikumpulkan, diklasifikasikan, dan dianalisa.

- c. Tahap penulisan laporan merupakan akhir dari suatu penelitian. Sehingga dalam tahap ini peneliti memiliki pengaruh terhadap hasil penulisan yang baik serta akan menghasilkan kualitas yang baik pula terhadap penelitian.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Paparan Data**

##### **1. Deskripsi Objek Penelitian**

Pasar Rakyat Dono merupakan salah satu pusat kegiatan perekonomian masyarakat sekitar. Pedagang yang melakukan aktivitas perniagaannya di pasar rakyat Dono ini beragam, dari laki-laki, perempuan, tua, muda dapat ditemui di pasar ini, kebanyakan pedagang yang berada di pasar rakyat Dono ini adalah turun temurun dari orang tua yang lebih dulu berjualan kemudian diteruskan oleh anak-anaknya. Waktu operasionalnya yaitu pagi sampai siang, mereka melakukan perdagangan menjualnya ke konsumen langsung maupun membeli dari produsen atau penjual etek yang mengambil beberapa barang dagangannya yang berada di pasar ini.

Pasar rakyat dono merupakan pasar yang cukup banyak didatangi oleh masyarakat disekitar wilayah kecamatan Sendang. Masyarakat yang berdatangan bermacam-macam kebutuhannya mulai dari mencari bahan pokok untuk kebutuhan sehari-hari, mencari pakain atau bahkan hanya mencari jajanan pasar. Oleh karena itu banyak masyarakat yang datang dan untuk memenuhi kebutuhannya, maka perlu adanya sarana dan prasarana

yang mendukung di dalam pasar rakyat Dono. Demi kenyamanan dalam melakukan transaksi jual beli di pasar rakyat Dono menyediakan tempat untuk berdagang.

Selain tempat berdagang pasar rakyat Dono juga menyediakan fasilitas yang lainnya yaitu berupa toilet yang bisa digunakan oleh pedagang ataupun pembeli, kemudian juga ada tempat pembuangan sementara atau TPS ditujukan untuk menampung sementara, sampah yang ada di dalam pasar, tetapi pasar Dono belum mempunyai tempat untuk beribadah atau mushola, dan juga tempat parkir yang sangat minim atau kurang luas dan yang lainnya, meskipun begitu fasilitas tersebut sudah cukup baik, pasar dono juga terus berusaha untuk melengkapi fasilitas yang belum ada, sehingga membuat pedagang dan pembeli merasa nyaman. Dalam halnya aktivitas berdagang pemahaman dan penerapan etika dalam jual beli sangatlah penting, karena jika tidak atau kurang memahami dan menerapkan etika saat kegiatan jual beli akan riskan terjadinya kecurangan dan hal-hal yang menyimpang, sehingga dapat mengakibatkan kerugian diantara pelaku jual beli. Sehingga penelitian ini dilakukan guna mengetahui perilaku dan penerapan etika dalam jual beli yang sesuai ekonomi Islam di pasar rakyat Dono ini dimana pasar rakyat Dono merupakan salah satu pusat kegiatan perekonomian masyarakat sekitar wilayah pasar rakyat Dono.

## 2. Data Informan

Pedagang mempunyai peranan sangat penting dalam masyarakat untuk memperoleh pendapatan dan kebutuhan sehari-hari. Selain pedagang peran pembeli juga bisa mempengaruhi besar kecilnya pendapatan yang diterima oleh pedagang. Untuk itu keduanya dalam keadaan seimbang agar proses transaksi berjalan dengan lancar. Akan tetapi, dalam kegiatan dipasar tidak hanya melibatkan pedagang dan pembeli, melainkan juga adanya pengurus atau pengelola pasar agar kegiatan di pasar dapat berjalan dengan baik. Dalam penelitian ini peneliti mengambil 13 informan yang meliputi pengelola atau pengurus pasar dono, pedagang dan pembeli yaitu sebagai berikut:

**Tabel 4.1**

### **Jumlah Informan**

<b>No.</b>	<b>Informan</b>	<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Keterangan</b>
1	Abdul Gofur	Laki-laki	Pengelola Pasar
2	Nur Yati	Perempuan	Pedagang Ayam Potong
3	Sannah	Perempuan	Pedagang Sayur
4	Aris	Laki-laki	Pedagang Buah
5	Eli	Perempuan	Pedagang Ikan
6	Atim	Perempuan	Pedagang Sembako

7	Wasingah	Perempuan	Pedagang Ayam Potong
8	Susi	Perempuan	Pembeli
9	Yuni	Perempuan	Pembeli
10	Wiwit	Perempuan	Pembeli
11	Marni	Perempuan	Pembeli
12	Rubingah	Perempuan	Pembeli
13	Endah	Perempuan	Pembeli

Keterangan:

- a. Pengelola pasar: yang mana memiliki tugas bertanggung jawab pada seluruh kegiatan operasional pasar seperti pemungutan retribusi, pengurusan keamanan dll.
- b. Pedagang ayam potong: orang yang melakukan perdagangan atau memperjualbelikan barang berupa ayam potong guna memperoleh suatu keuntungan, transaksi yang digunakan yaitu metode transaksi secara tunai yang mana dilakukan secara langsung dan didalamnya terdapat proses tawar menawar.
- c. Pedagang sayur: orang yang melakukan perdagangan atau memperjualbelikan barang berupa sayur-sayuran guna memperoleh suatu keuntungan, transaksi yang digunakan yaitu metode transaksi secara

tunai yang mana dilakukan secara langsung dan didalamnya terdapat proses tawar menawar.

- d. Pedagang buah: orang yang melakukan perdagangan atau memperjualbelikan barang berupa buah-buahan guna memperoleh suatu keuntungan, transaksi yang digunakan yaitu metode transaksi secara tunai yang mana dilakukan secara langsung dan didalamnya terdapat proses tawar menawar.
- e. Pedagang ikan: orang yang melakukan perdagangan atau memperjualbelikan barang berupa ikan guna memperoleh suatu keuntungan, transaksi yang digunakan yaitu metode transaksi secara tunai yang mana dilakukan secara langsung dan didalamnya terdapat proses tawar menawar.
- f. Pedagang sembako: orang yang melakukan perdagangan atau memperjualbelikan barang seperti beras, minyak goreng, telur dll. Guna memperoleh suatu keuntungan, transaksi yang digunakan yaitu metode transaksi secara tunai yang mana dilakukan secara langsung dan didalamnya terdapat proses tawar menawar.
- g. Pembeli/konsumen: setiap orang yang mengonsumsi dan membeli barang dan atau jasa untuk memenuhi kepentingan dirinya sendiri maupun orang lain.

Kegiatan berniaga bisa terlaksana bila ada penjual dan juga pembeli, dimana penjual merupakan pihak yang mempunyai barang untuk ditawarkan

sementara pembeli pihak yang membutuhkan barang dan membayar barang tersebut. Jual beli yang sah atau dapat dikatakan sah apabila memenuhi beberapa persyaratan yaitu pembeli dan penjual sebagai pelaku utama kegiatan wajib berakal sehat dan memiliki kemampuan untuk bertransaksi, sehingga bila transaksi dilaksanakan penderita kesehatan jiwa maka tentu tidak sah. Kemudian barang yang diperjualbelikan selaku objek aktivasi dalam perdagangan merupakan barang yang bermanfaat, mampu diserahterimakan, serta milik penuh sang penjual. Atas dasar tersebut dapat dipahami bahwasanya transaksi tentu tidak akan sah apabila dengan barang yang penuh keburukan.

### **3. Pemahaman Etika Bisnis Pada Pasar Rakyat Dono Kecamatan Sendang Kabupaten Tulungagung**

Pemahaman merupakan kesanggupan memahami setingkat lebih tinggi dari pengetahuan. Pemahaman sangat diperlukan dalam kegiatan segala hal transaksi jual beli. Karena apabila mempunyai pemahaman tentang apa yang akan dilakukan maka akan lebih mudah dalam menjalankan kegiatan tersebut. Pemahaman akan perilaku etika bisnis pada pedagang sangat berpengaruh pada kelancaran kegiatan bisnis yang dijalankan. Dalam kegiatan menjalankan bisnisnya mereka tidak hanya memiliki tujuan untuk mencari keuntungan semata akan tetapi bagaimana

bisnis itu berjalan dengan lancar dan mendapatkan ridho dari Allah SWT. Tak Cuma pedagang saja tetapi pembeli juga mempunyai andil dalam kegiatan jual beli memahami etika dalam jual beli juga penting. Para pedagang di pasar rakyat Dono sebagian dari mereka mengetahui etika jual beli dan dalam kegiatan perdagangan mereka tidak menyeleweng dari etika dalam berdagang. Hal ini seperti yang dinyatakan oleh Bu Nur Yati:<sup>71</sup>

Etika itu merupakan perilaku kita sehari-hari baik dalam melakukan perdagangan juga, dalam berdagang yang terpenting dengan pembeli dengan sesama pedagang. Ramah dan kejujuran menjadi suatu hal yang penting yang diutamakan dalam berdagang jual beli, jika dijalankan dengan baik, Insyaallah hasilnya juga baik juga ke kita.

Pak Abdul Gofur juga juga menambahkan keterangan yang mirip dengan yang dikatakan oleh Bu Nur Yati, Tentang etika atau perilaku jual beli yang dipahami oleh pedagang maupun pembeli:<sup>72</sup>

Proses dalam kegiatan jual beli yang baik dasarnya menurut pada tata cara jual beli menurut Islam, seperti jujur, mengambil untung tidak terlalu banyak, ramah baik penjualnya maupun pembelinya, timbangannya pas jadi penjualnya bisa enak pembelinya juga enak gak ada yang dirugikan. Jadi dengan begitulah cara yang benar pedagang senang pembeli puas.

Hal yang sama dari pandangan Pak Abdul Gofur, Bu Eli memberikan keterangan tentang etika bisnis dalam jual beli:<sup>73</sup>

Etika dalam kegiatan jual beli itu perlu, karena kalau bagi saya ya seorang pedagang itu modal pertama dalam berdagang adalah baik dan jujur, kalau kita melakukan hal tersebutkan pelanggan jadi

---

<sup>71</sup> Hasil wawancara dengan Bu Nur Yati Pedagang Ayam Potong, pada Tanggal 27 Mei 2021

<sup>72</sup> Hasil wawancara dengan Pak Abdul Gofur Pengelola Pasar Dono, pada Tanggal 27 Mei 2021

<sup>73</sup> Hasil wawancara dengan Bu Eli Pedagang Ikan, pada Tanggal 01 Juni 2021

nyaman ketika membeli dan mungkin bisa merasa puas karena yaitu tadi kita jujur dan baik atau ramah, nah ini seumpama gak baik maupun jujur kan pembeli jadi kapok.

Kemudian hal yang sama juga dengan pandangan Bu Eli, Bu Susi memberikan tambahan keterangan juga tentang etika dalam jual beli dalam melakukan kegiatan transaksi beliau:<sup>74</sup>

Etika dalam jual beli itu penting, karena sebagai seorang pembeli pasti mencari kenyamanan dan juga kepuasan dalam belanja barang yang dibeli. Penjual yang jujur dan ramah seperti halnya tidak judes ketika berinteraksi dengan pembeli dalam hal transaksi atau dalam menjual barang dagangannya, pembeli seperti saya akan mau kembali lagi untuk membeli kepada penjual tersebut, ada juga penjual yang judes yang seperti itulah yang membuat sulit dalam memperoleh pelanggan.

Pembeli yang seperti Bu Susi tak jarang banyak menilai bagaimana perilaku atau tingkah laku para pelaku bisnis dalam menjalankan kegiatan bisnisnya, hal tersebut sama dengan yang diungkapkan oleh Bu Yuni, Bu Wiwit, dan Bu Marni sebagai berikut:

Bu Yuni mengatakan tentang perilaku dalam menjalankan kegiatan jual beli:<sup>75</sup>

Etika kalau bagi pembeli itu merupakan sebuah cerminan tingkah laku dalam sehari-hari, sebagai pembeli juga perlu berperilaku atau bertingkah melakukan hal yang tidak membuat penjual merasa tidak enak hati. Contohnya ketika kita menawar tidak kebangetan dalam menawar barang tersebut.

Hal yang tidak berbeda jauh dengan apa yang disampaikan oleh Bu Yuni, Bu Wiwit mengatakan:<sup>76</sup>

---

<sup>74</sup> Hasil wawancara dengan Bu Susi Pembeli, pada Tanggal 30 Mei 2021

<sup>75</sup> Hasil wawancara dengan Bu Yuni Pembeli, pada Tanggal 30 Mei 2021

Etika dalam jual beli adalah perilaku baik dalam kegiatan jual beli itu sendiri seperti ramah tamah, sopan dan jujur, meskipun saya pembeli hal itu juga penting karena jika hal tersebut kita terapkan dan juga diterapkan pembelian jadinya akan sama-sama enak, tidak ada yang jadi gak enak hati apalagi dirugikan.

Hal yang sama begitu juga dengan yang dikatakan oleh Bu Marni:<sup>77</sup>

Etika itu penting ya apalagi dalam kegiatan jual beli, perilaku jujur, ramah itu menjadi hal yang sangat perlu dilakukan, saya itu kalau penjualnya ramah apalagi ketika hal tawar menawar jadi enak ditambah kejujuran itu membuat kita juga puas dan tidak khawatir.

Bukan hanya sekedar kepentingan sebagai sesama manusia saja yang mestinya difikirkan oleh semua pelaku bisnis, akan tetapi pada hakekatnya etika ini dihadirkan guna untuk mendapatkan keberkahan dalam menjalankan usaha bisnisnya seperti yang diungkapkan oleh Bu Atim yang memberikan keterangan tentang etika dalam jual beli:<sup>78</sup>

Jadi gini kita tidak hanya memikirkan tentang barang dagangan ini yang untung atau tidak saja, kita semuanya beragama Islam maka kita juga harus memikirkan bagaimana tentang yang akan kita tanggung diakhirat kelak, jadi perilaku baik itu sangat penting dalam kehidupan sehari-hari maupun berdagang atau jual beli karena kita harus memikirkan bagaimana diakhirnya nanti.

