

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS**

#### **A. Deskripsi Data**

##### **1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

Banjarmasin merupakan salah satu pintu gerbang kegiatan ekonomi nasional. Kota Banjarmasin adalah Ibu Kota Provinsi Kalimantan Selatan. Tak hanya sebagai kota Niaga Banjarmasin juga terkenal sebagai salah satu kota bersejarah penghasil Intan, Ruby, dan berbagai jenis permata. Terdapat lebih dari 60 sungai mengalir di Banjarmasin, penduduk setempat memanfaatkan sungai sebagai transportasi dan tempat berlangsungnya banyak kegiatan sehari-hari mulai dari MCK, transportasi, jual beli dan lain-lain.

Kota Banjarmasin terletak pada  $3^{\circ}15'$  sampai  $3^{\circ}22'$  Lintang Selatan dan  $114^{\circ}32'$  Bujur Timur. Kota Banjarmasin berlokasi daerah kuala sungai Martapura yang bermuara pada sisi timur Sungai Barito. Tanah aluvial yang didominasi struktur lempung adalah merupakan jenis tanah yang mendominasi wilayah Kota Banjarmasin. Sedangkan batuan dasar yang terbentuk pada cekungan wilayah berasal dari batuan metaforf yang bagian permukaan ditutupi oleh kerikil, pasir dan lempung yang mengendap pada lingkungan sungai dan rawa.

Banjarmasin memiliki Batasan-batasan wilayah yang terdiri dari 5 Kecamatan dan 52 Kelurahan. Batas-batas wilayah kota Banjarmasin adalah sebagai berikut:

a. Batas Wilayah

No	Batas-batas wilayah kota Banjarmasin	
1	Sebelah Utara	Kecamatan Alalak
2	Sebelah Selatan	Kabupaten Banjar
3	Sebelah Timur	Kabupaten Banjar
4	Sebelah Barat	Sungai Barito

b. Kecamatan dan Kelurahan

No	Kecamatan	Kelurahan
1	Banjarmasin Barat	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Telaga Biru</li> <li>• Pelambuan</li> <li>• Belitung Darat</li> <li>• Belitung Selatan</li> <li>• Kuin Cerucuk</li> <li>• Kuin Selatan</li> <li>• Basirih</li> <li>• Telawang</li> <li>• Teluk Tiram</li> </ul>

2	Banjarmasin Selatan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemurus Baru</li> <li>• Pmurus Dalam</li> <li>• Murung Raya</li> <li>• Kelayan Dalam</li> <li>• Kelayan Timur</li> <li>• Kelayan Barat</li> <li>• Kelayan Tengah</li> <li>• Selatan</li> <li>• Tanjung Pagar</li> <li>• Pekauman</li> <li>• Mantuil</li> <li>• Basirih selatan</li> </ul>
3	Banjarmasin Tengah	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Teluk Dalam</li> <li>• Mawar</li> <li>• Kertak Baru Ilir</li> <li>• Kertak Baru Ulu</li> <li>• Pasar Lama</li> <li>• Seberang Mesjid</li> <li>• Melayu</li> <li>• Gadang</li> <li>• Pekapuran Laut</li> <li>• Sungai Baru</li> <li>• Kelayan Luar</li> <li>• Kelayan Besar</li> </ul>
4	Banjarmasin Timur	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kuripan</li> <li>• Kebun Bunga</li> <li>• Pekapuran Raya</li> <li>• Sungai Bilu</li> <li>• Pemurus Luar</li> <li>• Pengambangan</li> <li>• Banua Anyar</li> <li>• Karang Mekar</li> <li>• Sungai Lulut</li> </ul>

5	Banjarmasin Utara	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sungai Miai</li> <li>• Antasan Kecil Timur</li> <li>• Surgi Mufti</li> <li>• Sungai Jingah</li> <li>• Alalak Utara</li> <li>• Alalak Tengah</li> <li>• Alalak Selatan</li> <li>• Kuin Utara</li> <li>• Pangeran</li> <li>• Sungai Andai</li> </ul>
---	-------------------	---

Dari sejumlah Kecamatan yang ada di kota Banjarmasin, hanya ada satu yang dijadikan lokasi penelitian yakni: Kecamatan Banjarmasin Timur (Kuripan, Kebun Bunga, Pekapuran Raya, Sungai Bilu, Pemurus Luar, Pengambangan, Banua Anyar, Karang Mekar dan Sungai Lulut).<sup>1</sup>

## 2. Identitas Informan

Pada bagian ini penulis akan melaporkan identitas Informan yaitu sebagai berikut :

### a. Menurut Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persen %
1	Laki-laki	9	90%

<sup>1</sup>Sumber Kantor Kecamatan Banjarmasin Timur di akses dari [https://id.wikipedia.org/wiki/Kota\\_Banjarmasin](https://id.wikipedia.org/wiki/Kota_Banjarmasin) pada tanggal 12 Maret 2018 pukul 11.00.

