

BAB IV

ANALISIS DATA DAN HASIL PENELITIAN

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pasar Mangkikit Sampit Kabupaten Kotawaringin Timur yang beralamatkan di Jalan Haryono MT Sampit yang mana pasar tersebut menjadi salah satu pasar pemasok sayuran terbesar yang ada di Kalimantan Tengah khususnya di kota Sampit.

Secara geografis, Kabupaten Kotawaringin Timur merupakan salah satu kabupaten tertua di Provinsi Kalimantan Tengah. Wilayah Kabupaten Kotawaringin Timur terletak antara 112° 7' 29" Bujur Timur sampai dengan 113° 14' 22" Bujur Timur dan antara 1° 11' 50" Lintang Selatan sampai dengan 3° 18' 51" Lintang selatan. Luas wilayahnya kurang lebih 16.796 km² dengan penduduk kurang lebih mencapai 436.276 jiwa. Adapun batas wilayah Kabupaten Kotawaringin Timur terletak;

- Sebelah Utara :Kabupaten Katingan
- Sebelah Timur :Kabupaten Katingan
- Sebelah Selatan :Laut Jawa

- Sebelah Barat :Kabupaten Seruyan
(<https://dpmpstsp.kotimkab.go.id>)

Adapun lokasi dalam penelitian ini adalah Pasar Mangkikit Sampit. Pasar ini merupakan salah satu Pasar Tradisional yang berada di Kabupaten Kotawaringin Timur, tepatnya berada di wilayah kelurahan Mentawa Baru Hulu, Kecamatan Mentawa Baru Ketapang, Kabupaten Kotawaringin Timur, Provinsi Kalimantan Tengah, adapun batas-batas wilayahnya adalah sebagai berikut:

- Sebelah selatan berbatasan dengan berbatasab dengan Jalan M.T Haryono
- Sebelah Utara berbatasan dengan Jalan Pangeran Antasari
- Sebelah Timur berbatasan dengan Jalan Rahadi Usman
- Sebelah Barat berbatasan dengan Jalan D.I Panjaitan

Secara keseluruhan, jumlah pedagang yang ada di Pasar Mangkikit berjumlah 357a orang dengan jenis dagangan yang beragam. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Distribusi pedagang Pasar Mangkikit adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1 Jenis-jenis Dagangan Pedagang Pasar Mangkikit Sampit

| No | Jenis Dagangan | Jumlah Pedagang | Keterangan |
|----|------------------------|-----------------|------------|
| 1 | Sembako/Campuran | 68 Orang | |
| 2 | Peralatan Rumah Tangga | 4 Orang | |
| 3 | Tas, sandal dan sepatu | 2 Orang | |

| | | | |
|--------------|--------------------|------------------|--|
| 4 | Pakaian | 6 Orang | |
| 5 | Aksesoris | 1 Orang | |
| 6 | Ikan Basah | 26 Orang | |
| 7 | Warung Makan | 10 Orang | |
| 8 | Ikan Kering | 6 Orang | |
| 9 | Buah-buahan | 27 Orang | |
| 10 | Ayam potong | 30 Orang | |
| 11 | Kue | 8 Orang | |
| 12 | Daging | 4 Orang | |
| 13 | Sayuran | 120 Orang | |
| 14 | Rempah-rempah | 15 Orang | |
| 15 | Bumbu masak | 9 Orang | |
| 16 | Pelastik | 8 Orang | |
| 17 | Penjahit | 1 Orang | |
| 18 | Kosmetik | 1 Orang | |
| 19 | Minuman Es/Jajanan | 5 Orang | |
| 20 | Mainan anak-anak | 1 Orang | |
| 21 | Dan lain-lain | 5 Orang | |
| Total | | 357 Orang | |

Sumber Data: Data Primer Diolah 15 November 2020

Tabel di atas menunjukkan bahwa pedagang yang lebih mendominasi di Pasar Mangkikit adalah pedagang sayuran yang berjumlah 120 orang, dan pedagang yang paling sedikit adalah pedagang aksesoris, penjahit, kosmetik, mainan anak-anak yang masing-masing terdiri dari 1 orang, tas sandal dan sepatu 2 orang.

Dengan begitu banyaknya pedagang, kebersihan Pasar pun tidak bisa ditinggalkan. Untuk itu, kepala Pasar Mangkikit menyediakan beberapa fasilitas untuk menjaga kebersihan dengan bekerja sama dengan pihak terkait. Adapun fasilitas yang digunakan demi menjaga kebersihan pasar adalah:

1. Bak sampah 2 Buah
2. Kendaraan pengangkut sampah 2 buah
3. WC umum 3 buah
4. Musholla 3 buah

Alat transportasi yang digunakan di daerah Pasar Mangkikit adalah

1. Kendaraan Jasa Ojek
2. Kendaraan bermotor
3. Kendaraan pribadi

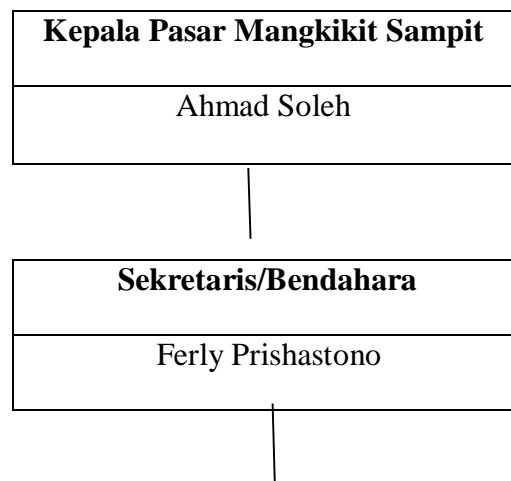
Demi terciptanya kinerja yang baik, diperlukan adanya pembagian kerja. Untuk mengetahui pembagian kerja pada Pasar Mangkikit Sampit, struktur organisasi sangat perlu untuk diuraikan. Struktur organisasi merupakan gambaran tentang besarnya organisasi dengan pembagian satuan-satuan kerjanya, hubungan