Hal yang serupa juga dinyatakan oleh Pak Aris dan Bu Sanah memberikan tambahan keterangan tentang etika dalam jual beli dan juga perilaku dalam kegiatan berdagang, Pak Aris mengatakan:<sup>79</sup>

Etika jual beli merupakan sikap jujur, ramah, adil, baik itu pedagang maupun pembeli dalam proses transaksi, jujur dalam timbangan

---

<sup>76</sup> Hasil wawancara dengan Bu Wiwit Pembeli, pada Tanggal 30 Mei 2021

<sup>77</sup> Hasil wawancara dengan Bu Marni Pembeli, pada Tanggal 04 Juni 2021

<sup>78</sup> Hasil wawancara dengan Bu Atim Pedagang Sembako, pada Tanggal 27 Mei 2021

<sup>79</sup> Hasil wawancara dengan Pak Aris Pedagang Buah, pada Tanggal 01 Juni 2021

tidak mengurangi terus ramah ndak judes atau galak biar pembelinya gak takut lalu ndak membeda bedakan pembeli, yang nomor satu itu jujur karena nanti pembeli jadi senang dan kita tidak dosa, kepada sesama pedagang juga sama saja.

Berkaitan dengan hal tersebut Bu Sanah mengatakan:<sup>80</sup>

Etika itu berperilaku baik dan jujur karena pembeli sekarang juga semakin pintar jadi mereka bisa menilai dan memilih mana yang jujur dalam berdagang dan juga perilakunya baik jadi nyaman ketika membeli, kita berdagang pokoknya baik dan jujur nanti insyaallah pembeli datang ke kita kalau kita gak baik dan jujur satu usahanya gak awet, kedua kita nanggung dosa nantinya dan dengan sesama pedagang tentunya sama bersaing dengan sehat rejeki sudah ada yang menentukan.

Dari wawancara penelitian menunjukkan bahwa dalam kegiatan jual beli yang dilakukan di pasar rakyat Dono, para pedagang memahami tentang etika jual beli dalam Islam. Sebagaimana yang telah diungkapkan oleh Bu Sanah, beliau berdagang dengan tidak memikirkan tentang keuntungan dirinya sendiri tetapi juga pembeli dan sesama pedagang, selain itu juga memikirkan bagaimana tentang akhirlnya kelak. Beliau percaya bahwa bekerja harus dengan jujur dan berperilaku baik karena akan ada pertanggungjawaban kelak di akhirat. Namun tidak semua pedang dan pembeli memahami etika jual beli. Ada sebagian pedagang dan pembeli yang tidak memahami etika dalam jual beli dalam Islam. Sebagaiman yang diungkapkan oleh Bu Wasingah:<sup>81</sup>

Kalau tentang etika dalam jual beli belum begitu mengerti, maklum karena saya dulunya hanya lulusan SD, mungkin bisa dimaklumi

---

<sup>80</sup> Hasil wawancara dengan Bu Sanah Pedagang Sayur, pada Tanggal 27 Mei 2021

<sup>81</sup> Hasil wawancara dengan Bu Wasingah Pedagang Ayam Potong, pada Tanggal 01 Juni 2021

kalau saya dulu dari keluarga yang kurang mampu. Setahu saya hanya jujur dan baik terus mendapatkan untung begitu saja.

Hal yang sama dari yang diungkapkan oleh Bu Wasingah. Bu Rubingah dan Bu Endah memberikan tambahan keterangan sebagai pembeli yang juga kurang memahami tentang etika dalam jual beli, Bu Rubingah memberika keterangan:<sup>82</sup>

Kalau saya kurang paham tentang etika dalam jual beli, kalau saya sebagai pembeli yang terpenting penjual itu jujur dan berjualan dengan ramah serta harganya cocok, barang yang mereka jual bagus-bagus itu saja, saya sendiri ketika tawar menawar dengan penjual juga dengan baik begitu.

Hal yang tidak jauh berbeda dengan yang disampaikan Bu Rubingah, Bu Endah mengatakan:<sup>83</sup>

Mengenai etika dalam jual beli kurang begitu paham, kalau sebagai pembeli berperilaku baik dengan penjual begitu, akan tetapi juga ada penjual yang judes ya mungkin kita yang harus memaklumi mungkin pembawaannya seperti itu pokoknya berperilaku baik kepada sesama.

Dari sini dapat dilihat bahwa pedagang dan pembeli mampu memahami etika jual beli dalam Islam, etika jual beli dalam Islam menurut para pedagang dan pembeli dalam bertransaksi jual beli yang telah dicontohkan oleh nabi Muhammad SAW yaitu dengan cara jujur, ramah, percaya, dan tidak hanya mencari keuntungan dan kepuasan di dunia semata melainkan juga memikirkan kelak di akhirat. Selain itu dalam prakteknya para pedagang dan pembeli di pasar Dono mampu menerapkan dengan baik

---

<sup>82</sup> Hasil wawancara dengan Bu Rubingah Pembeli, pada Tanggal 04 Juni 2021

<sup>83</sup> Hasil wawancara dengan Bu Endah Pembeli, pada Tanpggal 04 Juni 2021

etika jual beli dalam pandangan Islam. Hal tersebut sebagaimana yang telah peneliti amati bahwasanya para pedagang dan pembeli melakukan kegiatan transaksi jual beli menggunakan aturan yang telah diatur oleh agama Islam. Aturan agama Islam dalam kegiatan jual beli di paparkan pada prinsip etika jual beli yang meliputi jujur, adil, amanah, sabar, dapat dipercaya atau tanggung jawab dan berhubungan baik dengan sesama. Dimana dengan adanya nilai-nilai dalam etika jual beli dalam Islam maka dapat mengajarkan para pedagang untuk menjalin hubungan baik dengan sesama pedagang maupun dengan pembeli dan mempunyai perilaku yang baik begitu juga dapat menjauhkan diri dari hal-hal yang tidak sesuai dengan ajaran agama Islam.

#### **4. Penerapan Etika Dalam Jual Beli Pada Pasar Rakyat Dono Kecamatan Sendang Kabupaten Tulungagung Sesuai Perspektif Ekonomi Islam**

Jual beli merupakan salah satu kegiatan muamalah yang tata caranya sudah diatur oleh agama Islam. Syariat Islam telah mendorong manusia untuk berdagang sebagai jaalan mengumpulkan rezeki, bahwasanya Islam mengakui produktivitas perdagangan atau jual beli mempunyai manfaat yang amat besar baik itu bagi produsen yang menjual maupun bagi konsumen yang membelinya, atau bagi semua orang yang terlibat dalam kegiatan jual beli tersebut. Jual beli yang baik merupakan jual beli yang didalamnya terdapat penerapan konsep kejujuran, kebenaran, dan tidak

melanggar dari aturan yang sudah ditetapkan oleh Allah SWT. Perilaku pedagang merupakan suatu tindakan atau sikap seseorang dalam melakukan perdagangan dan etika dalam jual beli yang harus ada dalam diri seorang pedagang. Adapun indikator perilaku pedagang di pasar Dono sebagai Berikut:

a. Jujur Dalam Takaran

Salah satu senjata utama dalam menjalankan suatu bisnis perdagangan adalah sikap jujur. Karena dengan diterapkannya sikap jujur oleh penjual, maka hal tersebut dapat menarik minat para pembeli untuk kembali dan percaya untuk melakukan transaksi jual beli. Dengan sikap jujur ini persaingan antar pedagang juga bisa menjadi persaingan yang sehat atau baik.

Pedagang di pasar Dono yaitu Bu Nur Yati memberikan keterangan tentang berperilaku jujur itu penting dalam menjalankan kegiatan perdagangan khususnya terkait dengan takaran atau timbangan, beliau menyatakan:<sup>84</sup>

Jujur itu merupakan bagian paling penting harus jujur, apalagi kita ini sebagai pedagang atau penjual harus bisa jujur dan ramah karena dengan hal itu bisa menjaga pelanggan agar tetap percaya. Untuk timbangan setiap tahunnya saya servis agar selalu pas dan untuk mengurangi timbangan seperti itu saya tidak berani.

---

<sup>84</sup> Hasil wawancara dengan Bu Nur Yati Pedagang Ayam Potong, pada Tanggal 27 Mei 2021

Demikian juga yang dikatakan oleh BU Eli dan Bu Atim tentang sikap jujur khususnya dalam hal timbangan, Bu Eli mengatakan:<sup>85</sup>

Kalau saya inikan penjual ikan, kalau berjualan saya selalu jujur, apalagi dalam timbangan, kalau ini kulkasan saya akan bilang kulkasan, kalau tidak ya saya bilang tidak. Soalnya ini ikan dari baunya sudah bisa diketahui jika fres baunya fres kalau tidak juga pasti baunya tidak segar.

Hal yang senada dengan yang dikatakan oleh Bu Eli, Bu Atim mengatakan:<sup>86</sup>

Jujur itu harus, apalagi saya ini penjual sembako seperti beras dan lain-lain, jika saya tidak jujur dalam timbangan nantinya para pembeli pasti kapok, bisa sampean cek mas bisa sampean amati, kalau saya curang saya juga takut dosa nantinya.

Senada dengan yang dikatan Bu Eli dan Bu Atim, Pak Aris mengatakan:<sup>87</sup>

Jujur harus dijadikan sebagai pedoman karena dengan kejujuran pembeli akan senang dan kembali lagi untuk melakukan transaksi, dalam hal timbangan setahun sekali servis, melakukan kecurangan dalam timbangan tidak pernah jika saya melakukannya tidak ada yang berani yang beli disini lagi.

Sedemikian dengan timbangannya Bu Sanah dan Bu Wasingah memberika keterangan jujur dalam timbangan, Dalam hal kejujuran Bu Sanah mengatakan:<sup>88</sup>

Sikap jujur itu hal utama, begitu juga dengan hal timbangan gak berani neko-neko berbuat curang, takut dan tidak pernah

---

<sup>85</sup> Hasil wawancara dengan Bu Eli Pedagang Ikan, pada Tanggal 01 Juni 2021

<sup>86</sup> Hasil wawancara dengan Bu Atim Pedagang Sembako, pada Tanggal 27 Mei 2021

<sup>87</sup> Hasil wawancara dengan Pak Aris Pedagang Buah, pada Tanggal 01 Juni 2021

<sup>88</sup> Hasil wawancara dengan Bu Sanah Pedagang Sayur, pada Tanggal 27 Mei 2021

melakukan kecurangan, nanti pembelinya juga jadi takut untuk beli lagi disini, untuk timbangan setahun sekali saya servis.

Tidak jauh berbeda dengan Bu Sanah, Bu Wasingah mengatakan “Jujur itu pasti, jadi salah satu modal berdagang, untuk timbangan insyaAllah pasti pas sampai sakarang juga belum ada yang komplain, timbangan saya juga saya servis jadi tidak bermasalah”.<sup>89</sup> Tidak cukup dengan hanya memberikan kejujuran melalui lisan saja tetapi harus juga perlu adanya kejujuran dalam praktik penjualan. Terlebih yang utama terdapat dibagian timbangan yang sering kali menjadi titik kecurangan para penjual. Oleh karena itu Islam sangat melarang adanya tindak kecurangan dalam pengurangan timbangan. Begitu pula yang dilakukan oleh pedagang pada pasar Dono ini.

Hal ini sesuai dengan pengamatan yang dilakukan peneliti bahwasannya pedagang di pasar Dono dalam hal timbang-menimbang barang memperhatikan takaran dan menimbang dengan pas, selain itu juga pedagang yang berada di pasar Dono juga memperlihatkan fungsi dari timbangannya apakah masih bisa netral atau tidak. Hal tersebut diperkuat oleh pernyataan Bu Susi selaku pembeli di Pasar Dono. Bu Susi mengatakan:<sup>90</sup> “Pedagang disini baik mas, kalau masalah hal kejujuran saya yakin mereka jujur dan juga dalam hal timbangan juga sudah pasti jujur saya sudah bisa percaya untuk itu”.

---

<sup>89</sup> Hasil wawancara dengan Bu Wasingah Pedagang Ayam Potong, pada Tanggal 01 Juni 2021

<sup>90</sup> Hasil wawancara dengan Bu Susi Pembeli, pada Tanggal 30 Mei 2021

Hal senada dengan yang dikatakan oleh Bu Susi, disini Bu Yuni dan Bu Wiwit. Dalam hal ini Bu Yuni mrngatakan bahwa:<sup>91</sup>

Kejujuran dalam kehidupan sehari-hari perlu diterapkan, saya kira pedagang di sini jujur dalam hal timbangan saya bisa percaya, dan saya rasa jika belanja disini belum pernah mengalami dicurangi dalam hal timbangan.

Hal yang tidak jauh berbeda dengan yang disampaikan oleh Bu Yuni, Bu Wiwit mengatakan:<sup>92</sup>

Perilaku jujur kalau saya sebagai pembeli melihat pedagang di sini sepertinya hampir semua jujur ya mungkin ada beberapa yang tidak tapi masih kemungkinan ya, kalau masalah timbangan selama ini saya percaya percaya saja, ketika waktu menimbang saya lihat pas ya sudah berarti timbangannya pas, saya lihat juga timbangannya tidak bermasalah tidak ada yang aneh jadi percaya kalau mereka jujur dalam timbangan.

Senada dengan hal tersebut, keterangan yang sama juga dikatakan oleh Bu Endah:<sup>93</sup>

Jujur dalam timbangan itu harus dilakukan menjadi hal yang wajib bagi pedagang menurut saya, saya sendiri sebagai pembeli juga melihat ketika proses penimbangan memastikan timbangannya sudah pas, saya kira pedagang disini jujur dalam hal timbangan tidak mengurangi timbangannya, saya juga sudah percaya ketika membeli karena ya itu tadi saya kira mereka jujur, jadi tidak ada rasa was-was atau khawatir timbangannya tidak pas.

Selain apa yang disampaikan oleh Bu Endah tersebut bisa diperkuat oleh Pak Abdul Gofur selaku pengelola pasar Dono. Bukan

---

<sup>91</sup> Hasil wawancara dengan Bu Yuni Pembeli, pada Tanggal 30 Mei 2021

<sup>92</sup> Hasil wawancara dengan Bu Wiwit Pembeli, pada Tanggal 30 mei 2021

<sup>93</sup> Hasil wawancara dengan Bu Endah Pembeli, pada tanggal 04 Juni 2021

hanya dari pihak pedagang saja yang bisa mengecek timbangan tapi juga pengelola pasar dapat mengeceknya:<sup>94</sup>

Jujur dalam takaran atau timbangan itu menjadi hal yang harus dilakukan oleh para pedagang, dalam hal timbangan ini jika melakukan kecurangan ini akan berdampak pada dirinya sendiri dan juga tentunya pembeli, pasti mereka sudah memikirkan itu, untuk disini sekarang belum tersedia tempat untuk tera ulang, akan tetapi saya yakin bahwa pedagang yang ada di pasar Dono ini jujur dalam hal timbangan.