2	Perempuan	1	10%
Jumlah		10 orang	100%

Sumber : hasil wawancara, diolah oleh Muhammad Najmi Shubah, 2018

b. Menurut Tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah Responden	Persen %
1	MTS/SMP	5 orang	50%
2	MA/SMA	3 orang	30%
3	Pondok Pesantren	2 orang	20%
Jumlah		10 orang	100%

Sumber : hasil wawancara, diolah oleh Muhammad Najmi Shubah, 2018

c. Menurut Umur

No	Umur	Jumlah Responden	Persen %
1	<30 Tahun	3 orang	30%
2	> 30 Tahun	87orang	70%
Jumlah		10 orang	100%

Sumber : hasil wawancara, diolah, Muhammad Najmi Shubah, 2018

d. Menurut Informan Pemilik Usaha

No	Jenis	Jumlah Responden
1	Pemilik Usaha	10 Pemilik Usaha
	Jumlah	10 Orang

Sumber : hasil wawancara, diolah oleh Muhammad Najmi Shubah, 2018

## B. Penyajian Data

### 1. Gambaran Umum Etika Bisnis Para Pedagang Dalam Promosi Paket Data Internet di Banjarmasin Timur

Berdasarkan hasil riset yang penulis lakukan dengan cara wawancara langsung kepada 10 Informan, maka dapat diuraikan hasil penelitian sebagai berikut :

a) Kasus 1

Nama FDS usia 32 tahun, pendidikan terakhir SMA, tempat tinggal di Jl. Banua Anyar.

FDS adalah seorang pemilik usaha paket data internet yang menggunakan strategi promosi, tujuannya untuk meraih para konsumen dan bersaing dengan pedagang yang lainnya.

FDS membangun usaha paket data internet promosi sejak bulan maret tahun 2017 di Jl. Banua Anyar Banjarmasin Timur, karena menurutnya usaha paket data internet promosi sangat menguntungkan dan menjadi kebutuhan primer dan terus dicari banyak orang, dia juga menjual berbagai macam paket data

internet seperti XL 4,5 GB = 21.000 8 GB = 31.000 dan 15 GB = 51.000. Axis 1,5 GB = 10.000 dan 3 GB = 18.000 dan 5 GB = 23.000. Indosat 1 GB = 8000 4 GB = 14.000 8 GB = 20.000 dan 19 GB = 26.000. Tri 1,5 GB = 15.000 2 GB = 20.000 dan 3 GB = 25.000. Smartfren 16 GB = 60.000 dan 30 GB 70.000. Dari hasil penjualan paket data internet tersebut dia mendapatkan keuntungan sekitar Rp. 300.000 perhari, dan buka dari pukul 09.00 sampai pukul 22.00.

FDS memiliki seorang karyawan untuk membantu mempromosikan barang dagangannya dengan cara menggunakan spanduk di depan kios dan juga dengan cara online seperti Facebook, dengan meletakkan harga yang sangat murah hanya Rp. 20.000 dan juga masa aktif yang masih lama sekitar 2 bulan , akan tetapi semuanya itu tidak benar, melainkan hanya paket data internet yang mana masa aktifnya sudah hampir habis dan dia menyembunyikan kekurangan paket data internet tersebut ketika seseorang ingin membeli. Dia juga tidak bisa menerima pengembalian barang jika ada pembeli yang ingin meminta kembalikan karena barang tersebut cacat.<sup>2</sup>

#### b) Kasus 2

Nama JN usia 42 tahun, pendidikan terakhir SMP, tempat tinggal di Jl. Banua Anyar Banjarmasin.

JN adalah seorang pedagang paket data internet yang menggunakan strategi promosi, tujuannya untuk menarik para konsumen dan meningkatkan penjualannya sehingga pendapatan usaha meningkat.

---

<sup>2</sup>FDS, Pemilik Usaha, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin Timur, tanggal 22 Desember 2017.