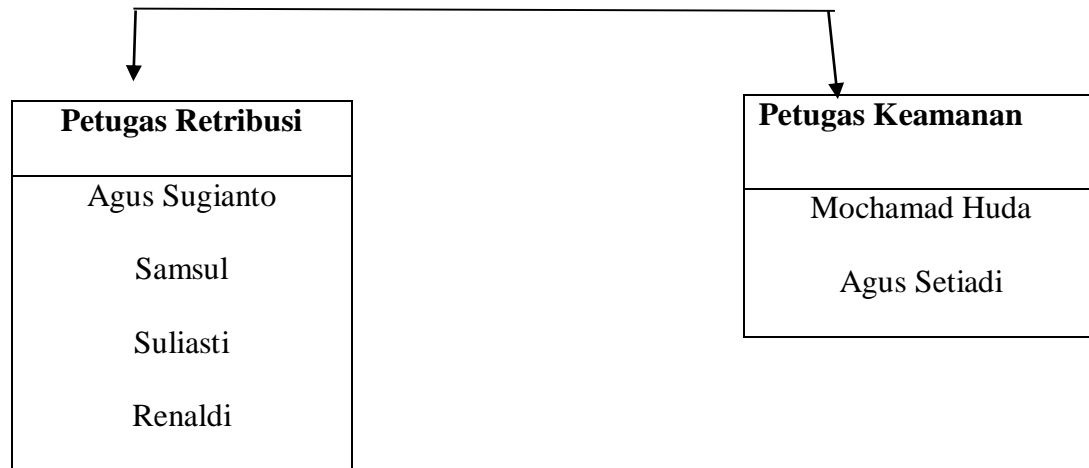
yang tejalin di antara satuan-satuan kerja dan batas-batas wewenang dari masing-masing satuan pada organisasi tersebut.

Dengan adanya struktur organisasi, para anggota akan lebih mudah mengetahui tugas dan tanggung jawab masing-masing mengkoordinasi, mengawasi dan memberikan arahan kepada bawahan sesuai kebijakan yang telah digariskan sehingga semuanya dapat berjalan secara efektif dan efisien.

Untuk mencapai tujuan tersebut sebuah organisasi haruslah memiliki sumber daya manusia yang cakap dalam menangani organisasi. Selain itu, loyalitas yang tinggi dari segenap karyawan sangatlah diperlukan agar organisasi tetap eksis mengemban tugas. Adanya pembagian tugas dari masing-masing bagian akan memberikan gambaran yang secara berurutan dalam suatu bentuk struktur organisasi. Untuk lebih jelasnya berikut gambaran struktur organisasi yang dijalankan oleh Pasar Mangkikit Sampit

Tabel 2.2 Stuktur Organisasi Pasar Mangkikit Sampit





Sumber: Data sekunder, (Arsip Kantor Kodim Pasar Mangkikit Sampit)

Berdasarkan gambar di atas, secara totalitas bagan struktur ditentukan oleh Pasar Mangkikit dipimpin oleh Kepala Pasar selaku pimpinan Pasar Mangkikit yang membawahi sekretaris/bendahara, petugas keamanan dan petugas retribusi. Masing-masing saling bekerjasama sebagai mitra kerja yang bertanggungjawab langsung kepada kepala Pasar. Dengan demikian, komposisi dalam bagan struktur Pasar Mangkikit memberikan gambaran tentang tugas dan wewenang masing-masing.

2. Data Informan Penelitian

Informan merupakan bagian penting yang terdapat dalam suatu penelitian. Sebab informan berhubungan langsung dengan penelitian itu sendiri (Suharsimi, 2002, hlm. 108). Adapun informan dalam penelitian ini adalah para pedagang muslim yang telah menetap berjualan di Pasar Mangkikit Sampit. Pedagang yang menjadi informan yaitu pedagang yang termasuk dalam kategori pedagang yang

berjualan pakaian. Diantaranya menjual barang kebutuhan primer seperti baju, celana, jilbab dan lain sebagainya.

Dalam penelitian ini, jumlah keseluruhan informan untuk pedagang pakaian yang berada di Pasar Mangkikit adalah sebanyak 6 orang..

Informan dalam penelitian ini berjumlah 6 orang dengan rincian data informan adalah sebagai berikut:

Tabel 2.3 Data Informan Penelitian

| Nama | Pendidikan Terakhir | Nama Toko | Umur | Jenis Kelamin | Lama Berjualan |
|---------------|----------------------------|--------------------|-------------|----------------------|-----------------------|
| H. Ramli | SMA | Toko H. Ramli | 51 Th | L | 14 Tahun |
| Satrima | SD | Toko Satrima | 50 th | P | 5 Tahun |
| Minda Mora | SMA | Toko Rendi | 48 Th | P | 19 Tahun |
| Ina | D1 | Toko Ibu Kain | 34 Th | P | 7 Tahun |
| Lida | SLTP | Toko H. Halimah | 38 Th | P | 15 Tahun |
| Junaidah | SMA | Toko Ibu Junai | 48 Th | P | 1 Tahun |

Sumber : Data Primer Diolah, 2022

3. Sejarah berdirinya pasar Mangkikit Sampit Kotawaringin Timur

Awal mula berdirinya pasar Mangkikit ialah pada tahun 2004 terjadi kebakaran di Pasar PPM yang terletak di perujung jalan antasarai yang mengakibatkan terjadinya alokasi para pedagang ke pinggir jalan Antasari tidak jauh dari lokasi kejadian kebakaran. Dapat dikatakan bahwa pembentukan pasar Mangkikit terjadi secara tidak sengaja dan hingga saat ini berdiri menjadi pasar tradisional

4. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan selama 2 hari yaitu tanggal 10 – 11 Februari 2022 di Pasar Mangkikit Sampit. Penelitian ini dilakukan dengan wawancara narasumber/informan dan observasi secara langsung.