Dari wawancara yang dilakukan baik dengan pedagang, pembeli dan juga pengelola di pasar Dono dapat dilihat bahwasanya pedagang di pasar Dono adalah pedagang yang jujur dalam timbangan maupun dalam menjalankan usahanya. Karena sebuah kejujuran merupakan sebuah kunci utama dalam mencapai derajat yang lebih tinggi lagi baik secara materi maupun di sisi Allah SWT. Dengan perilaku jujur yang melekat pada diri seorang pedagang maka tidak akan mengecewakan pelanggan atau pembeli karena dengan kejujuran pembeli akan percaya dan pastinya akan datang kembali.

b. Menjual Barang Yang berkualitas Baik

Dalam kegiatan perdagangan juga harus memperhatikan kualitas barang yang dijual diman suatu kualitas barang yang ditawarkan akan mempengaruhi daya beli dan juga kepuasan konsumen. Menjual produk dengan kualitas yang buruk atau sudah tidak layakakan mengakibatkan pembeli kecewa dan tidak akan mau lagi berlangganan atau membeli

---

<sup>94</sup> Hasil wawancara dengan Pak Abdul Gofur, pada Tanggal 27 Mei 2021

lagi. Menjaga suatu kualitas produk dapat dilakukan dengan memastikan produk yang akan dijual dalam keadaan baik, tidak cacat, tidak buruk maupun busuk, dan lain-lain. Supaya pembeli merasa kecewa maka pedagang harus menjelaskan akan kualitas dan juga kekurangan dari barang yang dijualnya. Seperti halnya yang disampaikan informan pada saat wawancara.

Berkaitan dengan hal tersebut yang mana mengenai kualitas Bu Eli menyampaikan:<sup>95</sup>

Kalau di sini ikan yang saya jual baik-baik semua, karena yang namanya ikan seperti yang sudah saya bilang tadi, ikan itu dari baunya saja bisa dilihat masih segar atau tidak, ya kalau busuk ya saya buang meskipun itu membuat saya rugi tapi jika saya tetap jual itukan menyalahi aturan dan saya tidak berani untuk itu.

Senada dengan apa yang disampaikan oleh Bu Eli, Pak Aris juga mengatakan:<sup>96</sup>

Kualitas dari barang yang dijual itu penting, apakah pembeli mau membeli, misalkan jeruk yang saya jual ini manis-manis semua kemudian jeruk yang sudah dibeli ternyata masam semua apakah pembeli mau membeli lagi, tentu saja tidak. Jadi saya jelaskan barang atau buah yang saya jual ini seperti apa seperti jeruk tadi yang ukurannya kecil itu sebagian besar manis dan sebagian kecil ada yang masam tetapi jeruk yang berukuran besar besar ini manis semua. Jadi pembeli tahu dan tidak kecewa pada akhirnya nanti.

---

<sup>95</sup> Hasil wawancara dengan Bu Eli Pedagang Ikan, pada Tanggal 01 Juni 2021

<sup>96</sup> Hasil wawancara dengan Pak Aris Pedagang Buah, pada Tanggal 01 Juni 2021

Sama dengan yang dikatakan oleh Pak Aris, Bu Nur Yati dan Bu Atim mengatakan tentang kualitas barang yang dijual harus baik. Bu Nur Yati mengatakan:<sup>97</sup>

Jika barang yang saya jual tidak bagus pasti pembeli tidak akan mau membeli dagangan saya, apalagi saya penjual ayam potong jadi ayam yang saya jual pasti kelihatan segar atau tidaknya, kalau semisal dagangan tidak habis pastikan ayam itu akan dikulkas tetapi sayakan berjualan tidak hanya di pasar ini saja jadi waktu penyimpanannya tidak lama kondisi ayampun masih bagus.

Senada dengan yang disampaikan oleh Bu Nur Yati, Bu Atim mengatakan:<sup>98</sup>

Menjual barang dengan kualitas baik itu ya harus, kita sebagai penjual harus memberi tahu mana barang yang bagus, sedang dan kurang, contohnya beras disinikan sudah ada wadahnya sendiri sendiri, dari segi harga juga jelas berbeda karena kualitasnya berbeda misalnya antara beras yang super perkilo bisa Rp.11.000 tapi jika kualitas yang biasa dikisaran harga Rp. 9.000, jadi pembeli bisa memilih dan tidak akan kecewa karena sudah jelas.

Kesadaran tentang menjaga kualitas barang yang harus dilakukan oleh pedagang atau penjual, seperti yang dilakukan oleh Bu Eli yang harus mengecek tentang kualitas barang yang dijual yaitu bagaimana kesegaran barang yang dijaga demi untuk menjaga kepercayaan dan kepuasan pelanggannya, dan juga Pak Aris yang harus mengecek dan juga melihat tentang kondisi barang yang beliau jual dan memastikan barang dalam kondisi baik supaya pembeli dan juga pelanggannya tetap

---

<sup>97</sup> Hasil wawancara dengan Bu Nur yati Pedagang Ayam Potong, pada Tanggal 27 Mei 2021

<sup>98</sup> Hasil wawancara dengan Bu Atim Pedagang Sembako, pada Tanggal 27 Mei 2021

terjaga kualitas dari barang tersebut. Dengan selalu memperhatikan barang yang dijual dengan melakukan pengecekan bahkan penyortiran maka seorang pembeli tidak akan menemukan barang yang cacat dan tidak layak jual. Seperti yang dilakukan oleh Bu Wasingah dalam menjual daging ayam yang menjaga kualitas barangnya. Bu Wasingah mengatakan bahwa:<sup>99</sup>

Ayam itu kalau tidak sehat pasti kelihatan, kalau mengerti seperti saya kan bisa mengerti. Biasanya kalau daging ayam yang warnanya tidak kemerah-merahan itu cenderung bukan dalam keadaan sehat biasanya ada yang di plizer kelamaan jadi warnanya pucat, tetapi saya tidak seperti itu mas, saya menjual ayam yang dipotong di pagi hari dan kemudian menjualnya disini.

Serupa dengan yang disampaikan oleh Bu Wasingah, Bu Sanah juga menambahkan:<sup>100</sup>

Sayur dan bumbu rempah yang bersih selalu saya usahakan, kalau tidak bagaimana kita bisa mendapatkan pembeli, pembeli juga akan memikirkan jika barang yang kita jual tidak bagus-bagus maka pembeli pun tidak akan berpikir panjang untuk membelinya, sebaliknya jika kondisi tidak bagus pembeli juga akan enggan untuk membelinya.

Harga menentukan suatu kualitas itu merupakan suatu hal yang tak asing bagi pelaku pasar. Konsumen tentunya tidak begitu keberatan mengeluarkan uang lebih banyak untuk barang yang memang jelas berkualitas. Dimana para pedagang di pasar Dono, penetapan harga pada barang menyesuaikan pada kualitas barang itu sendiri, jika barang

---

<sup>99</sup> Hasil wawancara dengan Bu Wasingah Pedagang Ayam Potong, pada Tanggal 01 Juni 2021

<sup>100</sup> Hasil wawancara dengan Bu Sanah Pedagang Sayur, pada Tanggal 27 Mei 2021

tersebut memiliki kualitas yang buruk maka harga yang ditawarkan juga akan rendah namun sebaliknya jika kualitas suatu barang itu bagus dan baik maka harganya juga ikut menyesuaikan dengan kualitasnya maka harganya akan tinggi. Kualitas barang yang baik selalu dibarengi dengan lingkungan yang baik pula. Seperti yang dikatakan oleh Bu Susi:<sup>101</sup>

Penjual disini kalau menjual barang yang baik ya dibidang baik dan jika ada yang sortiran itu itu juga memiliki harga yang berbeda dengan yang baik tadi, jadi sudah dibedakan, jadi pembeli tinggal pilih mau beli yang mana.

Senada dengan apa yang dikatakan oleh Bu Susi, Bu Wiwit mengatakan:<sup>102</sup>

Kebanyakan penjual disini sekarang sudah tidak seperti yang dulu lagi, sekarang jadi lebih baik, tentunya tidak ada barang yang tidak layak jual pada kenyataannya, semisal kalaupun ada pasti tidak ada pembelinya, pembeli sekarang juga sudah pintar dalam menentuka apa yang ingin dibeli dan kualitasnya bagaimana, saya kira sudah tahu.

Dalam kegiatan jual beli kualitas barang menjadi salah satu pertimbangan dalam mengambil keputusan dalam membeli sebuah barang. Dalam hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh Bu Yuni, Bu Marni dan Bu Endah. Dalam hal kualitas barang sebagai pembeli Bu Yuni mengatakan:<sup>103</sup>

Kalau masalah kualitas barang yang baik, saya melihat penjual disini menjual barang yang baik atau bagus walau juga ada barang yang kurang bagus atau namanya sortiran, harganya juga

---

<sup>101</sup> Hasil wawancara dengan Bu Susi Pembeli, pada Tanggal 30 Mei 2021

<sup>102</sup> Hasil wawancara dengan Bu Wiwit Pembeli, pada Tanggal 30 mei 2021

<sup>103</sup> Hasil wawancar dengan Bu Yuni Pembeli, pada Tanggal 01 Juni 2021

berbeda dengan yang bagus tadi, jadi pembeli seperti saya tinggal memilih ingin membeli yang mana.

Hal yang tidak jauh berbeda dengan yang disampaikan Bu Yuni, Bu Marni juga mengatakan:<sup>104</sup>

Barang yang dijual disini kalau kualitas mungkin sama dengan di pasar pasar lain ada yang bagus dan ada yang kurang bagus, itu wajarlah mas, kan barang-barangnya juga bermacam-macam, begitu kalau menurut saya sebagai pembeli.

Senada dengan apa yang disampaikan oleh Bu yuni dan Bu Marni, Bu Endah mengatakan:<sup>105</sup>

Sebagai pembeli melihat barang-barang yang dijual di pasar ini memiliki kualitas yang bermacam-macam, saya juga gak begitu mengerti, kalau saya ingin membeli satu barang saya lihat bagus dan harganya cocok ya saya beli, begitu saja mas.

Dari wawancara yang sudah terkumpul dapat dilihat bahwa barang yang dijual oleh pedagang yang berada di pasar Dono merupakan barang yang bagus dan memiliki kualitas yang baik, pedagang juga tidak akan berani menjual barang ke pada pembeli dengan kualitas yang buruk, tidak layak ataupun cacat, walaupun ada mereka akan mengatakan bahwa itu barang sortiran sehingga para pembeli mengetahui dan mereka tidak akan kecewa dengan kualitas karena sudah mengetahuinya. Selain itu harga pada barang juga menyesuaikan dengan kualitas dari barang yang dijual. Dengan memperhatikan kualitas produk atau barang

---

<sup>104</sup> Hasil wawancara dengan Bu Marni Pembeli, pada Tanggal 04 Juni 2021

<sup>105</sup> Hasil wawancara dengan Bu Endah Pembeli, pada Tanggal 04 Juni 2021

yang dijual akan mempengaruhi daya beli dan juga kepuasan konsumen atau pembeli.

c. Tidak Menggunakan Sumpah

Dalam etika jual beli menurut syariat Islam, menggunakan sumpah secara berlebih merupakan salah satu hal yang dilarang. Meskipun barang itu memang benar seperti yang diucapkan tapi tetap saja tidak diperbolehkan menggunakan sumpah. Pedagang seharusnya menyampaikan sesuatu sesuai dengan apa adanya tanpa menggunakan sumpah. Begitu pula yang dilakukan, mereka juga memberitahu kekurangan dan kelebihan barang yang mereka jual tanpa adanya penggunaan sumpah karena dalam syariat Islam dilarang dan tidak diperbolehkan sekalipun itu benar adanya. Dalam hal ini Bu Nur Yati mengatakan:<sup>106</sup>

Tidak pernah sama sekali dan tidak berani mas, pembeli juga sudah mengerti tentang barang saya jual, walaupun belum tahu ya saya kasih tahu ayam ini segar atau tidaknya mas, sekali lagi menggunakan sumpah saya belum pernah dalam bertransaksi.

Hal yang sama dengan yang disampaikan Bu Nur Yati, Bu Eli menyampaikan:<sup>107</sup>

Tidak pernah saya, jujur saja apa adanya tanpa menggunakan sumpah, kalau ada ikan yang kurang bagus , tidak segar atau kulkasan yang jujur saja toh pembeli kebanyakan sudah mengerti hal seperti itu, menggunakan sumpah-sumpah saya tidak pernah mas.

---

<sup>106</sup> Hasil wawancara dengan Bu Nur Yati Pedagang Ayam Potong, pada Tanggal 27 mei 2021

<sup>107</sup> Hasil wawancara dengan Bu Eli Pedagang Ikan, pada Tanggal 01 Juni 2021

Hal yang serupa dikatakan oleh Pak Aris mengenai penggunaan sumpah:<sup>108</sup>

Selama saya berjualan tidak pernah menggunakan sumpah, itu juga kan tidak diperbolehkan intinya jujur saja dalam berjualan itu jadi modal kita dalam berjualan tanpa adanya penggunaan sumpah, dengan jujur barangnya seperti apa nanti pembeli mengerti.

Selain juga harus menjelaskan barang sesuai dengan kualitasnya kepada pembeli begitu juga ketika ada barang yang cacat atau rusak juga harus dijelaskan supaya tidak ada unsur penipuan dan akan merugikan pihak pembeli. Seperti halnya yang dilakukan oleh Bu Sanah mengatakan apa adanya barang tersebut dan tidak melebih lebihkan. Beliau mengatakan:<sup>109</sup>

Saya menawarkan kepembeli dengan apa adanya mas, kalau layu ya saya kasih harga sedikit lebih rendah dari yang segar. Tidak berani untuk melebih-lebihkan barang dagangan dilihat sajakan sudah kelihatan segar atau tidaknya, apalagi menggunakan sumpah saya tidak pernah mas. Itu nanti juga pasti akan kembali kepada diri kita sendiri.