JN mulai berdagang paket data internet promosi sejak bulan Juni tahun 2016 di Kebun Bunga Banjarmasin Timur, menurutnya usaha paket data internet dengan promosi lebih mendapatkan keuntungan yang lebih besar dan selain itu paket data internet juga akan terus berkembang. Dia juga menjual berbagai macam paket data internet seperti XL 4 GB = 20.000 70 GB = 100.000 33 GB = 85.000 dan 30 GB 50.000. Axis 1,5 GB = 9000 dan 3 GB = 17000. Im3 1 GB = 9000. Tri 1,5 GB = 12.000 3 GB = 18.000 dan 6 GB = 35.000. Dari hasil penjualan paket data internet biasanya dia memperoleh keuntungan sekitar Rp. 200.000 perhari, buka dari pukul 09.00 sampai pukul 22.00.

JN menggunakan strategi promosi dengan cara menggunakan spanduk di depan kios yang bertuliskan promosi, padahal yang dia promosikan itu masa aktifnya hampir habis dan dia tidak memberitahukan kepada calon pembeli tentang kekurangan paket data internet tersebut, selain itu harganya juga terbilang mahal tidak sesuai dengan kualitas yang dia jual. Dia juga tidak bisa menerima pengembalian barang jika ada pembeli yang ingin meminta kembalikan karena barang tersebut cacat.<sup>3</sup>

### c) Kasus 3

Nama BN usia 34 tahun, pendidikan terakhir MTS, tempat tinggal di Pekapuran Raya Banjarmasin Timur.

BN adalah seorang pedagang paket data internet yang menggunakan strategi promosi, tujuannya agar bisa bersaing dengan pedagang lainnya.

---

<sup>3</sup>JN, Pemilik Usaha. Wawan cara Pribadi, Banjarmasin Timur, 14 Februari 2018.

BN membuka usaha paket data internet sejak tahun 2014 bertempat di Pekapuran Raya Banjarmasin Timur, menurutnya dengan usaha paket data internet dengan promosi sangat menguntungkan karena cepat laku dan selain itu paket data internet juga sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Dia juga menjual berbagai macam paket data internet seperti XL 4,5 GB = 24.000. Axis = 2,5 GB = 13.000 dan 4,5 GB = 22.000. Indosat 1 GB = 8000 dan 3 GB = 16.000 Tri = 1,5 GB = 10.000 dan Smartfren 16 GB = 35.000. Dari hasil penjualan dia memperoleh keuntungan sekitar Rp. 300.000 perhari, buka pukul 10.00 pagi sampai pukul 02.00.

BN memiliki seorang karyawan untuk membantu mempromosikan barang dagangannya dengan cara menggunakan spanduk dan kertas karton di depan kios, dengan meletakkan harga yang murah, akan tetapi kenyataannya harga paket data internet tersebut sangat mahal berbeda dengan yang tertera di spanduk dan di kertas karton, dan paket data internet yang dia promosikan itu hanya paket data internet yang mana masa aktifnya hampir habis, dia juga tidak memberitahukan tentang masa aktif tersebut kepada calon pembeli jika tidak bertanya. Dia juga tidak bisa menerima pengembalian barang jika ada pembeli yang ingin meminta kembalikan karena barang tersebut cacat.<sup>4</sup>

#### d) Kasus 4

Nama DD usia 28 tahun, pendidikan terakhir SMP, tempat tinggal di Pemurus Luar Banjarmasin Timur.

---

<sup>4</sup>BN, Pemilik Usaha. *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin Timur, tanggal 14 Februari 2018

DD adalah pemilik usaha paket data internet yang menggunakan strategi promosi, tujuannya untuk menarik pembeli, karena pembeli merupakan sumber dalam peningkatan volume penjualan.

DD membangun usaha paket data internet sejak bulan Desember tahun 2016 di Pemurus Luar Banjarmasin Timur, menurutnya bisnis paket data internet promosi akan selalu memiliki pelanggan dan sangat dibutuhkan banyak orang karena saat ini internet sangat mendunia. Dia menjual berbagai macam paket data internet seperti Telkomsel 3 GB = 27.000 5 GB = 35.000 8 GB = 40.000 11 GB = 70.000 15 GB = 85.000. XL 4,5 GB = 27.000 8 GB = 37.000 1 GB = 8000 2 GB = 18.000. Axis = 1,5 GB = 13.000 3 GB = 22.000 5 GB = 33.000 dan 8 GB = 48.000. Im3 1 GB = 5000 4 GB = 18.000 19 GB = 30.000 25 GB = 50.000. Tri = 3 GB = 12.000 8 GB = 32.000 dan Smartfren 16 GB = 60.000. dari penjualan paket data internet tersebut dia mendapatkan keuntungan sekitar 200.000 perhari, dan buka dari pukul 08.00 sampai pukul 22.00.