B. Analisis Data dan Hasil Penelitian

1. Bagaimana Praktek Etika Bisnis Islam pedagang pakaian di pasar Mangkikit Sampit Kabupaten Kotawaringin Timur?

Pasar Mangkikit kotawaringin timur merupakan pasar tradisional yang memberikan pelayanan jual beli kepada pembeli. Pelayanan yang diberikan masing-masing penjual bervariasi. Hal ini diberikan untuk menarik pembeli supaya tertarik untuk membeli di toko dan menjadi langganan. Pernyataan informan mengenai pelayanan terhadap pembeli adalah sebagai berikut:

Nama : H. Ramli

Pendidikan terakhir : SMA

Nama toko : H. Ramli

Usia : 51 tahun

Mengatakan sebagai pedagang tentunya harus memberikan pelayanan yang baik, kita harus ramah tamah dan lemah lembut sebagaimana orang berdagang.

Nama :Ibu Satrima

Pendidikan terakhir : SD

Nama toko :Satrima

Usia :50 tahun

Menyampaikan bahwa, sekarang lagi sepi kalau lagi ramai dalam sehari bisa dapat satu (1) juta. Ya kalau melayani pembeli itu yang sabar biar ada pembeli.

Nama :Minda Mora

Pendidikan terakhir :SMA

Nama toko :Rendi

Usia :48 tahun

Menyampaikan dalam hal pelayanan tentunya harus baik dan ramah, karena kalo dalam berbisnis kita harus ramah pembeli adalah raja ya kurang lebih begitulah

Hal serupa juga dikatakan oleh informan lain:

Nama : Ina
Pendidikan terakhir : D1
Nama toko : Ibu kain
Usia : 34 tahun

Mengatakan hal serupa bahwa dalam melayani pembeli tentunya harus ramah dan baik, karena semua orang memang semestinya seperti itu, termasuk seorang pedagang yang mengutamakan pelayanan dan pelayanan itu nomor satu.

Nama :Mama lida
Pendidikan terakhir :SLTP Sederajat
Nama toko :H. Halimah
Usia :38 tahun

Mengatakan bahwa harus baik, ramah kita melayani pembeli kalo kita tidak ramah pembeli tidak akan mau.

Nama :Ibu Junaidah
Pendidikan terakhir :SMA
Nama toko :Ibu Junai

Usia :48 tahun

Ucapnya pelayanan harus baik dan ramah, karena kalau dalam berdagang kita harus ramah pembeli adalah raja yang harus kita layani dengan baik.

Berdasarkan uraian hasil pertanyaan pertama diatas maka dapat disimpulkan bahwa pelayanan yang diberikan informan kepada pelanggan/pembeli adalah memberikan pelayanan yang ramah, lemah lembut dan baik. Menurut informan pelayanan adalah faktor yang paling berpengaruh dalam jual beli sehingga pedagang harus memberikan pelayanan yang maksimal sesuai dengan sunah agama Islam.

Pedagang Pasar Mangkikit Kotawaringin Timur dalam melaksanakan jual beli dengan beberapa cara untuk menarik pembeli. Uraian jawaban informan dipaparkan sebagai berikut:

Bapak H. Ramli mengatakan dalam penyediaan barang-barang selalu yang terbaru jangan sampai ketinggalan model.

Menurutnya ibu Satrima, untuk menarik pembeli dengan cara merayu dengan kata-kata yang manis supaya ada yang membeli tuturnya.

Menurut ibu Minda Mora bahwa harus selalu menyediakan barang yang bagus, model terbaru dan harga yang temurah.

Menurut ibu Ina dalam hal menarik pembeli maka kita harus menyediakan barang terbaru dan tetap harus bersikap ramah tentunya dan agar pembeli kembali lagi karena kesediaan barang yang mereka inginkan.

Begitu juga informan lain mengatakan bahwa:

Ibu Lida mengatakan bahwa dalam hal menarik pembeli banyak berbicara dan berkomunikasi sama banyak orang terkhusus para pembeli, selayaknya seorang pedagang yang harus cekatan dalam mempromosikan barang dagangan miliknya.

Sedangkan ibu Junaidah menyampaikan sebagai mana mestinya saja kan kita harus selalu menyediakan barang yang bagus, model terbaru dan harga yang sesuai dengan kualitas yang ada.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa cara informan menarik pembeli dengan cara menyediakan barang yang *up to date* dengan model terbaru dan harga menyesuaikan pasar. Informan juga memberikan daya tarik pada pembeli dengan cara memasarkan jualan atau dagangan penjual dengan kalimat pemasaran yang menarik pembeli.

Penjual dalam menjual produk atau barang dagangan harus menetapkan harga dagangan. Harga dagangan yang dijual harus menggunakan perhitungan untung rugi dan sesuai harga di pasaran supaya barang tetap dan cepat terjual. Uraian jawaban informan dipaparkan sebagai berikut:

Menurut bapak H. Ramli dalam menentukan harga beliau tidak bisa menjelaskan karena itu rahasia kami, karena ini rahasia kami selaku pedagang maka kami tidak bisa memberikan jawaban itu.