Senada dengan apa yang dikatakan Bus Sanah, Bu Atim juga mengatakan:<sup>110</sup>

Barang itukan macam-macam kualitasnya jika misalnya ada yang membeli beras koi misalnya, ya saya akan bilang itu koi asli dari pabriknya, jaman sekarang kan ada itu beras tiruan kadang oplosan kalau saya tidak berani seperti itu demi menjaga pembeli dan juga saya jujur tidak berbohong begitu mas

---

<sup>108</sup> Hasil wawancara dengan Pak Aris Pedagang Buah, pada Tanggal 01 Juni 2021

<sup>109</sup> Hasil wawancara dengan Bu Sanah Pedagang Sayur, pada Tanggal 27 Mei 2021

<sup>110</sup> Hasil wawancara dengan Bu Atim Pedagang Sembako, pada Tanggal 27 Mei 2021

Bersikap jujur tanpa adanya penggunaan sumpah-sumpah walaupun itu benar adanya dalam transaksi jual beli merupakan bentuk dari etika dalam proses perniagaan. Kepercayaan penjual akan hukum Allah SWT yang menggunakan nama-Nya untuk suatu bentuk kepastian sangat dipegang teguh oleh pedagang. Sehingga menciptakan suasana jual beli tanpa adanya unsur sumpah palsu didalamnya. Seperti halnya yang diharapkan oleh para pembeli ataupun pelanggan di pasar Dono, untuk para penjual selalu menjunjung sikap kejujuran para pedagang. Bu Susi mengatakan:<sup>111</sup>

Pedagang disini selama saya membeli atau berbelanja di pasar ini tidak ada yang menggunakan sumpah untuk menjual barangnya. Sejauh ini penjual juga memberi tahu kepada saya barang mereka jual dan semoga seterusnya begitu.

Sama halnya yang dikatakan oleh Bu Susi, dalam hal ini Bu Wiwit mengatakan:<sup>112</sup>

Belum pernah saya menemui ada yang menggunakan sumpah, saya sendiri dalam transaksi juga tidak pernah menggunakan sumpah saat membeli barang, kebanyakan banyak bicara untuk mempromosikan dagangannya banyak mas.

Senada dengan yang dikatakan Bu Susi dan Bu Wiwit, Bu Yuni dan Bu Endah. Dalam hal ini Bu Yuni mengatakan:<sup>113</sup>

Menggunakan sumpah belum pernah saya menemui yang menggunakan sumpah mas, ya seperti biasa mereka menawarkan

---

<sup>111</sup> Hasil wawancara dengan Bu Susi Pembeli, pada Tanggal 30 Mei 2021

<sup>112</sup> Hasil wawancara dengan Bu Susi Pembeli, pada Tanggal 30 Mei 2021

<sup>113</sup> Hasil wawancara dengan Bu Yuni Pembeli, pada Tanggal 30 Mei 2021

barangnya ya seperti biasa tanpa menggunakan sumpah dan waktu transaksi juga tidak menggunakan sumpah mas.

Hal yang tidak jauh berbeda dengan yang disampaikan oleh Bu Yuni, Bu Endah juga mengatakan:<sup>114</sup>

Sepertinya belum pernah ada yang menggunakan sumpah dalam kegiatan jual beli disini, selama saya belanja disini ya penjual menawarkan barangnya dengan wajar tanpa menggunakan sumpah dalam transaksi juga begitu sama.

Dari pengamatan peneliti dan juga hasil wawancara yang diperoleh, dapat dilihat bahwa sebagian besar pedagang yang berada di pasar Dono tidak menggunakan sumpah dalam hal jual beli. Mereka lebih menanamkan pada diri mereka bahwa keberkahan akan datang menghampiri jika melakukan kegiatan jual beli sesuai dengan aturan yang ditetapkan agama. Berbohong dengan melakukan sumpah palsu dalam promosi ataupun transaksi akan dapat menimbulkan kedzaliman kepada pembeli yang akan mengurangi kepercayaan pembeli itu sendiri sekaligus menjaga suasana jual beli yang baik.

d. Longgar dan Bermurah Hati

Pelayanan seorang pedagang harus bermurah hati dan ramah kepada setiap pembeli tanpa membeda-bedakannya, dengan bermurah hati dan ramah maka dapat menciptakan kepuasan konsumen. Pembeli cenderung membeli produk yang dibutuhkannya kepada pedagang yang membuatnya nyaman dalam berbelanja. Meskipun barang yang

---

<sup>114</sup> Hasil wawancara dengan Bu Endah Pembeli, pada Tanggal 04 Juni 2021

ditawarkan sangat bagus dan menarik tapi dari segi pelayanannya kurang memberikan kesan yang baik kepada konsumen tentunya pembeli akan merasa enggan dan tidak mau membeli barang kepada pedagang tersebut. Dengan bersikap ramah bermurah hati maka pembeli akan betah dan merasa nyaman dalam membeli barang bahkan dapat menjadi pelanggan setia. Dalam hal tersebut Bu Atim Mengatakan:<sup>115</sup>

Ya sebagai pedagangkan sabar, ramah dan murah hati itu sudah pasti diterpkan dalam berdagang, ya sebagai umat muslim kita tahulah apalagi menghadapi pembeli yang banyak tanya tapi tidak jadi beli kita juga harus tetap sabar dan ramah, agar pembeli merasa nyaman saja kalau kita marah-marah atau judes pembeli malah kabur mas.

Sama halnya dengan apa yang disampaikan oleh Bu Atim, Bu Nur Yati mengatakan:<sup>116</sup>

Jadi pembeli itu yang pertam jujur yang kedua ya ini ramah dan sabar, kalau ada pembeli ya saya tawari jadi harus “grapyak” tidak diam saja harus sering-sering berkomunikasi dengan baikdan juga sopan.

Sebagaimana telah disampaikan oleh Bu Nur Yati , Senada dengan hal tersebut Pak Aris juga mengatakan:<sup>117</sup>

Kalau dengan konsumen yang baik mas, ada yang mengatakan pembeli adalah raja jadi harus ramah, soalnya pembeli itukan berbeda-beda ya meskipun berbeda-beda apabila kita bersikap sopan, ramah terus berusaha memberitahu kepada pembeli tentang barang yang mereka inginkan itukan juga suatu kemurahan hati seorang pedagang.

---

<sup>115</sup> Hasil wawancara dengan Bu Atim Pedagang Sembako, pada Tanggal 27 Mei 2021

<sup>116</sup> Hasil wawancara dengan Bu Nur Yati Pedagang Ayam Potong, pada Tanggal 27 Mei 2021

<sup>117</sup> Hasil wawancara dengan Pak Aris Pedagang Buah, pada Tanggal 01 Juni 2021

Tidak jauh berbeda dengan hal tersebut, Bu Sanah juga Menyampaikan:<sup>118</sup>

Ya itu harus mas, kalau saya itu tidak membeda-bedakan pembeli saya layani dengan sama, mereka tanya-tanya saya juga respon dengan baik, kalau kita tidak ramah dan sopan pembeli juga akan mikir-mikir lagi kedepanya untuk membeli lagi ditempat kita.

Di pasar Dono para pedagang memberikan pelayanan yang baik dan kesan yang baik pula kepada konsumen dan dapat dikatakan seimbang antara hak dan kewajiban, pedagang selalu ramah kepada setiap pembeli yang datang dan mereka sabar dalam menjawab pertanyaan dari pembeli atau menjelaskan barang mereka jual. Dengan sikap yang ramah yang diberikan pedagang kepada konsumen tentunya konsumen akan merasa senang dan nyaman berbelanja dan berlangganan di pasar Dono, Sebagaiman pernyataan pembeli yang ada di pasar Dono. Berkaitan dengan hal tersebut, Bu Marni Mengatakan:<sup>119</sup>

Selama ini yang saya jumpai semua itu grapyak bahkan jika bertemu ditempat lainpun juga mau bertanya, jadi sama saja antar pedagang dan hal seperti itu tercipta suasana yang baik ketika melakukan transaksi jual beli.

Tak jauh berbeda dengan yang disampaikan oleh Bu Marni, Bu Susi Mengatakan:<sup>120</sup>

penjual disini yang saya jumpai baik-baik semua mas, ketika saya bertanya-tanya tentang barang mereka dan menawar-nawar

---

<sup>118</sup> Hasil wawancara dengan Bu Sanah Pedagang Sayur, pada Tanggal 27 Mei 2021

<sup>119</sup> Hasil wawancara dengan Bu Marni Pembeli, pada Tanggal 04 Juni 2021

<sup>120</sup> Hasil wawancara dengan Bu Susi Pembeli, pada Tanggal 30 Mei 2021

mereka menanggapi dengan ramah, santai dan juga gak ada yang marah.

Senada dengan yang dikatakan Bu Marni dan Bu Susi, Bu Yuni juga mengatakan:<sup>121</sup>

Para pedagang yang saya temui semua baik, tidak membedakan antara pembeli yang satu dengan pembeli yang lainnya semua dilayani dengan sama, baik yang belanjanya banyak maupun sedikit ya tetep sama, yang datang dahulu ya didahulukan yang datang belakangan ya belakangan, terus mereka juga tidak judes begitu mas kalau menurut saya.

Dalam aktivitas perdagangan pedagang bisa saja tergerak hatinya untuk memberikan sesuatu kepada pembelinya agar mereka mendapatkan keberkahan dalam melakukan pekerjaannya. Tidak jarang ada pedagang yang memberikan barang dagangannya. Seperti yang dilakukan oleh Bu Wasingah. Beliau mengatakan:<sup>122</sup>

terkadang memang mas, bukanya apa-apa gini misalnya ada pembeli membeli ayam 2 Kg nah kadang saya kasih bonus 2-3 ceker itu juga kalau keadaannya sepi, ya meskipun itu tak seberapa tapi itu membuat mereka senang, tujuannya supaya saya mendapatkan keberkahan didalam berdagang dan siapa tahu pembeli tadi jadi langganan.

Dari hasil pengamatan peneliti dan juga wawancara dengan para pedagang. Dapat dilihat bahwa pedagang yang berada di pasar Dono menerapkan perilaku yang longgar dalam pelayanan dan juga bermurah hati. Hal tersebut diharapkan terus diterapkan guna untuk tetap menjaga hubungan yang baik antara penjual dan pedagang, sehingga pembeli

---

<sup>121</sup> Hasil wawancara dengan Bu Yuni Pembeli, pada Tanggal 30 Mei 2021

<sup>122</sup> Hasil wawancara dengan Bu Wasingah Pedagang Ayam Potong, pada Tanggal 01 Juni 2021

lebih leluasa untuk memilih-milih barang yang ingin dibeli dan pedagang tetap menerapkan pelayanan yang longgar, ramah dan juga bermurah hati.

e. Membangun Hubungan Antar Kolega

Dalam menjalankan suatu bisnis harus dapat menjaga sebuah hubungan yang baik dengan pelaku bisnis yang lainnya baik dalam kehidupan sehari-hari maupun dalam hal persaingan, baik dengan pembeli dan pedagang lainnya. Menjalin hubungan yang baik dengan sesama bisnis akan mempermudah rezeki dan diperpanjang umur dengan begitu pelaku bisnis sering menjaga silaturahmi akan berkembang usaha bisnis yang dijalankan. Karena dengan silaturahmi akan memperluas jaringan dan semakin banyak informasi yang dibuat. Dari pengamatan peneliti para pedagang di pasar Dono sangat kental hubungan antar penjual maupun dengan pembeli bahkan mereka saling melengkapi. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan Bu Nur Yati:<sup>123</sup>

Hubunga dengan antar sesama penjual sangat baik mas, dan itu akan terus dilakukan, terus semisal barang dagangan saya habis duluan maka pembeli yang datang saya beritahu ke sebelah pedagang yang sama dengan saya, begitu mas.

---

<sup>123</sup> Hasil wawancara dengan Bu Nur Yati Pedagang Ayam Potong, pada Tanggal 27 Mei 2021

Hampir serupa dengan yang dikatakan oleh Bu Nur yati, Bu Atim mengatakan:<sup>124</sup>

hubungan antara sesama pedagang itu salah satunya untuk menentukan harga, kalau seperti di pasar ini, semua harga bisa berubah sewaktu-waktu, jadi hubungan baik antara sesama pedagang harus terus dilakukan dan terus dipelihara hubungan yang baik seperti ini, dan juga supaya kompak.

Dalam hal tersebut Senada dengan Bu Atim, Bu Wasingah juga mengatakan:<sup>125</sup>

biasa mas, ya pokoknya hubungan antara sesama pedagang itu baik mas, misalkan ada makanan sehabis kegiatan hajatan atau acara apa gitu di rumah, teman-teman sering membagikannya ke sesama pedagang di sekitarnya semua baik bersaing juga dengan baik, rezeki sudah ada yang mengatur.

