

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

No.	Informan	Jenis Kelamin	Keterangan
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:⁷¹

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:⁷²

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:⁷³

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

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

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

⁷³ 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:⁷⁴

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:⁷⁵

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:⁷⁶

⁷⁴ Hasil wawancara dengan Bu Susi Pembeli, pada Tanggal 30 Mei 2021

⁷⁵ 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:⁷⁷

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:⁷⁸

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:⁷⁹

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

⁷⁶ Hasil wawancara dengan Bu Wiwit Pembeli, pada Tanggal 30 Mei 2021

⁷⁷ Hasil wawancara dengan Bu Marni Pembeli, pada Tanggal 04 Juni 2021

⁷⁸ Hasil wawancara dengan Bu Atim Pedagang Sembako, pada Tanggal 27 Mei 2021

⁷⁹ 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:⁸⁰

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:⁸¹

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

⁸⁰ Hasil wawancara dengan Bu Sanah Pedagang Sayur, pada Tanggal 27 Mei 2021

⁸¹ 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:⁸²

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:⁸³

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

⁸² Hasil wawancara dengan Bu Rubingah Pembeli, pada Tanggal 04 Juni 2021

⁸³ 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:⁸⁴

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.

⁸⁴ 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:⁸⁵

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:⁸⁶

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:⁸⁷

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:⁸⁸

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

⁸⁵ Hasil wawancara dengan Bu Eli Pedagang Ikan, pada Tanggal 01 Juni 2021

⁸⁶ Hasil wawancara dengan Bu Atim Pedagang Sembako, pada Tanggal 27 Mei 2021

⁸⁷ Hasil wawancara dengan Pak Aris Pedagang Buah, pada Tanggal 01 Juni 2021

⁸⁸ 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”.⁸⁹ 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:⁹⁰ “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”.

⁸⁹ Hasil wawancara dengan Bu Wasingah Pedagang Ayam Potong, pada Tanggal 01 Juni 2021

⁹⁰ 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:⁹¹

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:⁹²

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:⁹³

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

⁹¹ Hasil wawancara dengan Bu Yuni Pembeli, pada Tanggal 30 Mei 2021

⁹² Hasil wawancara dengan Bu Wiwit Pembeli, pada Tanggal 30 mei 2021

⁹³ 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:⁹⁴

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

⁹⁴ 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:⁹⁵

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:⁹⁶

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.

⁹⁵ Hasil wawancara dengan Bu Eli Pedagang Ikan, pada Tanggal 01 Juni 2021

⁹⁶ 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:⁹⁷

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:⁹⁸

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

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

⁹⁸ 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:⁹⁹

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:¹⁰⁰

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

⁹⁹ Hasil wawancara dengan Bu Wasingah Pedagang Ayam Potong, pada Tanggal 01 Juni 2021

¹⁰⁰ 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:¹⁰¹

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:¹⁰²

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:¹⁰³

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

¹⁰¹ Hasil wawancara dengan Bu Susi Pembeli, pada Tanggal 30 Mei 2021

¹⁰² Hasil wawancara dengan Bu Wiwit Pembeli, pada Tanggal 30 mei 2021

¹⁰³ 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:¹⁰⁴

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:¹⁰⁵

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

¹⁰⁴ Hasil wawancara dengan Bu Marni Pembeli, pada Tanggal 04 Juni 2021

¹⁰⁵ 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:¹⁰⁶

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:¹⁰⁷

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.

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

¹⁰⁷ Hasil wawancara dengan Bu Eli Pedagang Ikan, pada Tanggal 01 Juni 2021

Hal yang serupa dikatakan oleh Pak Aris mengenai penggunaan sumpah:¹⁰⁸

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:¹⁰⁹

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:¹¹⁰

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

¹⁰⁸ Hasil wawancara dengan Pak Aris Pedagang Buah, pada Tanggal 01 Juni 2021

¹⁰⁹ Hasil wawancara dengan Bu Sanah Pedagang Sayur, pada Tanggal 27 Mei 2021

¹¹⁰ 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:¹¹¹

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:¹¹²

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:¹¹³

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

¹¹¹ Hasil wawancara dengan Bu Susi Pembeli, pada Tanggal 30 Mei 2021

¹¹² Hasil wawancara dengan Bu Susi Pembeli, pada Tanggal 30 Mei 2021

¹¹³ 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:¹¹⁴

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

¹¹⁴ 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:¹¹⁵

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:¹¹⁶

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:¹¹⁷

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.

¹¹⁵ Hasil wawancara dengan Bu Atim Pedagang Sembako, pada Tanggal 27 Mei 2021

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

¹¹⁷ Hasil wawancara dengan Pak Aris Pedagang Buah, pada Tanggal 01 Juni 2021

Tidak jauh berbeda dengan hal tersebut, Bu Sanah juga Menyampaikan:¹¹⁸

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 ketempat 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:¹¹⁹

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:¹²⁰

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

¹¹⁸ Hasil wawancara dengan Bu Sanah Pedagang Sayur, pada Tanggal 27 Mei 2021

¹¹⁹ Hasil wawancara dengan Bu Marni Pembeli, pada Tanggal 04 Juni 2021

¹²⁰ 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:¹²¹

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:¹²²

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

¹²¹ Hasil wawancara dengan Bu Yuni Pembeli, pada Tanggal 30 Mei 2021

¹²² 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:¹²³

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.

¹²³ 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:¹²⁴

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:¹²⁵

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:¹²⁶

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

¹²⁴ Hasil wawancara dengan Bu Atim Pedagang Sembako, pada Tanggal 27 Mei 2021

¹²⁵ Hasil wawancara dengan Bu Wasingah Pedagang Ayam Potong, pada Tanggal 01 Juni 2021

¹²⁶ 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:¹²⁷

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

¹²⁷ 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 :¹²⁸

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:¹²⁹ “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:¹³⁰

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:¹³¹ “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:¹³²

¹²⁸ Hasil wawancara dengan Bu Eli Pedagang Ikan, pada Tanggal 01 Juni 2021

¹²⁹ Hasil wawancara dengan Bu Sanah Pedagang Sayur, pada Tanggal 27 Mei 2021

¹³⁰ Hasil wawancara dengan Pak Aris Pedagang Buah, pada Tanggal 01 Juni 2021

¹³¹ Hasil wawancara dengan Bu Atim pedagang Sembako, pada Tanggal 27 Mei 2021

¹³² 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:¹³³

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

¹³³ 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:¹³⁴ “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:¹³⁵

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:¹³⁶

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

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

¹³⁵ Hasil wawancara dengan Bu Atim Pedagang Sembako, pada Tanggal 27 Mei 2021

¹³⁶ 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:¹³⁷

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

¹³⁷ 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.