Namun hal berbeda disampaikan oleh informan lain, yaitu:

Ibu Minda Mora mengatakan bahwa dalam menentukan harga barang dagangannya mereka mematok harga penjualan minimal dengan keuntungan 20% dari harga modal yang mereka tentukan.

Ibu Satrima menuturkan bahwa biasanya mereka memberikan potongan harga, misalnya harga barang yang awalnya 400 ribu atau 350 ribu itu diberikan potongan sampai 50 ribu dikarenakan kualitas barang mereka yang berkelas dan berkualitas.

Hal berbeda di ungkapkan oleh informan lain, yaitu:

Ibu Ina menyampaikan dalam hal menetapkan harga mereka melihat dan menyesuaikan harga pasaran, kalo harga pasaran berapa ya segitu yang mereka jual.

Hal serupa juga dikatakan ibu Lida bahwa dalam menetapkan harga yang sebagaimana mestinya saja, di lapak mereka menetapkan harga sewajarnya dengan harga pas agar pelanggan lebih mudah bertransaksi.

Menurut ibu Junaidah untuk menentukan harga beliau mengambil keuntungan yang sebagaimana mestinya saja, secukupnya dengan harapan

mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian bagi beliau itu sudah cukup.

Berdasarkan uraian hasil pertanyaan ketiga diatas maka dapat disimpulkan bahwa informan selaku pedagang dalam menetapkan harga ada yang tidak bisa memberitahukan cara penetapan harga karena merupakan rahasia penjual tetapi sebagian besar menyatakan bahwa harga yang ditetapkan merupakan harga pasaran menyesuaikan kemampuan daya beli konsumen tanpa mengesampingkan merek produk dan kualitas. Pedagang tidak mengambil untung terlalu banyak. Sehingga pembeli akan membeli barang yang dipasarkan.

Pedagang yang menjual barang dagangan di toko atau ruko harus menjaga kebersihan lingkungan dan produk yang dijual. Islam mengajarkan bahwa kebersihan adalah sebagian dari Iman. Uraian jawaban informan dipaparkan sebagai berikut:

Menurut bapak H. Ramli bahwa dalam hal kebersihan sudah ada bagian kebersihan lingkungan yang mereka bayar bulanan dan juga menyediakan tempat sampah di depan toko.

Ibu Satrima mengatakan dibersihkan dan disapu setiap hari, dibersihkan dilap agar tempatnya harum dan bersih.

Ibu Junaidah mengatakan, kalau untuk kebersihan itu sendiri dipasar sudah ada bagian khusus yang bersih-bersih yaitu petugas kebersihan pasar, dan untuk di lapak kita bersih-bersih sendiri juga.

Hal serupa juga dikatakan oleh informan lain, yaitu:

Ibu Minda Mora mengatakan bahwa untuk menjaga kebersihan pasar sudah ada bagian khususnya yaitu bagian kebersihan pasar yang di gaji dan melakukan bersih-bersih sendiri di lapak mereka.

Ibu Ina juga mengatakan bahwa sering dibersihkan, jika ada debu-debunya maka mereka bersihkan setiap hari. Nah kalau sampah sudah ada bagian kebersihan yang memang disediakan, kalau dilapak mereka bersihkan sendiri setiap hari.

Menurut ibu Lida bahwa harus dirapikan dan dibersihkan setiap hari.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa dalam menjaga kebersihan lingkungan toko/ruko tempat berjualan, informasn sebagai pedagang melakukan pembersihan produk dari debu, menyapu, mengelap produk dan menyiapkan tempat sampah didepan toko. Selain itu, pihak pengelola Pasar Mangkikit Kotawaringin Timur sudah menyediakan petugas kebersihan pasar yang membantu dalam mengelola kebersihan.

Kejujuran penjual dalam memberikan informasi tentang kualitas produk merupakan salah satu faktor yang tidak boleh dilupakan oleh penjnual.Pembeli

akan merasa yakin apabila barang yang dibeli sesuai dengan yang ditawarkan oleh penjual. Uraian jawaban informan dipaparkan sebagai berikut:

Menurut bapak H. Ramli bahwa, memang semestinya mengatakan yang bagus-bagus walaupun semisal ada bagian yang robek-robek maka kami akan mengatakan bahwa ada bagian yang robek dan untuk harga kami turunkan atau juga kalau pembeli mau maka kami bisa menjahitkan.

Ibu Minda Mora menyampaikan bahwa alhamdulillah kalo disini orang-orang sering kembali lagi kesini karna saya sering jujur smaa kualitas barang kalau barang saya mahal itu lantaran kualitas bagus kalau mau barang yang agak murah kualitasnya mungkin kurang juga.

Ibu Ina mengatakan iya, iya dikarenakan kalau tidak dikhawatirkan menyebabkan pembeli jera.

Ibu Lida menyampaikan bahwa harus mengatakan yang sejujurnya, jika ada yang sobek maka dikatakan sobek kepada pembeli, karena kejujuran merupakan hal yang penting.

Menurut ibu Junaidah bahwa di tempat mereka harus jujur, agar pembeli kembali lagi ketempat mereka karena kualitas barang yang mereka miliki dan harus jujur atas kondisi barang tersebut.

Berbeda dengan yang disampaikan oleh informan lain, yaitu:

Menurut ibu Satrima jika ada barang yang rusak, maka akan dipastikan tidak beliau jual kepada pembeli karena di khawatirkan akan memberikan efek jera kepada pembeli sehingga pembeli tidak mau kembali lagi ke tokonya.

Berdasarkan uraian diatas pada pertanyaan kelima didapatkan hasil bahwa kejujuran atas kualitas produk yaitu pakaian sangat penting dilakukan oleh penjual. Beberapa penjual akan tetap menjual pakaian yang sobek dengan harga diskon atau dengan fasilitas menjahitkan bagian yang berlubang. Pembeli akan kembali datang untuk membeli pakaian karena salah satu faktor kejujuran penjual dalam menjual produknya.