Dalam aktivitas perdagangan tidak bisa lepas dari yang namanya persaingan. Persaingan dalam bisnis merupakan sesuatu yang sudah biasa, begitu pula yang terjadi di pasar Dono persaingan dalam hal mendapatkan pembeli terjadi dengan damai tidak sampai pada hal yang keterlaluan atau berlebihan seperti mengejek atau saling bertengkar. Semua berjalan dengan baik sehingga mewujudkan persaingan yang sehat. Berkaitan dengan hal tersebut, Bu Sanah Mengatakan:<sup>126</sup>

Baik mas, paling kalau harganya berbeda hanya 100-500 rupiah. Tidak sampai pada pertengkaran dalam hal bersaing mendapatkan pembeli, kan rezeki seseorang juga sudah ada yang mengatur, jika harganya tinggi tapi pembelinya banyak ya tidak

---

<sup>124</sup> Hasil wawancara dengan Bu Atim Pedagang Sembako, pada Tanggal 27 Mei 2021

<sup>125</sup> Hasil wawancara dengan Bu Wasingah Pedagang Ayam Potong, pada Tanggal 01 Juni 2021

<sup>126</sup> Hasil wawancara dengan Bu Sanah Pedagang Sayur, pada Tanggal 27 Mei 2021

apa-apa, kan yang menentukan rezeki kita hanya Allah, begitu saja mas.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan para pedagang dapat dilihat bahwasanya para pedagang mampu menerapkan atau menjalin hubungan dengan baik antar kolega, dan tidak ada niat untuk saling menjatuhkan antara pedagang satu dengan pedagang yang lainnya. Sehingga hal ini dapat menimbulkan suasana yang harmonis di pasar dono. Dengan menerapkan dan menjaga hubungan yang baik dapat merper erat tali silaturahmi antar pedagang. Dengan adanya persaingan yang sehat maka kegiatan ekonomi seperti jual beli juga dapat berjalan dengan lancar.

f. Tertib Administrasi

Dalam melakukan kegiatan transaksi jual beli ada juga yang namanya pencatatan setiap transaksi, namun dalam hal ini tidak semu pedagang melakukan hal tersebut. Dalam administrasi pedagang hanya mencatat hutang piutang yang terjadi setiap harinya. Dalam prakteknya memang utang piutang itu penting dan harus dicatat dengan tujuan tidak adanya kesalah pahaman yang terjadi sehingga menjadi jelas. Dalam hal ini Bu Nur Yati Mengatakan:<sup>127</sup>

Selama ini melakukan transaksi belum melakukan pencatatan disetiap transaksi, saya pedagang ayam kalau setiap transaksi melakukan pencatatan terlalu ribet apalagi kalau lagi pembelinya

---

<sup>127</sup> Hasil wawancara dengan Bu Nur Yati Pedagang Ayam Potong, pada Tanggal 27 Mei 2021

banyak, kan jadi lama pembeli jadi lari nanti, yang saya catat Cuma pembeli yang melakukan hutang saja.

Berkaitan dengan hal tersebut hampir serupa dengan Bu Nur Yati, disini Bu Eli juga menyampaikan :<sup>128</sup>

Kalau selama ini pencatatan disetiap transaksi belum ya mas, mungkin hanya pembukuannya saja untuk melihat antara kulakan barang dengan untung saja mas, kalau disetiap transaksi belum pernah saya mas.

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Bu Eli, Bu Sanah juga mengatakan:<sup>129</sup> “Pembukuannya ya hanya untuk melihat kulakan barang dengan untung, terus untuk yang lain itu mungkin kalau ada yang hutang ya dicatat, kalau setiap transaksi belum mas”.

Kemudian Pak Aris juga mengatakan:<sup>130</sup>

Selama ini belum mas untuk pencatatan setiap transaksi atau pembeli seperti itu, hanya saja pembukuan seperti pencatatan kulakan apa saja terus hasil yang masuk berapa terus ditotal untung ruginya supaya tahu, begitu mas.

Sama halnya Pak Aris, tentang Administrasi Bu Atim juga mengatakan:<sup>131</sup> “Pokoknya kalau saya pembeliannya sekian terus ambil untung sekian jadi menjualnya dengan harga sekian. kalau untuk pencatatan setiap transaksi belum ada”. Tak berbeda jauh berkaitan dengan hal tersebut, Bu Wasingah Mengatakan:<sup>132</sup>

---

<sup>128</sup> Hasil wawancara dengan Bu Eli Pedagang Ikan, pada Tanggal 01 Juni 2021

<sup>129</sup> Hasil wawancara dengan Bu Sanah Pedagang Sayur, pada Tanggal 27 Mei 2021

<sup>130</sup> Hasil wawancara dengan Pak Aris Pedagang Buah, pada Tanggal 01 Juni 2021

<sup>131</sup> Hasil wawancara dengan Bu Atim pedagang Sembako, pada Tanggal 27 Mei 2021

<sup>132</sup> Hasil wawancara dengan Bu Wasingah Pedagang Ayam Potong, pada Tanggal 01 Juni 2021

Selama ini belum dilakukan, yang terpenting untung dan biasanya yang dicatat itu yang melakukan hutang siapa saja terus jumlahnya berapa itu dicatat supaya tidak lupa terus biar jelas tidak ada salah paham soalnya ada catatannya.

Dari hasil wawancara peneliti dapat dilihat bahwa para pedagang hanya mencatat soal hutang piutang. Namun dalam hal pembukuan administrasi pada barang jarang dilakukan oleh pedagang hal ini karena barang mereka jual terlalu banyak dan tidak mungkin tiap penjualan dicatat hal ini juga karena keterbatasan mereka berjualan seorang diri sehingga ketika pembeli ramai menjadi bingung jika harus mencatat satu persatu, tapi setidaknya dalam hal urusan hutang piutang mereka selalu mencatatnya sehingga resiko kesalahpahaman dapat dihindari.

g. Menetapkan Harga Dengan Transparan

Dalam menetapkan harga, harga yang tidak transparan bisa mengandung penipuan. Maka untuk itu menetapkan harga dengan terbuka dan wajar sangat dihormati dalam Islam agar tidak terjerumus dalam riba. Kendati dalam dunia bisnis tetap ingin memperoleh keuntungan, namun hak pembeli harus tetap dihormati. Para pedagang yang ada di pasar Dono pun berusaha mematok harga yang sesuai dengan harga pasaran atau harga pada umumnya. Berkaitan dengan hal tersebut, Bu Sanah Mengatakan:<sup>133</sup>

Kalau saya biasanya memberikan harga dengan transparan, misalnya membeli sawi dengan harga per ikat Rp.3.000,00 kamu

---

<sup>133</sup> Hasil wawancara dengan Bu Sanah Pedagang Sayur, pada Tanggal 27 Mei 2021

beri untung Rp. 500,00 atau tidak. Kalau tidak nantikan pembeli selalu mencari perbandingan, jadi kalau saya mengambil untung sedikit yang penting jujur.

Bu Nur Yati Mengatakan:<sup>134</sup> “pedagang itu harus jujur dan transparan, misal tidak mengambil keuntungan yang terlalu banyak, yang terpenting dagangannya laku terus banyak pelanggan”. Sedangkan yang dilakukan oleh Bu Atim dalam kejujuran menetapkan harga barang yang dijualnya yaitu dengan mengikuti harga yang ada di pasaran jadi harganya sama dengan barang yang dijual oleh pedagang lainnya. Bu Atim mengatakan:<sup>135</sup>

Kalau dalam menentukan harga Ngikut pasaran mas, misalkan barang ini dari sana Rp. 8.200,00 kalau disini pasarnya Rp. 9.700,00 – Rp 10.500,00. Kalau jual dibawah pasaran tidak bisa apalagi diatasnya nanti malah gak ada yang beli namanya juga di pasar jadi mengikuti harga pasarannya soalnya pembeli sendiri sudah tahu harga pasarannya.

Senada dengan apa yang telah dikatakan Bu Atim, Pak Aris juga mengatakan:<sup>136</sup>

Mengikuti harga pasarannya saja, kalau dijual terlalu tinggi tidak ada yang mau beli terus kalau dijual terlalu rendah untungnya tidak seberapa dan riskan untuk merugi jadi ditengah-tengah saja mengikuti harga pasarannya.

Bersikap tidak membeda-bedakan kepada konsumen merupakan salah satu sifat yang harus dimiliki oleh seorang pedagang karena dengan menerapkan perilaku seperti itu konsumen akan merasa nyaman

---

<sup>134</sup> Hasil wawancara dengan Bu Nur Yati Pedagang Ayam Potong, pada Tanggal 27 Mei 2021

<sup>135</sup> Hasil wawancara dengan Bu Atim Pedagang Sembako, pada Tanggal 27 Mei 2021

<sup>136</sup> Hasil wawancara dengan Pak Aris Pedagang Buah, pada Tanggal 01 Juni 2021

dan tidak ada yang dilebihkan dan dikurangi dalam pelayanannya. Dalam menawarkan barang kepada pembeli tidak membeda-bedakan harganya, di pasar Dono para pedagang menawarkan harga yang sama kepada setiap pembeli yang datang. Dalam hal tersebut Bu Wasingah Mengatakan:<sup>137</sup>

Kalau soal harga yang ditawarkan saya menawarkannya sama kesetiap pembeli, kecuali kalau pembeli itu untuk kegiatan hajatan atau mantenan biasanya saya kasih sedikit diskon soal banyak kwintalan, selain itu sama saja, malah pernah ada pembeli laki-laki ditawar jauh lebih rendah dari harga asli mas.

Dari hasil pengamatan dan wawancara maka dapat dilihat bahwa pedagang yang berada di pasar Dono menetapkan harga secara transparan, bahwasanya pedagang para pedagang ini menetapkan harga sesuai dengan harga jual yang ada di pasar. Selain itu juga pedagang tidak melakukan perbedaan atau membeda-bedakan dalam hal harga jual kepada setiap pembeli yang datang.

## **B. Temuan Hasil Penelitian**

Dalam melakukan sebuah kegiatan perdagangan ada etika dan tatacara dalam jual beli, berdasarkan pengamatan dan wawancara yang telah dilakukan peneliti tentang penerapan etika jual beli di pasar Dono meliputi:

### **1. Jujur Dalam Takaran**

---

<sup>137</sup> Hasil wawancara dengan Bu Wasingah Pedagang Ayam Potong, pada Tanggal 01 Juni 2021

Jujur sendiri merupakan sebuah kunci dalam melakukan transaksi jual beli, jujur dalam kegiatan jual beli meliputi jujur dalam menakar timbangan, jujur dalam menetapkan harga, jujur dalam promosi barang dan juga menjaga kualitas barang yang dijual. Pedagang di pasar Dono supaya mendapatkan pelanggan tetap dan dapat dipercaya oleh pembeli maka dalam menakar timbangan selalu memperhatikan takaran, karena jika salah dapat merugikan pembeli atau pelanggan misalnya dalam menakar beras atau barang lainnya menimbang dengan angka yang pas. Selain itu juga dalam proses menakar juga memperlihatkan kepada pembeli supaya penjual dan pembeli saling ridho dan tidak adanya penyesalan di belakangnya nanti.

## 2. Menjual Barang Yang Baik Mutunya

Dalam sebuah duni perdagangan kualitas barang merupakan salah satu unsur yang harus diperhatikan dan dijaga sebagaimana pedagang pasar Dono yang mana selalu melakukan pengecekan dan sortiran pada barang yang mereka jual kemudian jika ada barang yang sudah tidak layak akan dibuang atau dikembalikan kepada produksinya. Barang yang sudah di jual oleh pedagang di pasar Dono merupakan barang yang bagus dan berkualitas baik, para pedagang juga tidak berani untuk menjual barang yang tidak layak atau cacat karena mereka takut mengecewakan pembeli. Selain itu harga pada suatu barang juga sesuai dengan kualitas barang yang dijual.

## 3. Dilarang Menggunakan Sumpah

Para pedagang sebaiknya tidak menggunakan sumpah untuk melariskan barang dagangan karena dapat berakibat mengurangi kepercayaan dan kepuasan pembeli jika omongan tidak berdasarkan dengan barang yang sesungguhnya. Pedagang di pasar Dono tidak menggunakan sumpah dalam hal jual beli. Mereka lebih menanamkan pada diri mereka bahwa keberkahan akan datang dengan sendirinya jika melakukan jual beli sesuai dengan aturan yang diterapkan agama. Berbohong dengan melakukan sumpah palsu dalam promosi akan dapat menimbulkan kezaliman kepada pembeli dan akan mengurangi kepercayaan mereka. Dalam kegiatan memasarkan barang juga harus menjelaskan barang dengan kondisi barang tersebut tanpa adanya menyembunyikan kecacatan pada barang tersebut. Pedagang yang jujur maka akan menjelaskan kualitas barangnya misalkan ada barang yang cacat juga mengatakan kepada konsumen akan kondisi barang tersebut.

#### 4. Longgar Dan Bermurah Hati

Pedagang di pasar Dono dalam hal memberi pelayanan kepada pembeli mereka bersikap murah hati. Dengan bersikap sopan, ramah, dan selalu senyum dalam berdagang akan dapat meningkatkan kenyamanan kepada pembeli dalam memilih barang yang akan dibeli dan dapat menjadi pelanggan tetap. Sebaliknya jika tidak adanya sikap ramah dan sopan atau sering disebut judes hal ini yang akan membuat pembeli merasa tidak

nyaman sehingga pembeli enggan untuk kembali untuk berlangganan belanja di tempat tersebut.

#### 5. Membangun Hubungan Baik Antar Kolega

Menjaga hubungan baik antara pelaku bisnis dengan saling tolong menolong dalam berbisnis akan mempermudah dalam menjalankan kegiatan bisnis atau usaha yang dijalankan dan juga mempermudah rezeki dan diperpanjang umurnya oleh Allah SWT, dengan begitu pelaku usaha yang menjalankan atau menerapkan tali silaturahmi akan memperluas jaringan dan juga semakin banyak informasi yang akan didapatkannya.

#### 6. Tertib Administrasi

Pembukuan merupakan suatu proses pencatatan yang dilakukan secara teratur untuk mengumpulkan data dan informasi keuangan yang meliputi harta kewajiban modal, modal dan penghasilan serta jumlah harga yang diperoleh dan penyerahan barang atau jasa. Dimana manusi adalah tempatnya salah dan lupa, dengan begitu pedagang yang cerdas akan melakukan pembukuan administrasi dengan tertib sehingga tidak terjadi suatu kekeliruan ataupun kesalah pahaman.

#### 7. Menetapkan Harga Dengan Transparan

Pedagang di pasar Dono tidak membeda bedakan pembeli, para pedagang yang berada di pasar Dono dalam menetapkan harga dan mengambil keuntungan tidak berani terlalu tinggi begitu juga dengan menetapkan harga jual tidak berani terlalu rendah, mereka mengikuti harga

pasaran yang berlaku. Penawaran harga barang dalam jual beli sangat berpengaruh pada tingkat kepuasan konsumen dalam menentukan pilihannya untuk membeli barang tersebut. Dengan menetapkan harga secara transparan maka tidak akan terjadi penipuan dan tidak merugikan pihak pembeli.

## BAB V

### PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

#### A. Pemahaman Etika Bisnis Pada Pasar Rakyat Dono Kecamatan Sendang Kabupaten Tulungagung

Menurut Li Nasrun Haroen, Islam mengajarkan tentang pentingnya bermuamalah secara baik dan benar dan menjadikan penerapan hukum Islam sebagai *Rahmatan Lilalamin* bagi seluruh umat manusia. Dalam dasar sistem dan tata kelola perniagaan seyogyanya didasarkan atas adanya etika dalam berniaga dan bertransaksi didalam jual beli. Ada beberapa etika jual beli yang diajarkan dalam islam, diantaranya yaitu tidak berlebihan dalam mengambil keuntungan, berinteraksi dengan jujur, bersifat toleran dalam berinteraksi, menghindari sumpah meskipun pedagang itu benar, memperbanyak sedekah, mencatat ulang dan mempersembahkannya.<sup>138</sup> Etika juga dapat dikatakan sebagai norma atau prinsip dalam menjalankan sebuah bisni dimana terdapat kegiatan jual beli.