DD memiliki seorang karyawan untuk membantu mempromosikan barang dagangannya dengan cara menggunakan spanduk dan kertas karton di depan kios, dengan meletakkan harga yang murah dan dia tidak meletakkan masa aktif paket data internet tersebut di spanduk maupun di depan kios, tujuannya agar calon pembeli tertarik dengan promosi yang dia gunakan. Sebenarnya paket data internet yang dia promosikan itu masa aktifnya hampir habis, dan dia tidak memberitahukan kepada calon pembeli. Dia juga tidak bisa menerima

pengembalian barang jika ada pembeli yang ingin meminta kembalikan karena barang tersebut cacat.<sup>5</sup>

e) Kasus 5

Nama FR usia 28 tahun, pendidikan terakhir MA, tempat tinggal di Jl. Lambung Mangkurat.

FR adalah seorang pedagang paket data internet yang menggunakan strategi promosi, tujuannya untuk meraih para konsumen dan bersaing dengan pedagang lainnya.

FR mulai membangun usaha paket data internet sejak bulan Juni tahun 2017 di Karang Mekar Banjarmasin Timur, menurutnya usaha paket data internet promosi membantu masyarakat untuk memenuhi kebutuhan primer, dia juga menjual berbagai macam paket data internet promosi seperti Telkomsel 6 GB = 35.000 9 GB = 50.000. XL 2 GB = 18.000 4 GB = 28.000 4,5 GB = 27.000 8 GB = 37.000. Axis = 1,5 GB = 9000 dan 3 GB = 17.000 5 GB 22.000 dan 1,5 GB = 15.000 3 GB = 25.000 5 GB = 35.000 8 GB = 48.000 12 GB = 65.000. Im3 1 GB 9.000 4 GB = 17.000 19 GB = 28.000 25 GB = 45.000 32 GB = 58.000 dan 500 MB = 7000 1 GB = 14.000 3 GB = 45.000 7 GB = 62.000. Tri 1,5 GB = 12.000 2 GB = 18.000 3 GB = 23.000 6 GB = 33.000. Dari hasil penjualan paket data internet tersebut tersebut dia memperoleh keuntungan sekitar 200,000 perhari, dan buka dari pukul 09 sampai pukul 22.00.

---

<sup>5</sup>DD, Pemilik Usaha. *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin Timur, 14 Maret 2018.

FR memiliki seorang karyawan untuk membantu mempromosikan barang dagangannya dengan cara menggunakan spanduk di depan kios, dan paket data internet yang dia promosikan itu masih lama masa aktifnya dan ada juga yang hampir habis masa aktifnya, akan tetapi dia tetap memberitahukan tentang kekurangan paket data internet tersebut tanpa ada yang dia tutup-tutupi. Dia bisa menerima pengembalian barang jika ada pembeli yang ingin meminta kembalian karena barang tersebut cacat, dengan syarat dan ketentuan berlaku.<sup>6</sup>

f) Kasus 6

Nama MBR usia 34 tahun, pendidikan terakhir Pondok Pesantren, tempat tinggal di Jl. Sungai Bilu Banjarmasin Timur.

MBR adalah seorang pedagang paket data internet yang menggunakan strategi promosi, tujuannya untuk menarik calon pembeli dan bisa bersaing dengan pedagang lainnya.

MBR membangun usaha paket data internet sejak tahun 2016 bertempat di Kampung Melayu Banjarmasin Timur, menurutnya dengan usaha paket data internet promosi sangat menguntungkan karena cepat laku dan selain itu paket data internet juga sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Dia juga menjual berbagai macam paket data internet seperti Telkomsel 12 GB = 65.000. XL 4,5 GB = 25.000. Axis = 1,5 GB = 10000 dan Im3 3 GB 10000. Dia memperoleh keuntungan dari penjualan paket data internet sekitar Rp. 200.000 perhari, dan buka dari pukul 09.00 pagi sampai pukul 02.00.

---

<sup>6</sup>FR, Pemilik Usaha. *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin Timur, 24 Maret 2018

MBR mempromosikan barang dagangannya dengan cara menggunakan spanduk di depan kios, dengan mempromosikan harga yang sangat murah, akan tetapi kenyataannya harga paket data internet tersebut sangat mahal tidak seperti dengan harga yang tertera di spanduk, dan paket data internet yang dia promosikan itu hanyalah paket data internet yang mana masa aktifnya hampir habis, dan dia juga tidak memberitahukan tentang masa aktif tersebut kepada calon pembeli. Dia juga tidak bisa menerima pengembalian barang jika ada pembeli yang ingin meminta kembalikan karena barang tersebut cacat.<sup>7</sup>

g) Kasus 7

Nama AG usia 34 tahun, pendidikan terakhir SMP, tempat tinggal tinggal di Jl. Sungai lulut Banjarmasin Timur.