Agama Islam mengajarkan untuk bersedekah kepada kaum yang membutuhkan. Uraian jawaban informan dipaparkan sebagai berikut:

Bapak H. Ramli mengatakan bahwa dia sering bersedekah, disaat kebanjiran yang terjadi di kalimantan selatan kami membagi baju enam karung itu kalau di total-total bisa mencapai enam juta. Ada juga kadang-kadang memberikan uang kepada orang yang meminta-minta dan terkadang juga kepada anak yatim.

Hal serupa juga disampaikan informan lain:

Ibu Satrima mengatakan, iya pernah bersedekah, malahan sering agar dagangan kita laris juga kan. Yang kita kasih itu seperti anak-anak, orang tua, orang yang tidak punya itu yang kita kasih.

Ibu Minda Mora, Alhamdulillah setiap hari dilingkungan kita sini ada peminta-minta ada yang minta sumbangan ya seikhlasnya kita pasti memberi, ujarnya.

Ibu Ina mengatakan bahwa hampir setiap hari, mereka wajib memberi dikarenakan juga hampir setiap hari ada yang lewat jadi wajib untuk memberi setiap hari.

Menurut ibu Lida jika ingin memberi itu menanyakan dulu terhadap bos atau pemilik karena dia menjaga toko kepunyaan atasannya, ucapnya.

Ungkap ibu Junaidah, alhamdulillah setiap hari selalu berusaha untuk memberi, selalu ada yang minta sumbangan juga maka seikhlasnya kami usahakan untuk memberi.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa bersedekah atau memberi kepada yang tidak mampu sudah sering dilakukan oleh informan selaku pedagang. Penjual memiliki prinsip bahwa dengan bersedekah rejeki yang akan didapatkan juga lancar. Penjual memberikan bantuan atau sedekah pada yang meminta sumbangan. Selain itu juga ada yang harus meminta ijin terlebih dahulu ketika ada yang meminta bantuan kepada pemilik toko.

Berjualan atau berdagang di pasar memiliki persaingan yang muncul diantara sesama penjual. Penjual harus memiliki sikap suportif dalam berdagang dengan saingan sesama pedagang baju atau pakaian. Uraaian pernyataan informan akan dipaparkan sebagai berikut:

Menurut bapak H. Ramli bersaing saja secara sehat, yang terpenting barang baru semua jangan barang lama kalau barang lama dikhawatirkan kita tertinggal, tetapi orang terkadang kalau membeli online itu gambarnya bagus di saat datang tidak sesuai dengan gambar, ujarnya.

Menuru ibu sartima, bahwa dia tidak memikirkan pesaing atau saingan yang penting dagangan dia terjual. Bersaing secara sehat dan baik sebagaimana mestinya.

Ungkapan yang tidak jauh berbeda disampaikan oleh informan lain, yaitu:

Ibu Minda Mora mengatakan bahwa disini kita tidak menganggap mereka pesaing, melainkan kita anggap teman ya teman bisnis jadi kita saling terbuka. Kalau ada barang saya yang tidak lengkap saya pasti akan mencari ketempat teman saya atau menunjukan ketempat teman saya supaya orang datang kesitu.

Ibu Ina menyampaikan bahwa biasa saja, dikarenakan rejeki sudah ada porsinya masing-masing jadi biasa saja tidak ada merasa disaingi atau bersaing.

Menurut ibu Lida biasa saja, kita udah masing-masing rejeki kan tidak mungkin tetukar sudah ada bagiannya masing-masing, ungapnya.

Ibu Junaidah mengatakan bahwa, kalau disini tidak ada yang bersaing, semuanya sama saja toh rejeki udah ada yang ngatur kan jadi biasa saja lah

Berdasarkan uraian jawaban dari informan dapat disimpulkan bahwa persaingan pedagang dilakukan secara sehat, hubungan antar pedagang di Pasar

Mangkikikit berlangsung dengan baik. Sesama pedagang saling menganggap rekan dan para pedagang percaya bahwa rejeki itu masing-masing sudah diatur Allah swt.,.

Barang yang dijual merupakan stok dagangan yang harus diputar dan dipasarkan. Penjual dibidang pakaian harus mengikuti tren pasar. Jumlah barang yang dijual terkadang karena permintaan pasar pedagang harus memperhitungkan jumlah stok barang yang dijual di toko. Uraaian pernyataan informan akan dipaparkan sebagai berikut:

Bapak H. Ramli menyampaikan bahwa tidak pernah, kami ngambil barang sedikit saja ngambil banyak-banyak tidak berani ditakutkan juga kalau model barang ketinggalan jaman jadinya malah tidak laku modal jadi habis jadi kita secukupnya aja secukupnya musim ya sudah segitu tidak berlebihan.

Ibu Satrima mengatakan bahwa tidak pernah menimbun, jadi kalau ada barang datang itu biasanya langsung habis.

Menurut ibu Minda Mora bahwa tidak pernah melakukan penimbunan barang, dikarenakan kalau pakaian ini setiap saat modelnya akan berubah seiring dengan perkembangan mode, maka dari itu tidak bisa menimbun barang karena akan ketinggalan model.

Hal serupa juga disampaikan oleh informan lainnya, ialah:

Ibu Ina mengatakan bahwa belum pernah, soalnya yang dia setok barang apa adanya ya itu udah itu, seringnya kan dia juga mengkreditkan jarang ada barang kes ya itu adanya itu jadi itu aja stoknya begitu, ungkapanya

Ibu Junaidah mengatakan bahwa tidak pernah menimbun barang, dikarenakan pakaian cepat mengalami pergantian model jadi dia tidak bisa menimbun barang dikhawairkan teringgal model-model yang baru lagi.