Dalam berbisnis atau berdagang harus mempunyai komitmen dalam menjalankan transaksi sehari-hari. Perilaku tersebut harus terus dijalankan supaya tercapainya tujuan dari bisnis dan agar bisnis tersebut mengandung keberkahan dan sesuai dengan syariat Islam. Dalam kehidupan bermuamalah,

---

<sup>138</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), hal. 7

Islam telah memberikan garis keistimewaan perekonomian yang jelas. Islam memuliakan dan sangat memperhatikan hal tentang transaksi bisnis. Allah menyukai pedagang yang jujur, dan orang-orang yang berbuat demikian Allah akan memberikan rahmat-Nya. Perdagangan sendiri dapat dilakukan baik secara individu ataupun perusahaan dan lembaga-lembaga tertentu yang serupa.<sup>139</sup>

Para pelaku bisnis yang berada di pasar rakyat Dono mayoritas merupakan umat Islam atau ber-agama Islam yang mana dari mereka memahami dan menerapkan hal yang berkaitan dengan agama serta tata cara dalam pelaksanaannya. Pada hasil penelitian yang mana peneliti lakukan pedagang yang berada di pasar rakyat Dono telah mampu berperilaku dengan baik, pedagang percaya bahwa berperilaku baik saat jual beli merupakan sebuah tata cara dalam berdagang, jika dalam berdagang menggunakan cara yang baik maka akan mendapatkan hasil yang baik juga. Selain itu jika seseorang memahami tentang etika atau perilaku jual beli Islam maka akan mendapatkan pelanggan yang banyak dan juga tidak merugikan pembeli. Para pelaku bisnis yang berada dalam pasar rakyat Dono ini sudah mengetahui bahwa tujuan dalam berdagang bukan hanya mencari keuntungan saja tetapi juga memikirkan tentang akhiratnya nanti yaitu dengan cara menjalankan usaha sesuai dengan aturan dalam Islam dan mendapatkan ridho dari Allah SWT.

---

<sup>139</sup> Kutbuddin Aibak, *Kajian Fiqh Kontemporer*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2017), hal. 213

Dalam berdagang atau kegiatan jual beli harus berperilaku jujur, baik itu dalam berinteraksi dengan pembeli maupun dengan sesama pedagang lainnya, dan keadilan untuk para setiap calon pembeli yang datang, dari menawarkan barang yang dijualnya dalam keadaan yang baik, dan juga menanyakan kepada pembeli bahwa barang yang dibeli benar-benar ridho tidak ada unsur paksaan. Maka dengan begitu tidak akan terjadi yang namanya perselisihan antara pihak manapun baik itu dari pihak penjual maupun pihak pembeli. Mengerti akan etika dalam jual beli sangatlah penting agar usaha yang dilakukan dapat berjalan dengan lancar dan tidak merugikan pihak manapun, demi keberlangsungan bisnis jangka panjang. Sebagai umat muslim yang bergelut dalam dunia bisnis hal ini merupakan sebuah peluang untuk mendapatkan keuntungan baik itu keuntungan di dunia maupun di akhirat kelak apabila dapat memahami dan menerapkan etika dengan sungguh-sungguh dalam kegiatan jual beli di dalam Islam sebagaimana yang telah dicontohkan oleh Nabi Muhammad SAW.

Menurut Abdul Manan bahwa etika bisnis yang dijalankan oleh Rasulullah SAW, yaitu dimana waktu muda ia berbisnis dengan memperhatikan kejujuran, kepercayaan, dan ketulusan serta keramahan.<sup>140</sup> Kemudian mengikutinya dengan penerapan prinsip nilai *siddiq*, *amanah*, *tabliq*, dan *fatanah*, serta memiliki nilai moral dan keadilan. Dengan

---

<sup>140</sup> Muhammad Abd Manan, *Teori Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Dana Bakti Wakaf, 1993), hal. 288

melihat teori yang ada diatas dapat dilihat dari segi pemahaman dan juga perjalanan bisnis atau usaha para pelaku bisnis yang ada di pasar rakyat Dono dapat menyesuaikan dengan teori yang ada diatas dapat dilihat pula bahwa para pedagang di pasar rakyat Dono sudah mampu berperilaku dengan baik saat melakukan kegiatan bisnis. Menurut mereka etika dalam jual beli merupakan perilaku atau cara untuk berdagang, harus jujur, ramah, dan juga tidak hanya memikirkan keuntungan di dunia saja tetapi juga kelak di akhiratnya sebagaimana yang telah dicontohkan oleh Rosulullah SAW.

## **B. Penerapan Etika Dalam Jual Beli Pada Pasar Rakyat Dono Kecamatan Sendang Kabupaten Tulungagung Sesuai Perspektif Ekonomi Islam**

Perilaku para pelaku bisnis merupakan sebuah sikap atau tindakan dalam melakukan perdagangan dan dimana etika jual beli harus hadir dalam diri seorang pelaku bisnis. Dengan demikian para pelaku bisnis dalam jual beli yang ditegakkan oleh pedagang pasar rakyat Dono.

### **1. Jujur Dalam Takaran**

Dalam aspek etika yang dilakukan oleh para pelaku bisnis di pasar rakyat Dono ketika melakukan kegiatan bisnis atau usaha dalam sebuah perdagangan sangat erat dengan hal-hal yang berunsur agama, para pelaku bisnis menyadari akan pentingnya kejujuran dalam melakukan jual beli, bukan hanya keterampilan saja dalam hal mengolah usahanya akan tetapi juga tahapan dan aspek-aspek tentang agama mampu mendukung

berjalannya roda bisnis dalam perekonomian. Kegiatan perdagangan merupakan suatu pengalihan hak kepemilikan kekayaan, dimana dalam pengalihan hal individu terhadap kekayaan yang dimilikinya kepada orang lain yang harus didasari dengan ridho dan ikhlas atau suka sama suka.

Menurut teori Qordhowi menyatakan bahwa kejujuran pada pedagang merupakan nilai transaksi yang terpenting karena kejujuran merupakan puncak moralitas iman dan karakteristik yang paling menonjol dari orang-orang beriman.<sup>141</sup> Menekankan kejujuran dalam berdagang merupakan sifat yang harus dimiliki oleh para pelaku bisnis dan bahkan hal itu harus diprioritaskan agar terjaganya kepercayaan pelanggan. Kejujuran harus terus ditegakkan ketika melakukan kegiatan jual beli sehari-hari. karena ketika melakukan kegiatan perdagangan pastinya akan menjadi sebuah harapan jangka panjang bukan hanya berdagang sekali atau dua kali saja akan tetapi dilakukan selama tubuh kita masih sehat dan mampu. Jadi bisa kita lihat bahwa kejujuran merupakan senjata utama yang digunakan oleh pelaku bisnis di pasar rakyat Dono, karena para pelaku bisnis mengerti bahwa apa yang dilakukan saat ini akan berpengaruh pada bisnisnya dimasa mendatang.

Pasar rakyat Dono sendiri merupakan pasar yang memiliki cukup banyak penjual dan pembeli yang mana mereka datang untuk memenuhi

---

<sup>141</sup> Yusuf Qordhowi, *Peran Nilai-Nilai Moral Dalam Perekonomian Islam*, (Jakarta: Rabbani Press, 2001), hal. 314

kebutuhan sehari-hari, dan tentunya hal tersebut mengundang keramaian baik itu dari pihak pedagang maupun dari pihak pembeli. Meski demikian para pelaku bisnis yang berada di pasar rakyat Dono ini mereka konsisten dalam menggunakan kejujuran mengenai aktivitas kegiatan bisnisnya terutama dalam hal transaksi dan juga dalam hal takaran atau timbangan, seperti halnya yang dilakukan oleh Bu Nur Yati dan Bu Atim dan juga para pedagang lainnya bahwa dalam berjualan haruslah menerapkan sikap jujur utamanya dalam hal timbangan karena selain takut mengecewakan pembeli yang datang, mereka juga mengharapkan ridho dan keberkahan dari Allah SWT.

Tidak hanya cukup diucapkan menggunakan lisan semata, tetapi dalam menerapkan kejujuran juga perlu adanya tindakan yang benar dan jujur tentunya. Seringkali kita melihat pedagang yang jujur dan perlu adanya pembuktian lewat takaran atau timbangan yang pas tidak dikurangi atau ditambahi logam dibawah timbangannya. Pedagang menukar timbangannya dengan nominal yang sempurna dan memperhatikan proses menakarnya dengan pembeli. Begitu pula yang dilakukan oleh pedagang ketika menakar timbangannya. Para pedagang tidak berani mengurangi timbangannya atau diberi beban yang lain dalam timbangannya. Hal tersebut yang dilakukan para pedagang seperti Bu Sanah dan Pak Aris bahwa dalam menimbang timbangannya dengan nominal yang pas atau

sempurna, serta memperlihatkan proses penimbangannya kepada pembeli karena jika melakukan kecurangan akan sangat merugikan pembeli.

Sebagaimana yang telah diperintahkan oleh Allah SWT yang mana telah mewajibkan untuk untuk melakukan takar menakar dengan seimbang dan sempurna sebagai mana dalam firmanNya (Qs Al Isra': 35).

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطِ الْمُسْتَقِيمِ ۚ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا ۝

Aritnya: *“Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya”* (Q.S. Al Isra': 35)<sup>142</sup>

Sama dengan teori yang dikemukakan oleh Muhammad Djakfar bahwasanya jujur dalam takaran (quantity) sangat penting untuk diperhatikan karena Allah sendiri mengatakan dalam Al Qur'an dalam surat al mutafifin “celakalah bagi orang yang curang. Apabila mereka menyukai dari orang lain (untuk dirinya), dipenuhi sukanya, tetapi apabila mereka menyukai untuk orang lain atau menimbang untuk orang lain dikurangnya.<sup>143</sup> Bahkan kejujuran merupakan karakteristik para Nabi. Tanpa kejujuran kehidupan agama tidak akan berdiri tegak dan kehidupan dunia tidak akan berjalan baik. Menyesuaikan dengan teori diatas dapat dilihat bahwa mayoritas pelaku bisnis di pasar Dono mampu menerapkan

---

<sup>142</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Quran Terjemahannya*, (Bandaung: Diponegoro, 2011), hal. 388

<sup>143</sup> Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Menangkap Spirirt Ajaran Langit Dan Pesan Ajaran Bumi*, (Jakarta: Penebar Plus Imprint, 2013), hal. 44

kejujuran dalam bertransaksi dan timbangan hal ini sesuai dengan prinsip etika jual beli dalam ekonomi Islam.

## 2. Menjual Barang Yang Baik Mutunya

Kepuasan pelanggan dapat diukur dari seberapa besar kualitas barang yang diberikan sehingga pelanggan akan cenderung kembali lagi untuk mendapatkan barang tersebut dilain hari. Kualitas merupakan salah satu hal yang penting yang mana harus diperhatikan oleh para pelaku bisnis yang ingin bersaing di pasar guna untuk melayani dan memuaskan konsumen supaya mereka kembali lagi dan seterusnya sampai menjadi pelanggan tetap.

Kualitas yang baik sering dijadikan pertimbangan oleh para calon pembeli untuk memilih barang yang dijual oleh pedagang. Produk yang berkualitas dan sesuai yang ditawarkan kepada konsumen akan mempengaruhi daya beli dan kepuasan konsumen dalam membeli barang kepada pedagang. Sebaliknya menjual produk dengan kualitas yang buruk akan membuat pembeli merasa kecewa dengan apa yang telah diperoleh dari transaksi jual beli dan bahkan akan enggan untuk kembali lagi. Karena konsumen atau pembeli akan cenderung memilih produk dengan nilai yang baik dari segi kualitas maupun kuantitasnya.

Ditinjau dengan teori Muhammad Djakfar bahwa salah satu cacat etis dalam perdagangan adalah tidak transparan dalam hal mutu, yang berarti mengabaikan tanggung jawab moral dalam dunia bisnis,

menyembunyikan mutu sama dengan berbuat curang dan bohong.<sup>144</sup> Lebih jauh mengejar keuntungan dengan menyembunyikan mutu, identik dengan bersikap tidak adil. Bahwa secara tidak langsung telah mengadakan penindasan terhadap pembeli. Penindasan merupakan aspek yang negatif bagi keadilan, yang sangat bertentangan dengan ajaran Islam.

Kualitas produk yang dijual di pasar Dono sudah memenuhi kualitas yang baik, produk yang dijual dijaga supaya mendapatkan pembeli atau pelanggan yang banyak sehingga pembeli yang datang di pasar rakyat Dono sudah hafal dengan pedagang yang menjual produk atau barang yang baik mutunya. Selain itu barang atau produk yang berkualitas mempunyai harga yang sesuai dengan mutu dari barang tersebut sehingga harga barang yang telah dipatok oleh pedagang berdasarkan juga pada kualitas barang dagangannya. Hal tersebut yang dilakukan para pedagang Seperti yang dilakukan oleh Pak Aris dan Bu sanah sebagai pedagang bahwa mengecek dan menyortir setiap produk yang akan dijualnya, hal tersebut dilakukan supaya barang yang dijual akan terlihat berkualitas dan juga agar pelanggan tidak kecewa karena produk yang dijual kualitasnya tidak sesuai dengan apa yang disampaikan. Seperti halnya juga yang dilakukan oleh Bu Nur Yati, Bu Eli dan Bu Wasingah bahwa mereka selalu menjaga kualitas barang yang mereka

---

<sup>144</sup> Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Menangkap...*, hal. 36

jual. Semua itu dilakukan agar terpenuhi kepuasan pembelian produk dari pelaku bisnis yang berada di pasar rakyat Dono.