AG adalah seorang pedagang paket data internet yang menggunakan strategi promosi, tujuannya menunjukkan kelebihan-kelebihan barang dagangannya serta mempengaruhi target konsumen supaya melakukan pembelian.

AG membangun usaha paket data internet sejak tahun 2016 bertempat di Jl. Sungai Lulut Banjarmasin Timur, menurutnya dengan usaha paket data internet dengan promosi dia lebih banyak mendapatkan untung yang lebih besar dan membuat mereka memilih menjadi seorang pengusaha paket data internet dari pada harus menggantungkan hidup kepada orang lain. Dia juga menjual berbagai macam paket data internet seperti XL 4,5 GB 8 GB 15 GB 25 GB. Axis = 1,5 GB = 10000 3 GB = 17000 5 GB = 22.000 dan Smartfren 16 GB = 45.000 30 GB =

---

<sup>7</sup>MBR, Pemilik Usaha. *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin Timur, tanggal 2 April 2018.

60.000 60 GB = 100.000. Dia memperoleh keuntungan dari penjualan paket data internet sekitar Rp. 300.000 perhari, buka pukul 10.00 pagi sampai pukul 24.00.

AG memiliki seorang karyawan untuk membantu mempromosikan barang dagangannya dengan cara menggunakan spanduk di depan kios, dengan menulis lengkap paket data internet dan harga yang murah, akan tetapi kenyataannya paket data internet yang dia promosikan itu tidak tersedia, melainkan hanya untuk mempengaruhi calon pembeli untuk membeli paket data internet yang masa aktifnya hampir habis dan dia juga tidak memberitahukan kepada calon pembeli tentang masa aktifnya. Dia juga tidak bisa menerima pengembalian barang jika ada pembeli yang ingin meminta kembalikan karena barang tersebut cacat.<sup>8</sup>

#### h) Kasus 8

Nama IDR usia 28 tahun, pendidikan terakhir, SMP, tempat tinggal di Jl. Kuripan Banjarmasin Timur.

IDR adalah seorang pedagang paket data internet yang menggunakan strategi promosi, tujuannya untuk menarik para konsumen dan menyaingi para pedagang lainnya.

IDR membangun usaha paket data internet sejak tahun 2017 bertempat di Jl. Kuripan Banjarmasin Timur, menurutnya dengan usaha paket data internet promosi sangat menguntungkan dan cepat laku dan selain itu paket data internet juga sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Dia juga menjual berbagai macam paket data internet seperti Telkomsel 4 GB = 27.000 15 GB = 65.000. XL 4,5 GB =

---

<sup>8</sup>AG, Pemilik Usaha. *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin Timur, 3 April 2018.

30.000. Axis = 3 GB = 20000. Im3 1 GB = 9000. Tri = 1,5 GB = 13.000. Dia juga memperoleh keuntungan dari penjualan paket data internet sekitar Rp. 150.000 perhari, dan buka dari pukul 09.00 pagi sampai pukul 01.00.

IDR mempromosikan dagangannya dengan menggunakan kertas karton bertuliskan promosi, dan paket data internet yang dipromosikan masa aktifnya sangat singkat dan dia tidak memberitahukan atau menyembunyikan tentang masa aktif paket data internet tersebut kecuali calon pembeli itu bertanya. Dia juga tidak bisa menerima pengembalian barang jika ada pembeli yang ingin meminta kembalikan karena barang tersebut cacat.<sup>9</sup>

i) Kasus 9

Nama RS usia 31 tahun, pendidikan terakhir pondok pesantren, tempat tinggal di Jl. Veteran Banjarmasin Timur.

RS adalah pemilik usaha paket data internet yang menggunakan strategi promosi, tujuannya untuk menarik pembeli, karena pembeli merupakan sumber dalam meningkatkan penjualan.