Tidak jauh berbeda dengan apa yang disampaikan informan berikut.

Ibu Lida menyampaikan bahwa tidak pernah menimbun barang, selalu menghabiskan barang yang masih tersedia, meskipun ada sisanya namun tidak begitu banyak dan nanti akan laku lagi.

Berdasarkan uraian jawaban dari informan dapat disimpulkan bahwa pedagang pakaian di Pasar Mangkikit sebagian besar tidak pernah menimbun stok barang jualan. Hal ini dikarenakan barang yang dijual adalah produk pakaian yang harus selalu *up to date* model dan gaya. Penjual mengikuti apa yang sedang diminati masyarakat sehingga tidak pernah menimbun stok dalam jumlah yang banyak.

Pedagang di Pasar Mangkikit sebagian besar langsung dijaga oleh pemilik toko ada juga yang dibantu oleh karyawan. Uraian pernyataan informan akan dipaparkan sebagai berikut:

Bapak H. Ramli mengatakan bahwa dia memiliki dua karyawan karena dia juga punya dua toko dilain tempat, untuk yang satu orang itu adik jadi kita memberikan upahnya memakai sistem persenan, dapatnya berapa kan nah nanti dikasihnya berapa persen begitu. Kalau yang satu orangnya lagi itu digajih bulanan.

Ibu Satrima menyampaikan bahwa memiliki karyawan, dengan memberikan gaji sebesar 1 juta 300 ribu setiap bulannya untuk satu karyawan saja yang kami punya.

Hal berbeda disampaikan oleh informan lain, yaitu:

Ibu Minda Mora mengungkapkan, kalau dulu dia mempunyai karyawan tetapi semenjak corona, semenjak covid rasanya tidak bisa membagi untuk upah karyawan jadi untuk sementara karyawannya tidak ada.

Hal serupa juga disampaikan informan lain, yaitu:

Ibu Ina mengatakan tidak punya, jadi dia mengelola sendiri tidak ada karyawan karena dia sudah dibantu anak sendiri, tuturnya.

Mengatakan bahwa tidak memiliki karyawan karena dialah karyawannya yang menjaga lapak tersebut yang di gaji oleh orang juga.

Ibu Junaidah juga mengatakan bahwa dia tidak memiliki karyawan dan memilih untuk mengelola sendiri.

Berdasarkan uraian jawaban dari informan dapat disimpulkan bahwa sebagian besar pedagang di Pasar Mangkikit mengelola sendiri toko dan produk yang dijual tanpa dibantu oleh karyawan. Hal ini dikarenakan saat ini sedang pandemi COVID 19 yang menyebabkan adanya penurunan pembeli di Pasar Mangkikit dibandingkan sebelum pandemi. Tetapi ada juga pemilik yang memiliki karyawan. Sistem penggajian adalah dengan sistem persenan dan sistem gaji bulanan.

2. Bagaimana Perspektif Etika Bisnis Islam terhadap praktek etika bisnis pedagang pakaian di pasar Mangkikit Kotawaringin Timur

Berdasarkan observasi dan wawancara yang telah dilaksanakan peneliti dapat menyimpulkan bahwa pedagang pakaian di Pasar Mangkikit Kotawaringin Timur telah menerapkan empat prinsip perspektif etika bisnis Islam sebagai berikut:

1. Siddiq (jujur/benar)

Jujur adalah sikap yang sangat urgen dalam hal bisnis, dan merupakan sikap yang mendasar dan harus ada dalam kegiatan bisnis. Sikap jujur berarti selalu melandaskan ucapan, keyakinan, serta perbuatan berdasarkan ajaran islam. Untuk menerapkan kejujuran dalam dunia bisnis maka Rasulullah menetapkan adanya hak memilih antara penjual dan pembeli untuk melanjutkan atau membatalkan transaksi bisnis tersebut. Rasulullah bersabda yang artinya:

“penjual dan pembeli bebas memilih selama belum berpisah, jika keduanya bersikap benar dan mau menjelaskan kekurangan barang yang diperdagangkan maka keduanya mendapatkan berkah dari jual belinya. Namun, jika keduanya saling berbohong dan menutupi aib barang dagangan itu (maka jika mereka mendapat laba) hilanglah berkah jual-beli itu” (Muslim Ibn al-Hajjaj al-Qusyairi al-naisab-ri, jus 3, hlm1164).

Kejujuran pedagang akan membuat perasaan yakin dan tenang oleh pembeli. Selain itu kejujuran pedagang akan memberikan dampak positif pada pedagang yaitu pembeli akan membelikan pembelian ulang karena pembeli sudah yakin bahwa barang yang dijual sesuai dengan kondisi yang sesungguhnya. Hal ini sejalan dengan sabda Nabi: “Pedagang yang jujur dan amanah berada bersama para Nabi dan para syuhada. Amanah (trust) adalah modal utama untuk terciptanya kondisi damai dan stabilitas di tengah masyarakat, karena amanah sebagai landasan moral dan etika dalam bermuamalah dan berinteraksi sosial.

Dari jawaban-jawaban informan yang telah mereka berikan terlihat bahwa mereka memiliki sifat yang jujur. “kejujuran yang merupakan syarat fundamental dalam kegiatan berbisnis”.

Menurut salah satu pedagang disana kejujuran adalah hal yang penting, ketikaa mereka jujur dengan kondisi dan kualitas barang dagangan mereka maka pembeli akan kembali lagi untuk membeli.