Terjaganya suatu kualitas produk yang dijual sangat mempengaruhi konsumen agar mau kembali lagi untuk membeli sehingga roda ekonomi dari masing-masing pihak akan terus berjalan dengan baik dan lancar karena hal tersebutlah yang dicari oleh pelaku bisnis baik itu dari pihak pedagang maupun pihak pembeli. Selain itu memberikan keterangan kualitas barang dan harga sesuai dengan kualitas barang merupakan suatu hal yang wajib dilakukan oleh pedagang, jika tidak jujur akan keterangan suatu barang yang dijual akan berdampak buruk karena sudah pasti pembeli kecewa dan juga akan mengurangi kepercayaan pembeli. Pedagang di pasar rakyat Dono penetapan harga sesuai pada kualitas barangnya, jika kualitasnya baik maka harganya juga menyesuaikan atau tinggi dan sebaliknya jika kualitasnya kurang maka harganya yang dipatok juga rendah.

Perusahaan harus menginformasikan fakta kepada pasarnya. Produk yang dibuat dan dipasarkan harus benar-benar mencerminkan produk yang sesuai dengan fakta, tidak terdapat unsur manipulasi. Kualitas barang/produk yaitu tingkat baik buruknya atau taraf dari suatu produk. Kualitas produk adalah sejumlah atribut atau sifat yang dideskripsikan di dalam produk dan yang digunakan untuk memenuhi harapan-harapan pelanggan. Kualitas produk merupakan hal yang penting

yang harus diusahakan oleh setiap pedagang jika ingin barang yang dihasilkan dapat tau mampu bersaing di pasar untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.<sup>145</sup>

Pedagang yang berada di pasar rakyat Dono dalam hal meyakinkan pelanggan atau pembeli juga menjelaskan kualitas barang yang dijual semisal didapat dari mana atau jenisnya apa, sehingga konsumen bisa menilai apakah harga yang ditawarkan sepadan dengan kualitas produk yang diberikan. Sesuai dengan teori yang ada maka dapat dilihat bahwa perilaku pedagang dalam kualitas barang yang dijual sudah memenuhi prinsip etika jual beli dalam Islam bahwa pedagang menjual produk yang baik mutunya supaya tidak mengecewakan pembeli yang datang.

### 3. Tidak Menggunakan Sumpah Palsu

Didalam hukum Islam tentang etika jual beli, menggunakan sumpah untuk meyakinkan seseorang untuk menjajakan barang dagangannya sangatlah tidak diperbolehkan. Dalam Islam perbuatan semacam itu tidak dibenarkan karena akan menghilangkan keberkahan sebagaimana sabda Nabi “Hindarilah banyak bersumpah ketika melakukan transaksi dagang, sebab itu dapat menghasilkan suatu penjualan yang

---

<sup>145</sup> Nirma Kurriawati, “Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kepuasan dan Dampaknya Terhadap Loyalitas Konsumen”, *Jurnal Trunojoyo*, Vol.1, No.1, 2015, hal. 48

cepat lalu menghapus keberkahan”.<sup>146</sup> Para pelaku bisnis seharusnya menjelaskan barang yang dijualnya sesuai dengan apa adanya. Begitu juga halnya yang dilakukan oleh pedagang yang berada di pasar rakyat Dono seperti yang dilakukan oleh Bu Nur Yati dan Bu Eli bahwa mereka menjelaskan barang yang mereka jual kepada konsumen yang datang mengenai kualitas barang yang dijualnya.

Hal tersebut juga dilakukan oleh para penjual di pasar rakyat Dono seperti Bu Sanah dan pedagang lainnya yang mana mereka tidak mau menggunakan sumpah sebagai media promosi ataupun transaksi guna untuk meyakinkan pembeli. Sebagaimana hasil dari wawancara yang dilakukan di pasar rakyat Dono bahwa pelaku bisnis di pasar rakyat Dono beranggapan bahwa jika mereka menggunakan sumpah atas nama Allah SWT dalam hal promosi ataupun transaksi jual beli jika hal tersebut dilakukan dan barang tidak sesuai itu akan membohongi pembeli dan juga walaupun barang itu benar adanya dalam agama tidak diperbolehkan menggunakan sumpah.

Sesuai dengan teori Anton Amdan bahwa pebisnis yang biasa menggunakan sumpah, membenarkan kebenaran atas sesuatu barang yang dijual dengan berkata ini dan berkata itu untuk melariskan dagangannya

---

<sup>146</sup> Ahmad Hulaimi, dkk, “Etika Bisnis Islam dan Dampaknya Terhadap Kesejahteraan Pedagang Sapi di Kecamatan Masbagik Kabupaten Lombok Timur”, *Iqtishadia, Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Volume 3, Nomor 2, 2016, hal. 352

maka akan berakibat pada pedagang itu sendiri dan mengurangi kepercayaan pembeli jika pembeli mengetahui bahwa barang yang dijual tidak sesuai dengan sumpah yang menyertainya.<sup>147</sup> Banyak sekali kita temui dalam kehidupan sehari-hari terutama dalam dunia bisnis, seseorang seringkali menggunakan sumpah sebagai media untuk meyakinkan para konsumennya. Tidak jarang kita temui menggunakan sumpah sebagai sarana untuk meyakinkan seseorang, padahal hal tersebut merugikan bagi seorang pelaku bisnis. Alasan seseorang menggunakan sumpah seringkali dapat dipastikan agar konsumen dapat tertarik untuk membeli barang yang dijualnya oleh pelaku bisnis, padahal hal tersebut sangatlah tidak dibenarkan oleh agama Islam. Menghindarkan diri dari perbuatan bersumpah sangat dianjurkan karena bersumpah dengan nama Allah dalam kegiatan jual beli tidak diperbolehkan meskipun hal itu benar. Hal ini disebabkan Allah SWT melarang hamba-Nya atas nama Allah dalam muamalah seperti yang difirmankan-Nya pada QS. Al-Baqarah ayat 224 sebagai berikut:

○ وَلَا تَجْعَلُوا اللَّهَ عُرْضَةً لِأَيْمَانِكُمْ أَنْ تَبَرُّوا وَتَتَّقُوا وَتُصْلِحُوا بَيْنَ النَّاسِ وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ

*Janganlah kamu jadikan (nama) Allah dalam sumpahmu sebagai penghalang untuk berbuat kebajikan, bertakwa dan mengadakan islah di antara manusia. Dan Allah Maha Mendengar lagi Maha Mengetahui (QS Al Baqarah: 224)*<sup>148</sup>

<sup>147</sup> Anton Ramdan, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Bee Media Indonesia, 2013), hal. 9

<sup>148</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemah*, (Surabaya: Duta Ilmu, 2002), hal. 45

Dilihat dari teori yang ada diatas bahwa para pelaku bisnis yang berada di pasar rakyat Dono dalam hal memasarkan barang atau produknya tidak menggunakan sumpah palsu sebagai sarana untuk meyakinkan pembeli yang datang. Para pelaku bisnis tidak berani melakukan hal tersebut dikarenakan mereka takut akan dosa yang akan didapat, selain itu juga akan mengurangi keberkahan dalam melakukan transaksi jual beli. Dan juga akan berimbas pada konsumen yang akan ragu atau bahkan enggan datang kembali karena barang yang dilandasi akan sumpah bisa saja tidak sesuai dengan yang dijelaskan sehingga hal itu akan merugikan pihak konsumen.

#### 4. Longgar dan Bermurah Hati

Perwujudan dari longgar dan bermurah hati pedagang di pasar rakyat Dono seakan tidak pernah ditinggalkan oleh para pelaku bisnis, itu karena bagi mereka memberikan suatu kenyamanan dan keramahan kepada para konsumen merupakan aktifitas sehari-hari bagi mereka. Semua hal itu dilakukan untuk menjaga para konsumen yang datang bersedia untuk datang kembali guna membeli barang yang diperjualkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan para pelaku bisnis kesan yang baik selalu disampaikan oleh para pedagang, dengan sabar mereka mau menjelaskan barang yang dijajakannya. Dengan begitu para konsumen akan merasa nyaman sehingga kembali lagi untuk membeli barang yang

diperdagangkan. Murah hati ini bagian dari upaya untuk menciptakan kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*). Kepuasan pelanggan tidak hanya berdasarkan kualitas produk yang kita sampaikan kepada pelanggan, melainkan bagaimana cara kita menyampaikannya.<sup>149</sup>

Bentuk dari pelayanan yang diberikan oleh para pelaku bisnis dalam bertransaksi sangat berpengaruh dengan kepuasan konsumen, hal ini karena para konsumen cenderung memilih dan membeli kepada pembeli yang memberikan keramahan dan juga membuat nyaman para konsumen sehingga dengan hak tersebut menjadikan konsumen merasa betah saat melakukan transaksi jual beli. Sering kita lihat bahwasanya barang yang diperdagangkan berkualitas baik atau bagus akan tetapi mengalami kelemahan dalam hal pelayanan. Hal tersebut akan membuat konsumen atau pembeli enggan kembali lagi untuk melakukan transaksi. Sering kita dengar perkataan bahwa “pembeli adalah raja” maka dari itu memberi pelayanan kepada konsumen merupakan hal yang penting agar roda perjalanan dalam kegiatan jual beli dapat berjalan dengan lancar dan optimal.

Menurut teori dari Muhammad Djakfar bahwa dalam bertransaksi diharapkan bersikap ramah dan bermurah hati kepada setiap pembeli. Dengan sikap seperti ini penjual akan mendapatkan berkah dalam

---

<sup>149</sup> Departemen Pengembangan Bisnis, Perdagangan, dan Kewirausahaan Syariah, *Etika Bisnis Islam*, (Jakarta: Gramedia Publishing, 2011), hal. 99

penjualan dan akan diminati oleh pembeli.<sup>150</sup> Dari pengamatan peneliti pedagang yang dijumpai sangatlah ramah dan mau menyapa seseorang yang lewat dan mampir didepanya, para pelaku bisnis yang ada pada pasar rakyat Dono cenderung terbuka dengan seseorang yang mereka jumpai. Keramahan inilah yang dapat membuat para konsumen atau pembeli mau melihat dan membeli dan juga memberikan kepercayaan terhadap pedagang di pasar rakyat Dono. Menyesuaikan dengan teori diatas maka dapat dilihat bahwa penerapan etika jual beli dalam hal longgar dan bermurah hati atau pelayanan kepada pembeli sudah sesuai dengan etika jual beli dalam pandangan ekonomi Islam bahwasanya pedagang selalu bermurah hati kepada setiap konsumen yang datang.

##### 5. Berhubungan Baik Antar Kolega

Mempererat jalinan silaturahmi merupakan suatu hal atau cara untuk membangun sebuah hubungan yang baik antara sesama muslim hal tersebut sangat dianjurkan dalam agama Islam. Begitu juga ketika hal tersebut diterapkan dalam dunia bisnis, apabila seorang pelaku bisnis bersedia menjalin hubungan yang baik antar pelaku bisnis lainnya niscaya akan dipermudah rezeki dan dipanjangkan umurnya oleh Allah SWT. Karena dengan jalan silaturahmi maka seorang pelaku bisnis akan mendapatkan sebuah hubungan yang luas dan juga mendapatkan informasi dengan baik.

---

<sup>150</sup> Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Menangkap...*, hal. 38

Dalam dunia bisnis dapat dijumpai adanya sebuah persaingan antara sesama pelaku usaha dengan pelaku usaha lainnya dalam menghadapi persaingan para pelaku bisnis mempunyai cara yang berbeda-beda dalam pelaksanaannya. Seorang pelaku bisnis pasti memiliki cara tersendiri dalam menghadapi sebuah persaingan. Semua itu tergantung kepada masing-masing dari pelaku bisnis, tinggal bagaimana mereka menempatkannya, apakah pesaing dianggap sebagai lawan atau sebaliknya, pesaing dianggap bukan lawan melainkan teman atau bahkan saudara sehingga dapat bersaing secara sehat dan tidak akan ada terjadinya sebuah perselisihan antara sesama pelaku bisnis.

Hal tersebut yang dilakukan oleh para pedagang di pasar rakyat Dono seperti Bu Nur Yati dan Bu Atim bahwa menjaga hubungan yang baik antar sesama pelaku bisnis selain menjaga silaturahmi juga menjaga kekompakan dan juga dalam menentukan atau mengetahui harga pasaran sebuah produk sehingga menimbulkan persaingan yang baik itu juga yang dilakukan pelaku bisnis yang lainnya di pasar rakyat Dono. disamping itu usaha perdagangan dalam ekonomi Islam merupakan usaha mendapatkan penekanan khusus karena keterkaitanya secara langsung dengan sektor rill.<sup>151</sup> Tercermin pada sebuah hadis nabi yang menegaskan bahwa dari sepuluh rezeki, sembilan diantaranya adalah perdagangan

---

<sup>151</sup> Jusmaliani, et.all. *Bisnis Berbasis Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hal. 21

Menurut Muhammad Djakfar bagi pelaku bisnis yang sering melakukan silaturahmi (*interrelationship*) akan berkembang usaha bisnis yang dilakukan. Karena bisa jadi dengan silaturahmi yang dilakukan itu akan kian luas jaringan yang dapat dibangun dan semakin banyak informasi yang diserap, serta dukungan yang diperoleh dari berbagai kalangan. Sehingga dengan demikian umur suatu bisnis akan semakin panjang, dalam arti akan terus bertahan dan berkembang sesuai dengan yang diharapkan oleh semua orang.<sup>152</sup>

Pedagang yang berada di pasar rakyat Dono memiliki hubungan yang baik antar kolega, pedagang juga menganggap bahwa hubungan baik antar sesama pedagang harus selalu dilakukan supaya tahu harga pasaran suatu produk berubah atau tidaknya setiap hari pasaran. Setiap pedagang di pasar rakyat Dono kebanyakan menjual barang yang serupa, namun semua pedagang bersaing secara sehat tidak ada yang melakukan kecurangan semisal banting harga atau dimurahkan dari yang lain. Sesuai dengan teori di atas dapat dilihat bahwa para pedagang di pasar rakyat Dono saling menjaga hubungan antar pelaku bisnis dengan baik sesuai dengan etika jual beli dalam pandangan ekonomi Islam.