RS membangun usaha paket data internet sejak bulan desember tahun 2015 di Jl. Banua Anyar Banjarmasin Timur, menurutnya bisnis paket data internet promosi akan selalu berkembang dan selalu memiliki pelanggan karena paket data internet sangat dibutuhkan banyak orang. Dia juga menjual berbagai macam paket data internet seperti Telkomsel 4 GB =35.000. XL 8 GB = 34.000 15 GB = 58.000. Axis = 1,5 GB = 10.000 Im3 1 GB = 9000. Tri = 6 GB = 35.000. Dari

---

<sup>9</sup>IDR, Pemilik Usaha. *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin Timur, tanggal 4 April 2018.

penjualan paket data internet tersebut dia mendapatkan keuntungan sekitar 300.000 perhari, dan buka buka dari pukul 08.00 sampai pukul 22.00.

RS memiliki seorang karyawan untuk membantu mempromosikan barang dagangannya dengan cara menggunakan spanduk di depan kios, dengan meletakkan harga yang sangat murah dan juga masa aktif yang masih lama, padahal paket data internet yang dia promosikan itu adalah paket data yang mana masa aktifnya hampir habis dan harganya pun mahal tidak sesuai dengan yang ada di spanduk, dan dia juga menyembunyikan kekurangan paket data internet tersebut terhadap calon pembeli. Dia juga tidak bisa menerima pengembalian barang jika ada pembeli yang ingin meminta kembalikan karena barang tersebut cacat.<sup>10</sup>

j) Kasus 10

Nama HZH usia 35 tahun, pendidikan terakhir SMA, tempat tinggal di Jl. Banua Anyar Banjarmasin Timur.

HZH adalah seorang pemilik usaha paket data internet yang menggunakan strategi promosi, tujuannya untuk menyaingi para pedagang lainnya supaya tetap bisa bertahan.

HZH membangun usahanya sejak bulan Maret tahun 2015 di Jl. Pengambangan Banjarmasin Timur, menurutnya usaha paket data internet promosi lebih mendapatkan keuntungan yang lebih besar dibandingkan dengan usaha yang lain, dia juga menjual berbagai macam paket data internet seperti Axis

---

<sup>10</sup>RS, Pemilik Usaha. *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin Timur, 12 April 2018.

= 1,5 GB = 10.000 dan 4 GB = 20.000. Im3 1 GB 8000 dan 4 GB = 15000. Dari penjualan paket data internet tersebut dia mendapatkan keuntungan sekitar Rp. 200.000 perhari, dan buka dari pukul 10.00 sampai pukul 24.00.

HZH memiliki seorang karyawan untuk membantu mempromosikan barang dagangannya dengan cara menggunakan spanduk di depan kios yang bertuliskan promosi semua paket data internet, padahal sebenarnya tidak semua paket data internet yang dipromosikan melainkan hanya paket data internet yang masa aktifnya hampir habis, dan dia tidak memberikan penjelasan kepada calon pembeli tentang masa aktif paket data internet tersebut. Dia juga tidak bisa menerima pengembalian barang jika ada pembeli yang ingin meminta kembalikan karena barang tersebut cacat.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup>HZH, Pemilik Usaha. *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin Timur, tanggal 12 April 2018.

### **C. Analisis Data**

Dari penyajian data diatas kebanyakan para pedagang paket data internet dalam promosi di Banjarmasin Timur tersebut memang sudah lama menggeluti usaha ini. Dari data yang telah diperoleh penulis dari hasil observasi dan wawancara para informan, maka penulis akan menganalisis dari data yang telah diperoleh.

#### **1. Analisis Etika bisnis para pedagang dalam promosi paket data internet di Banjarmasin Timur**

Bentuk-bentuk perilaku bisnis Islam berdasarkan pada yang murni bersumber dari Al-Qur'an dan Al-Sunnah yaitu:

##### **a. Kejujuran**

Kebanyakan pedagang tidak menjelaskan tentang kualitas paket data internet yang dijualnya kepada calon pembeli, hal ini dibuktikan pada informan 1,2,3,4,6,7,,8,9 dan 10. Pedagang melakukan hal tersebut karena berbagai macam alasan, salah satunya karena kebanyakan pesaing yang mempromosikan paket data internetnya dengan harga yang sangat murah, tujuannya untuk meningkatkan jumlah penjualannya. Menjual paket data internet mempunyai resiko cukup tinggi sebab apabila paket data internet tersebut tidak dipromosikan dengan cara itu maka paket data internet semakin hari semakin habis masa aktifnya, dan tidak akan bisa dipakai lagi. Dalam hal ini pedagang tidak jujur dalam mempromosikan barang dagangannya.

Pada informan ke 5 pedagang menjelaskan kualitas paket data internet tersebut kepada calon pembeli dan penjelasan itu selalu benar, alasannya supaya calon pembeli selalu membeli buah kepadanya. Pedagang tidak ingin membohongi calon pembeli, jadi pedagang tersebut jujur dalam berdagang.