Sifat jujur merupakan sikap yang muncul dari dalam hati, karena kejujuran merupakan sikap yang baik terutama bagi pelaku bisnis dan pada hakikatnya semua benci dengan kebohongan dan kepalsuan, hanya akal yang kotor dan logika yang tidak normal yang menyenangi kebohongan dan kepalsuan yang pada umumnya mendatangkan kerugian dalam berbisnis, baik kerugian hati nurani maupun fisik, untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Lawan dari sifat jujur adalah menipu (curang) yaitu menonjolkan barang tetapi menyembunyikan cacatnya. Hal semacam ini sering terjadi pada pedagang yang biasa menawarkan barang dagangannya kepada pembeli agar barang dagangannya terkesan bagus padahal terdapat cacat. Sifat menipu seperti itu sangat dikecam oleh Nabi, beliau berkata “barang siapa yang menipu (curang) bukanlah dari golongan kami”.

Nabi Muhammad sebagai orang yang jujur sangat intens menganjurkan kejujuran dalam aktivitas bisnis. Dalam paparan ini beliau bersabda’ “Tidak dibenarkan seorang muslim menjual satu jualan yang mempunyai aib, kecuali ia menjelaskan aibnya,” (H.R. Al-Quzwani). “Siapa yang menipu kami, maka dia bukan kelompok kami,” (H.R. Muslim). Rasulullah selalu bersikap jujur dalam berbisnis. Beliau sangat melarang para pedagang meletakkan barang busuk di sebelah bawah dan barang baru dibagian atas. .(Jurnal Hukum Islam, 2011, hlm. 239-250)

2. Amanah (dipercaya)

Amanah mempunyai akar kata yang sama dengan kata iman dan aman, sehingga mukmin berarti yang beriman, yang mendatangkan keamanan, juga yang memberi dan menerima amanah. Orang yang beriman disebut juga al-mukmin, karena orang yang beriman menerima rasa aman, iman dan amanah. Bila orang tidak menjalankan amanah berarti tidak beriman dan tidak akan memberikan rasa aman baik untuk dirinya dan sesama masyarakat lingkungan sosialnya. Dalam sebuah hadis dinyatakan "Tidak ada iman bagi orang yang tidak berlaku amanah".

Amanah merupakan mengembalikan hak apa saja kepada pemiliknya, tidak mengambil sesuatu melebihi haknya dan tidak melebihi hak orang lain (Yusuf Qardgawi, hlm. 177) Allah memerintahkan kepada umat Islam agar menunaikan *amanah* kepada orang-orang yang berhak menerimanya dan memutuskan sesuatu perkara dengan adil. Oleh karena itu, dalam dunia perdagangan sangatlah penting dan dibutuhkan baik pedagang maupun pembeli. maksud dari sifat jujur dan *amanah* dalam hal jual-beli adalah memberikan keteangan dan penjelasan tentang kekurangan atau cacat pada barang dagangan yang dijual jika memang terdapa cacat.

Dari jawaban-jawaban informan yang mereka berikan terlihat bahwa mereka memiliki sifat yang *amanah*. Kesuksesan dan keberuntungan pedagang teletak pada bagaimna ia dalam meneraokan sikap *amanah* tersebut sehingga pelanggan benar-benar mempercayainya.

Menurut salah satu pedagang disana *amanah* dalam mengatakan kondisi barang yang sebenarnya jika memang terdapat cacat ya harus dijelaskan yang sebenarnya bahwa terdapat cacat pada barang tersebut dengan solusi memberikan harga berbeda dengan yang bagus (H.Rafli, infr.1).

Berdagang yang halal dengan sifat-sifat terpuji diatas adalah pekerjaan yang dianjurkan dan disukai Rasulullah, karena dengan inilah yang menyebabkan kebaikan dan keberkahan dalam jual beli dan perdagangan, sebagaimana sanda Rasulullah yang artinya: “Kalau keduanya (pedagang dan pembeli) bersifat jujur dan menjelaskan (keadaan barang dagangan atau uang pembayaran) maka Allah akan memberkahi keduanya dalam jual beli tersebut, tetapi kalau keduanya berdusta dan menyembunyikan (hal tersebut) maka akan hilang keberkahan jual beli tersebut.”(HR. Bukhari dan Muslim) Dalam Al-Qur’an juga dijelaskan mengenai pentingnya *amanah* dalam perdagangan, sebagaimana firman Allah QS al-Nisa ayat 58:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

“*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat*” (QS. Al-Nisa/4:58).

Sikap *amanah* dalam etika berdagang berarti tidak mengurangi apapun yang tidak boleh dikurangi dan begitupun sebaliknya tidak boleh menambah yang seharusnya tidak ditambah, dalam hal ini termasuk juga tidak menambah harga jual yang telah ditentukan kecuali atas pengetahuan pemilik barang.

3. Fatanah (Cerdas)

Fatanah dapat diartikan cerdas, intelektual, kecerdikan atau kebijaksanaan. Pebisnis yang *fatamah* adalah pebisnis yang mempunyai kemauan berusaha mencari dan menemukan peluang-peluang bisnis yang baru, prospek dan berwawasan masa depan, namun tidak mengabaikan prinsip kekinian. Pedagang pakaian yang berjualan di pasar tradisional tetap harus cerdas dalam berdagang sesuai syariat Islam menyesuaikan permintaan pasar. Sifat *fatamah* dapat dinyatakan sebagai strategi hidup setiap muslim yang mempunyai kecerdasan dan kebijaksanaan, akan mementingkan persoalan akhirat dibanding persoalan dunia (A. Darussalam, hlm. 131).

Dari jawaban-jawaban informan yang mereka berikan terlihat bahwa mereka memiliki sifat yang *fatamah*. Kecerdasan seorang pedagang terlihat dari bagaimana ia mengelola barang dagangan agar tidak mengalami kegagalan dan kerugian.