## 6. Tertib Administrasi

---

<sup>152</sup> Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*, (Malang: UIN Malang Press, 2007), hal. 39

Pembukuan merupakan suatu proses pencatatan yang mana dilakukan secara teratur untuk mengumpulkan data dan informasi keuangan yang meliputi harta, kewajiban, modal, penghasilan dan biaya, serta jumlah harga perolehan dan penyerahan barang atau jasa, yang ditutup dengan laporan keuangan atau neraca dan laporan laba rugi. Sebagai pedagang diharuskan untuk mencatat setiap transaksi yang dilakukan.<sup>153</sup> Pencatatan seakan menjadi kegiatan yang seharusnya tidak lepas dari para pedagang. Alasan kuat agar pedagang melakukan pencatatan dalam kegiatan transaksi baik itu antar sesama pedagang atau kepada konsumen hal itu agar dapat mengingat kembali transaksi yang terjadi, karena otak manusia tidak selalu memiliki ingatan yang kuat. Maka untuk itu guna mengetahui pengeluaran dan pemasukan yang terjadi selama melakukan kegiatan transaksi atau jual beli dengan cara dilakukannya pencatatan atau pembukuan.

Para pedagang di pasar rakyat Dono memiliki cara masing-masing ketika melakukan pencatatan, ada yang hanya mencatat hutangnya saja seperti yang dilakukan oleh Bu Nur Yati dan Bu Wasingah pedagang ayam potong bahwa belum melakukan pencatatan ketika transaksi dengan alasan jika melakukan pencatatan disetiap transaksi jual beli dan ketika kondisi sedang ramai maka pembeli akan meninggalkannya dikarenakan terlalu lama dalam mengantri. Ada juga yang hanya ketika kulakan dan

---

<sup>153</sup>Waluyo, *Akuntansi Pajak*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hal. 5

penjumlahan diakhir seperti yang dilakukan oleh Bu Eli, Bu sanah dan Pak Aris, para pedagang tersebut hanya melakukan pencatatan ketika kulakan saja, dan setelah itu harga jual terserah pada kesepakatan harga mereka sendiri.

Sesuai dengan teori Muhammad Djakfar bahwa dalam Al-Quran mengajarkan perlunya administrasi hutang piutang tersebut agar manusia terhindar dari kesalah pahaman yang mungkin terjadi. Maka Allah menganjurkan untuk menuliskan apabila bermuamalah (jual beli, berutang piutang, sewa menyewa, dan sebagainya) tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan.<sup>154</sup> Dilihat dari hasil penelitian bahwa kebanyakan pedagang di pasar rakyat Dono tidak melakukan pencatatan setiap kegiatan transaksi melainkan hanya pada setiap kegiatan transaksi hutang piutang. Hal itu dikarenakan pedagang tidak sempat melakukan pencatatan ketika pembeli datang karena jika harus mencatat terlebih dahulu ditakutkan pelanggan akan pergi sebelum membeli karena lemaan mengantri. Menyesuaikan dengan teori diatas bahwa pedagang di pasar rakyat Dono belum melakukan pencatatan sesuai dengan anjuran yang ada dalam pandangan agama Islam, akan tetapi pedagang mencatat saat melakukan transaksi tertentu yang dirasa sangat penting seperti utang piutang.

## 7. Menetapkan Harga Secara Transparan

---

<sup>154</sup> Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Menangkap...*, hal. 40

Hakekatnya seorang pedagang yang mau menawarkan produk dagangannya memiliki cara tersendiri ketika sedang menawarkan produk yang dia jual, baik itu dilakukan dengan penyampaian secara lisan ataupun menggunakan tulisan. Memberikan harga yang baik dan sesuai dengan yang ada pada umumnya merupakan salah satu hal yang perlu diperhatikan supaya tercipta kerukunan antar sesama pelaku bisnis atau pedagang. Dalam Islam sangat menganjurkan untuk menetapkan harga dengan transparan dan juga dalam mengambil keuntungan yang tidak berlebihan. Menurut Qordhowi harga yang tidak transparan dapat mengandung penipuan. Untuk itu menetapkan sebuah harga dengan terbuka dan juga wajar sangat dihormati dalam Islam supaya tidak terjerumus dalam riba. Kendati dalam dunia bisnis tetap ingin memperoleh sebuah keuntungan, namun hak pembeli juga harus diperhatikan atau dihormati.<sup>155</sup>

Dalam pandangan Islam yang mana pedagang dianjurkan untuk menetapkan sebuah harga secara transparan seperti halnya di pasar rakyat. Para pedagang menetapkan sebuah harga sesuai dengan harga yang ada dipasaran. Hal tersebut dapat dilihat bahwa antar pedagang menetapkan suatu harga yang serupa dengan kualitas produk yang sama. Selain itu para pedagang di pasar rakyat tidak dalam menentukan harga mengikuti harga pasarannya tidak berani untuk mematok harga

---

<sup>155</sup> Yusuf Qordhowi, *Peran Nilai- Nilai Moral...*, hal. 300

seenaknya sendiri, ini dikarenakan pembeli juga mengetahui harga pasaran suatu produk sehingga jika memasang harga seenaknya barang yang dijual tidak akan laku. Hal tersebut sebagaimana hasil wawancara peneliti dengan Bu Atim sebagai pedagang sembako dan Pak Aris sebagai pedagang buah bahwa dalam penetapan sebuah harga produk mereka mengikuti harga pasarnya tidak berani menentukan harga dibawah pasaran maupun diatasnya.

Menurut Briffin dan Ebert bisnis (perdagangan) dalam arti luas menggambarkan semua aktivitas dan institusi yang memproduksi barang dan jasa sehari-hari yang mana bertujuan untuk mendapatkan keuntungan.<sup>156</sup> Para pedagang yang berada di pasar rakyat Dono tidak mematok atau memberi harga yang berbeda kepada konsumen atau pelanggan yang datang, mereka beranggapan bahwasanya semua pembeli itu sama dikarenakan jika membeda-bedakan harga kepada pembeli dengan pembeli yang lain hal itu akan membuat pembeli merasa tidak nyaman akan adanya sebuah ketidakadilan. Disini pedagang di pasar rakyat Dono tidak mematok harga tersendiri disetiap barang yang jenisnya sama. Hanya saja ada yang mematok harga yang berbeda akan tetapi kualitasnya juga berbeda ini jelas tidak bisa disamakan karena pembelian barang dari produsennya juga sudah berbeda.

---

<sup>156</sup> Muhammad Farid dan Amilatuz Zahro, "Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Perdagangan Sapi Di Pasar Hewan Pasirian", *Jurnal Iqtishoduna*, Vol. 6, No. 2, 2015, hal. 15

Ditinjau dari teori Yusuf Qordhowi bahwa diantara beragam penipuan adalah manipulasi terhadap pembeli yang kurang pengalaman, yang tidak memiliki pengetahuan tentang pasar dan harga barang-barang dan dimanfaatkan kelalaiannya dan kebaikan hatinya untuk menjual kepadanya dengan harga yang lebih mahal dari harga aslinya. Maka perbuatan ini merupakan perbuatan keji yang haram dilakukan.<sup>157</sup> Menyesuaikan dengan teori diatas dapat dilihat bahwa pedagang yang berada di pasar rakyat Dono dalam penetapan harga sebuah produk atau barang dapat dikatakan penetapannya secara transparan sesuai dengan etika jual beli dalam pandangan ekonomi Islam, yang mana para pedagang dalam menetapkan harga sesuai dengan harga yang ada dipasaran.

---

<sup>157</sup> Yusuf Qordhowi, *Peran Nilai- Nilai Moral...*, hal. 301

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan oleh peneliti dapat disimpulkan mengenai Etika Bisnis Pada Pasar Rakyat Dono Kecamatan Sendang Kabupaten Tulungagung Dalam Perspektif Ekonomi Islam adalah sebagai berikut:

1. Pemahaman etika pada pasar rakyat Dono Kecamatan Sendang Kabupaten Tulungagung dapat disimpulkan bahwa sebagian pelaku bisnis yang telah diwawancarai dan diobservasi di pasar rakyat Dono dalam berdagang atau kegiatan jual beli para pelaku bisnis sudah berperilaku baik, baik itu dalam berinteraksi dengan pembeli maupun dengan sesama pedagang lainnya, dan adil untuk para setiap calon pembeli yang datang, dari menawarkan barang yang dijualnya dalam keadaan yang baik, dan juga menanyakan kepada pembeli bahwa barang yang dibeli benar-benar ridho tidak ada unsur paksaan. Maka dengan begitu tidak akan terjadi yang namanya perselisihan antara pihak manapun baik itu dari pihak penjual maupun pihak pembeli.
2. Melalui analisa yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya dapat diketahui bahwa sebagian pelaku bisnis yang telah diwawancarai dan diobservasi

telah mampu untuk menerapkan etika bisnis dalam kegiatan jual beli sesuai dengan perspektif ekonomi Islam yaitu jujur dalam takaran pelaku bisnis dapat dengan baik menerapkannya, menjual barang yang baik mutunya dapat diterapkan pelaku bisnis guna menjaga kepercayaan pembeli, tidak menggunakan sumpah palsu para pelaku bisnis tidak memakai sumpah untuk meyakinkan pembeli, longgar dan bermurah hati pelaku bisnis mampu menerapkannya guna memberikan pelayanan yang baik untuk konsumennya, membangun hubungan yang baik antar kolega mampu diterapkan dengan baik guna menjaga tali silaturahmi antar pelaku bisnis, tertib administrasi masih belum mampu diterapkan dengan baik oleh pelaku bisnis selama ini, menetapkan harga yang transparan bahwa pelaku bisnis menetapkan harga sesuai dengan harga pasaran yang berlaku.

## **B. Saran**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka peneliti menyampaikan saran-saran yang bertujuan untuk memberikan manfaat bagi pihak yang lain atas penelitian ini:

1. Bagi pengelola pasar rakyat Dono sebaiknya memberikan sebuah arahan kepada para pelaku bisnis tentang etika dalam jual beli sehingga akan tercipta kegiatan dan transaksi jual beli yang lebih baik lagi.
2. Bagi para pelaku bisnis yang ada di pasar rakyat Dono sebaiknya mau belajar mengenai etika dalam jual beli menurut ekonomi Islam sehingga

kegiatan bisnis yang dijalankan dapat lebih baik lagi dan sesuai dengan aturan Islam.

3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan penelitian ini dapat dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya dengan tema yang serupa atau sama, tetapi dengan model dan teknik analisa yang lain. Demi sebuah kemajuan ilmu pengetahuan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abd Manan, Muhammad, 1993, *Teori Praktek Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Dana Bakhti Wakaf.
- Aibak, Kutbuddin, 2017, *Kajian Fiqh Kontemporer*, Yogyakarta: Kalimedia.
- Ariaty, Nel, 2013, *Analisis Perbedaan Pasar Modern Dan Pasar Tradisional Ditinjau Dari Strategi Tata Letak (lay out) Dan Kualitas Pelayanan Untuk Meningkatkan Posisi Tawar Pasar Tradisional*, Jurnal Manajemen dan Bisnis, Vol. 13, No. 01 ISSN 1693-7619.
- Badroen, Faisal, 2006, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Jakarta: Pramedia Group.
- Bungin, Burhan, 2005, *Metodologi Penelitian Sosial Format 2 Kuantitatif dan Kualitatif*, Surabaya: Airlangga University Press.
- Departemen Agama RI, 2011, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: Diponegoro.
- Dewi Maharani, 2017, "Penerapan Kejujuran dan Tanggungjawab dalam Etika Bisnis Syariah pada Wirausaha Muslim di Kecamatan Medan Marelam", Intiqad, Jurnal Agama dan Pendidikan Islam, Vol. 9, No. 1.
- Djakfar, 2013, *Etika Bisnis Menangkap Spirit Ajaran Langit Dan Pesan Ajaran Bumi*, Jakarta: Penebar Plus Imprint.
- Djakfar, Muhammad, 2007, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*, Malang: UIN Malang Prees.
- Gustiana, 2008, *Etika Bisnis Suatu Kajian Nilai dan Moral dalam Bisnis*, Jurnal Politeknik Negeri Padang, Vol. 3, No. 2.
- Haroen, Nasrun, 2000, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama.
- Hulaimi, Ahmad, dkk, 2016, "Etika Bisnis Islam dan Dampaknya Terhadap Kesejahteraan Pedagang Sapi di Kecamatan Masbagik Kabupaten Lombok Timur", Iqtishadia, Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, Volume 3, Nomor 2.

- Kurriawati, Nirma, 2015, *Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan dan Dampaknya Terhadap Loyalitas Konsumen*, Jurnal Trunojoyo, Vol. 1, No. 1.
- Lexy J. Moleong, 2002, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya.
- M.Fuad, dkk, 2001, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Muhammad Azzam, Abdul Aziz, 2010, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi Dalam Islam*, Jakarta: Amzah.
- Muhammad, 2002, *Etika Bisnis Islam*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Orgianus, Yan, 2015, *Moralitas Islam Dalam Ekonomi Bisnis*, Bandung: Penerbit Marja.
- Prastowo, Andi, 2011, *Memahami Metode-Metode Penelitian*, Jogjakarta: Ar-Ruzz Media.
- Pusat Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri, 2015, *Laporan Analisis Arah Pengembangan Pasar Rakyat*, Jakarta: Puska Dagri, BP2KP, Kemendag.
- Qardhawi, Yusuf, 2001, *Peran Nilai-Nilai dan Moral*, Jakarta: Robbani Press.
- Rahmawati, Kamisnawati, 2015, “*Sistem Perdagangan Dalam Perspektif Ekonomi Islam Pada Pusat Niaga Desa Belawa Baru Kec. Malangke*”, Jurnal Muamalah, Vol. V, No. 2.
- Ramdan, Anton, 2013, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Jakarta: Bee Media Indonesia.
- Rosani Siregar, 2015, “*Etika Bisnis Pengusaha Muslim Terhadap Pelayanan Konsumen Dalam Meningkatkan Daya Beli Masyarakat (Studi Kasus Pedagang Pusat Pasar Kota Padangsidempuan)*”, Jurnal Tazkir Vol. 01, No. 2.
- Sugiyono, 2012, *Memahami Penelitian Kuantitatif*, Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, 2015, *Metode penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- Suhendi, Hendi, 2010, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, cet ke 5.

Tohin, 2012, *Metodologi Penelitian Kualitatif dalam Pendidikan dan Bimbingan Konseling*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.

Wardi Muslich, Ahmad, 2013, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah.

Yenni Samri Juliati, 2018, “*Mekanisme Pasar Dalam Prespektif Ekonomi Islam*”, Jurnal At-Tawassut, Volume III, Nomer I.