Jujur adalah tidak berbohong, tidak menipu, tidak mengada-ada fakta, tidak berkhianat serta tidak pernah ingkar janji. Tindakan yang tidak jujur jelas berdosa, jika biasa dilakukan dalam berbisnis, juga akan mewarnai dan berpengaruh negatif terhadap kehidupan pribadi.<sup>12</sup>

Kejujuran dalam memberikan informasi sangat diperlukan oleh konsumen, Sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S Al-An'an/6: 52

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ وَأَوْفُوا بِالْكَيْلِ وَالْمِيزَانَ  
بِالْقِسْطِ ۚ لَا تُكَلِّفُوا نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُوا وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَىٰ ۗ وَبِعَهْدِ  
اللَّهِ أَوْفُوا ذَلِكُمْ وَصَّاكُم بِهِ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿١٥٢﴾

“Dan janganlah kamu dekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih bermanfaat, sampai dia mencapai (usia) dewasa. Dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak membebani seseorang melainkan menurut kesanggupannya. Dan apabila kamu berbicara, bicaralah sejujurnya, sekalipun dia kerabat(mu) dan penuhilah janji Allah. Yang demikian itu diperintahkan Allah kepadamu agar kamu ingat”<sup>13</sup>

<sup>12</sup>Muhaimin, *Perbandingan Etika Bisnis Etnik Cina dan Pembisnis Lokal*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2011, hlm 40.

<sup>13</sup>Departemen Agama Republik Indonesia, *Qur'an Tajwid dan Terjemahnya* (Jakarta : Maghrifah Pustaka), hlm. 199.

Berniaga atau berbisnis Rasulullah SAW juga menganjurkan mempunyai kewajiban bermoral seperti : jujur, amanah, dan paham segala aspek perdagangan.<sup>14</sup> Sebagaimana hadits Nabi Muhammad SAW.

التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ ( رواه الترميدزي )

“Pedagang yang jujur lagi terpercaya, adalah bersama para Nabi, orang-orang yang benar dan para syuhada. (Riwayat Tirmidzi)”<sup>15</sup>

Pelaku bisnis (wirausaha) suatu perusahaan apapun, ia dituntut memiliki kekuatan dan nilai-nilai yang mampu menjunjung tinggi bisnisnya (*superior*). Dapat dipercaya atau jujur, adalah sebagian dari nilai-nilai yang harus dijunjung tinggi oleh pengusaha muslim.<sup>16</sup>

#### b. Amanah (Tanggung jawab)

Informan 1,2,3,4,6,7,8,9,dan 10 tidak bertanggung jawab karena tidak bisa menerima pengembalian barang, sebab dia bersikap demikian karena dia menyadari bahwa seorang pembeli tidak akan meminta yang demikian kecuali dia merasa kecewa dan merasa dirugikan.

Informan ke 5 mau bertanggung jawab tetapi dengan syarat perjanjian terlebih dahulu, jadi apabila terjadi pengembalian barang kepada pedagang, maka pedagang siap mengganti sepenuhnya, jadi informan ini termasuk orang yang bertanggung jawab.

<sup>14</sup>Faisal Badroen, et al.eds, *Etika Bisnis Dalam Islam* ( Jakarta: Kencana, 2006), hlm. 156.

<sup>15</sup>Hamzah Ya'qub, *Etos Kerja Islam* ( Jakarta: CV Pedoman Ilmu Jaya, 1992), hlm 27.

<sup>16</sup>Muh. Yunus, *Islam dan Kewirausahaan Inovatif* (Yogyakarta: UIN Malang Press), hlm. 232-233.

Setiap pembisnis harus bertanggung jawab atas usaha dan pekerjaan yang dipilihnya tersebut. Tanggung jawab disini artinya mau atau mampu menjaga kepercayaan orang lain terhadap dirinya.

c. Sikap Ramah

Ramah adalah sikap yang baik dalam menjual hal berdagang. Informan 3 dan 5 selalu melayani calon pembeli dengan ramah meskipun ada konsumen yang cerewet tetap melayani dan memilih untuk bersabar demi memuaskan pembeli sehingga pembeli tidak jera membeli paket data internet di tempatnya. Pedagang tersebut ramah dalam berdagang seperti apa pun karakter pembeli mereka tetap mau melayani.