Menurut salah satu pedagang disana ialah terkait dengan strategi penyediaan barang dan pemasaran, sifat *fatamah* sebagai pilar kesuksesan bisnis Muhammad saw., dikembangkan menjadi kemampuan untuk menciptakan

produk yang dibutuhkan oleh konsumen terkhusus kepada pedagang pakaian dengan menyediakan barang yang sedang menjadi tren dan tidak menimbun agar tidak tertinggal model.

Sikap *fatamah* sendiri sangat penting bagi pebisnis, karena sikap *fatamah* berkaitan dengan marketing, bagaimana agar barang yang dijual cepat laku dan mendatangkan keuntungan, bagaimana agar pembeli tertarik membeli barang tersebut. Dengan demikian apapun yang dilakukan di dunia ini semata untuk mencapai ridah Allah swt., dan sebagai seorang muslim harus bisa mengoptimalkan segala potensi yang telah diberikan oleh Allah swt., yaitu akal karena salah satu ciri orang bertakwa adalah orang yang mampu mengoptimalkan pikirannya.

Kemampuan kecerdasan ini berkembang menjadi sistem dalam usaha. Hal tersebut mengantarkan usaha berkembang dan bertahan dari generasi kegenerasi. Sedangkan dalam lingkup yang lain muncul sekolah bisnis yang mengajarkan tentang bagaimana mengembangkan *fatamah* dalam keuangan, akuntansi, tata kelola usaha dan yang lainnya.

4. Tabligh (Ramah dan Komunikatif)

Sifat *tabligh* juga dapat diartikan menyampaikan sesuatu. Hal ini berarti bahwa orang yang memiliki sifat *tabligh* harus komunikatif dan argumentatif (A. Darussalam, hlm. 1214). Pedagang harus memberikan keramahan dengan komunikasi bahasa yang baik. Hal ini akan memberikan kenyamanan pada pembeli. Jika merupakan seorang pemimpin dalam dunia bisnis, ia harus mampu

menyampaikan visi dan misi kepada bawahan dan relasi bisnisnya dengan baik dan benar.

Tabligh merupakan kemampuan dalam mengkomunikasikan barang dan membangun relasi bisnis. Disiplin ilmu yang berkembang adalah komunikasi bisnis, sedangkan dalam konteks pribadi adalah komunikasi efektif dan empati. Tanpa kemampuan komunikasi sebuah produk dan jasa, maka pedagang tidak mampu meyakinkan pelanggan untuk membeli barang dagangan.

Dari jawaban-jawaban informan yang mereka berikan terlihat bahwa mereka memiliki sifat *tabligh*. Pelayanan yang diberikan informan kepada pelanggan/pembeli adalah memberikan pelayanan yang ramah, lemah lembut dan baik. Menurut informan pelayanan adalah faktor yang paling berpengaruh dalam jual beli sehingga pedagang harus memberikan pelayanan yang maksimal sesuai dengan sunah agama Islam.

Menurut salah satu pedagang disana ialah dalam melayani pembeli pastinya harus ramah dan baik. Pelayanan terhadap pelanggan merupakan hal yang paling utama.

Konsumen atau pembeli adalah *stakeholder* yang hakiki dalam bisnis modern. Bisnis tidak akan berjalan tanpa konsumen yang membeli dan menggunakan barang yang ditawarkan oleh penjual (K. Bertenz, hlm. 227). Konsumen sebagai pembeli sekaligus sebagai pelanggan yang loyal tentunya seringkali berinteraksi dengan para pedagang khususnya pedagang pakaian yang ada di Pasar Mangkikit Sampit. Selain sebagai pengamat konsumen juga

mempunyai andil yang besar dalam memahami tingkah laku, watak dan gerak-gerik pelaku bisnis dalam berdagang.

Penjelasan di atas, bisa dipetik suatu pelajaran yang berharga bahwa penerapan prinsip-prinsip etika bisnis Rasulullah dalam berdagang *shiddiq*, *amanah*, *fathanah* dan *tabligh*.

Shiddiq membentuk perilaku untuk tidak curang, tidak mengurangi takaran atau timbangan, menjual barang dengan menyatakan realitas barang dagangan. Produk yang memiliki komponen *shiddiq* memiliki umur panjang dan dicari oleh konsumen. Hal inilah yang akan melahirkan konsumen yang puas dan menjadi pelanggan tetap.

Amanah, menjadikan sistem kerja sama tidak meliputi penipuan, eksploitasi. Dari sikap *amanah* inilah mampu menciptakan hubungan bisnis yang langgeng antara pemodal dengan yang dimodali. Sikap ini berkembang menjadi budaya hubungan bisnis antara satu badan dengan badan lainnya. Sikap *amanah* menjadi sistem yang dikembangkan dengan memberikan standar kualitas produk dan juga garasi mempertahankan bisnis agar tetap eksis dan berkembang dalam jangka waktu yang lama. Oleh karena itu peneliti beranggapan bahwa seorang pedagang harus mempunyai sikap berani dalam segala hal, berani dalam mengambil keputusan demi keberlangsungan bisnisnya. Sehingga mampu memanfaatkan kekuatan dan kelemahan dari aspek internal, serta peluang dan ancaman dari aspek eksternal. Oleh karena itu, peneliti menambahkan sikap berani sangat penting untuk dimiliki oleh setiap pelaku bisnis, sedangkan

demikian keempat hal yang menjadi kunci sukses Nabi Muhammad saw., sebagai seorang pedagang yaitu: sifat *siddiq, tabligh, amanah dan fathonah*. Jika dibarengi dengan sikap *Saja'â* (berani) maka akan menjadikan bisnis lebih berkembang dan dinamis.