

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.¹³⁸ 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,

¹³⁸ 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.¹³⁹

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.

¹³⁹ 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.¹⁴⁰ Kemudian mengikutinya dengan penerapan prinsip nilai *siddiq*, *amanah*, *tabliq*, dan *fatanah*, serta memiliki nilai moral dan keadilan. Dengan

¹⁴⁰ 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.¹⁴¹ 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

¹⁴¹ 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)¹⁴²

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.¹⁴³ 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

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

¹⁴³ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Menangkap Spirit 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.¹⁴⁴ 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

¹⁴⁴ 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.¹⁴⁵

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

¹⁴⁵ 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”.¹⁴⁶ 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

¹⁴⁶ 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.¹⁴⁷ 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 لِّإِيمَانِكُمْ 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)*¹⁴⁸

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

¹⁴⁸ 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.¹⁴⁹

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

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

penjualan dan akan diminati oleh pembeli.¹⁵⁰ 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.

¹⁵⁰ 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.¹⁵¹ Tercermin pada sebuah hadis nabi yang menegaskan bahwa dari sepuluh rezeki, sembilan diantaranya adalah perdagangan

¹⁵¹ 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.¹⁵²

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

¹⁵² 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.¹⁵³ 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

¹⁵³Waluyo, *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.¹⁵⁴ 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

¹⁵⁴ 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.¹⁵⁵

Dalam pandangan Islam yang mana pedagang dianjurkan untuk menetapkan sebuah harga secara transparan seperti halnya di pasar rakyat. 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

¹⁵⁵ 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 pasarannya 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.¹⁵⁶ 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.

¹⁵⁶ 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.¹⁵⁷ 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.

¹⁵⁷ Yusuf Qordhowi, *Peran Nilai- Nilai Moral...*, hal. 301