Informan 1,2,4,6,7,8,9 dan 10 selalu melayani dengan ramah tamah, tetapi apabila ada pembeli yang cerewet dia tetap melayaninya meskipun ada perasaan marah dan memilih untuk bersabar dalam menghadapi pembeli.

Kebijakan adalah sikap ihsan atau murah hati, yang merupakan tindakan yang memberi keuntungan bagi orang lain. Dengan adanya sikap ramah seorang penjual akan mendapatkan keberkahan dalam penjualan dan akan diminati oleh pembeli. Rasulullah SAW menganjurkan para pebisnis senantiasa ramah tamah, sopan santun, murah senyum dan suka mengalah namun tetap penuh tanggung jawab. Selain sikap ramah dan memberikan kemudahan dalam melakukan transaksi yang akan menimbulkan rasa simpati atas bisnis yang dijalankan.

d. Keadilan dalam Menetapkan Harga

Informan, 1,2,3,4,6,7,8,9 dan 10 mereka tidak adil dalam menetapkan harga yang ditawarkan pedagang kepada calon pembeli, seperti yang dia promosikan di spanduk harga yang dia tawarkan, akan tetapi itu hanya berlaku untuk paket data internet yang sehari habis masa aktifnya, jadi pedagang tersebut tidak bisa membedakan kualitas harga yang baik dan benar.

Informan ke 5 dia bersikap adil dalam menetapkan harga seperti yang ditawarkan pedagang kepada calon pembeli, melalui spanduk harganya sesuai dengan kualitas barang tersebut. Jadi pedagang tersebut adil dalam hal pelayanan calon pembeli karena lebih mementingkan calon pembeli.

Kewajiban berperilaku adil dan jujur dalam segala kegiatan juga telah di tegaskan Allah SWT dalam Q.S Al- Maidah /5: 8.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوِّمِينَ لِلّٰهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ ۚ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلٰى  
 اَلَّا تَعْدِلُوْا اَعْدِلُوْا هُوَ اَقْرَبُ لِلتَّقْوٰى ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۗ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ ﴿٨﴾

“Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan<sup>17</sup>”

<sup>17</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, hlm. 160.

## **2. Analisis Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Pedagang dalam Promosi Paket Data Internet di Banjarmasin Timur**

Dari hasil penelitian terhadap sepuluh Informan pedagang paket data internet di Banjarmasin Timur, terdapat dua faktor yang melatar belakangi perilaku pedagang dalam promosi paket data internet di Banjarmasin Timur tersebut yaitu :

### **a. Faktor Persaingan**

Setelah penulis melakukan observasi dan wawancara tentang apa yang mempengaruhi perilaku bisnis pedagang, maka informan menjawab bahwa faktor persaingan sesama pedagang yang membuat mereka melakukan strategi promosi dengan cara tidak jujur, karena jika mereka tidak melakukan strategi seperti itu maka masyarakat tidak akan tertarik dengan barang yang dia jual.

### **b. Faktor Kualitas Barang/ Produk**

Setelah penulis melakukan observasi dan wawancara tentang apa yang mempengaruhi perilaku bisnis pedagang, maka informan menjawab bahwa faktor kualitas barang yang membuat mereka menyembunyikan kekurangan paket data internet tersebut, sebab jika mereka memberitahukan sebenarnya maka masyarakat tidak akan membeli produk mereka dan paket data internet tersebut tidak akan bisa dipakai lagi.

Dengan melihat dari faktor-faktor dan etika yang diterapkan oleh pedagang paket data internet promosi di Banjarmasin Timur memang belum sepenuhnya menjaga etika bisnis Islam.

Bisnis Islam pada dasarnya sama dengan bisnis secara umum, hanya saja harus tunduk dan patuh atas dasar ajaran Al-Qur'an, Sunnah, Ijma dan Qiyas serta memperhatikan batasan-batasan yang tertuang dalam sumber-sumber tersebut. Jika tujuan seorang pebisnis untuk mencari keridhoan Allah SWT dan untuk berinvestasi di akhirat tidak hanya di dunia maka harus sejalan dengan kaidah-kaidah etika bisnis Islam yang sudah dianjurkan, akan tetapi yang penulis dapatkan ternyata tujuan para pedagang hanya untuk mendapatkan keuntungan untuk memenuhi hidup di dunia saja. Oleh karena itu maka tampaklah bahwa beberapa para pedagang dalam promosi paket data internet di Banjarmasin Timur memang tidak menjaga etika bisnis Islam karena dipengaruhi oleh berbagai macam faktor yang membuat mereka lebih mementingkan dunia saja tanpa memikirkan akhirat.