

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kabupaten Tanah Laut merupakan kabupaten yang terletak paling selatan dari Provinsi Kalimantan Selatan dengan ibukota Pelaihari. Secara geografis, Kabupaten Tanah Laut terletak di antara 114^o 30' 22" - 115^o 10' 30" BT dan 30^o 30' 3" - 4^o 10' 30" LS, dengan luas wilayah 3.631,35 Km² atau sekitar 9,71 persen dari total luas wilayah Provinsi Kalimantan Selatan, posisi Tanah Laut sangat strategis karena berbatasan langsung dengan Banjarmasin (ibukota propinsi) dan Laut Jawa, serta memiliki pantai dan pelabuhan sebagai jalur distribusi barang dari dan ke luar daerah. Dengan jumlah penduduk sebanyak 313.725 jiwa yang tersebar di 11 kecamatan yaitu Panyipatan, Takisung, Kurau, Bumi Makmur, Bati-bati, Tambang Ulang, Pelaihari, Bajuin, Batu Ampar, Jorong, dan Kintap.

Pasar Tapandang Berseri adalah salah satu pasar tradisional yang terletak di Kecamatan Pelaihari, Kabupaten Tanah Laut, Provinsi Kalimantan Selatan. Pasar ini adalah salah satu pusat perdagangan utama di daerah tersebut dan biasanya menawarkan berbagai jenis barang dagangan seperti makanan, pakaian, produk pertanian, dan barang lainnya. Pasar-pasar tradisional seperti Tapandang Berseri merupakan sektor penting dalam kehidupan sehari-hari masyarakat setempat, di mana mereka dapat membeli dan menjual barang-barang kebutuhan mereka.

Pasar ini terbagi menjadi dua bagian, yang pertama pasar parabola, di sana menjual keperluan perabot rumah tangga dan lebih berbentuk toko dan yang kedua

pasar tradisional yang menjual kebutuhan rumah tangga serta bahan pangan lainnya. Di pasar tradisional Tapandang Berseri Pelaihari ini setiap hari Senin selalu lebih ramai dibandingkan hari lain, hal ini dikarenakan setiap hari Senin akan datang banyak pedagang dari luar kecamatan yang ingin memasarkan dagangannya di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari sehingga pasar ini sering disebut oleh masyarakat sekitar sebagai pasar Senin.

Batas-batas wilayah Pasar Tapandang Berseri Pelaihari dilihat dari empat sisi yaitu sebelah utara, sebelah timur, sebelah Selatan dan sebelah barat sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara: Kecamatan Tambang Ulang
- b. Sebelah Timur: Kecamatan Bajuin dan Batu Ampar
- c. Sebelah Barat: Kecamatan Takisung
- d. Sebelah Selatan: Kecamatan Panyipatan

2. Gambaran Perilaku Pedagang Beras di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada informan baik pembeli maupun pedagang mengenai tanggapan pembeli mengenai pedagang beras yang ada di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari serta perilaku yang ditunjukkan oleh pedagang, maka diperoleh beberapa informan sebagai berikut:

Tabel 4.1

Data informan Pedagang Beras di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari

No	Nama Pedagang	Umur	Pendidikan Terakhir	Jenis Kelamin	Lama Berdagang
1	Bapak G	24 th	SMK	Lk	5 tahun
2	Bapak D	41th	SMK	Lk	2 tahun
3	Ibu F	32th	MTs	Pr	10 tahun
4	Ibu Y	27th	SMK	Pr	10 tahun
5	Ibu H	57th	SMK	Pr	31 tahun
6	Bapak T	55th	SMA	Lk	20 tahun
7	Bapak J	53th	SD	Lk	27 tahun
8	Bapak Z	33th	SMP	Lk	2 tahun
9	Bapak H	29th	SMK	Lk	3 tahun
10	Bapak S	49th	MTs	Lk	9 tahun

Sumber: Data diolah, 2023

Tabel 4.2

Daftar Informan Pembeli Beras di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari

No	Nama Pembeli	Umur	Pendidikan Terakhir	Jenis Kelamin	Pekerjaan
1	Ibu M	37th	SD	Pr	Pedagang
2	Ibu A	34th	SMA	Pr	IRT
3	Bapak A	49th	SMA	Lk	Pedagang

Sumber: Data diolah, 2023

Berdasarkan tabel di atas, dapat diuraikan hasil wawancara penulis dengan informan sebagai berikut:

a. Informan 1 (Pedagang)

Bapak G adalah salah seorang pedagang beras di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari yang sudah 5 tahun berjualan beras. Adapun berbagai macam jenis beras yang dijual Bapak G antara lain siam unus mutiara, mayang, rukut, beras jawa, dll. Tujuan Bapak G berjualan beras adalah untuk mensejahterakan perekonomian. Bapak G memilih berjualan beras dikarenakan ini merupakan usaha turunan dari orang tuanya. Selain itu, Bapak G juga merupakan lulusan dari sekolah pertanian sehingga menurut Bapak G ia sudah sangat mengerti tentang berbagai macam jenis dan kualitas beras.

Dalam berdagang Bapak G dibantu oleh dua orang karyawan sehingga ketika pelanggan sedang ramai beliau tidak keteteran dalam melayani pelanggan

dikarenakan sudah ada pembagian tugasnya masing-masing, misalnya pegawai A melayani pembelian grosir dan pegawai B melayani eceran. Semua pembeli dilayani sesuai dengan antrian banyak ataupun tidaknya barang yang dibeli sehingga tidak ada pembeli yang diprioritaskan. Ketika memasuki waktu salat Bapak G selalu berganti-gantian melayani pelanggan sehingga tidak melewatkan waktu salat wajib bersama dengan karyawannya.

Menurut Bapak G kejujuran merupakan hal yang paling utama bagi seorang pedagang, karena dengan berperilaku jujur tidak hanya akan disenangi oleh pelanggan tetapi juga Allah swt. karena semua perbuatan nantinya akan dipertanggungjawabkan di akhirat. Dengan menjelaskan kualitas barang secara baik dan menjelaskan kepada pembeli kualitas beras dari yang paling bagus hingga yang sedang, maka konsumen tidak akan merasa kecewa sehingga bisa menjadi pelanggan tetap.

Bapak G mengatakan untuk masalah harga terdapat perbedaan antara partai/grosir dengan eceran, harga partai/grosir lebih murah dibandingkan eceran karena biasanya orang mengambil secara banyak itu untuk dijual kembali sehingga akan mendapatkan potongan harga. Sementara itu, untuk pembelian eceran dalam jumlah yang banyak juga akan mendapatkan potongan harga sebesar 10% dari harga penjualan, misalkan pembeli membeli beras seharga Rp100.000,00 maka ia hanya perlu membayar Rp90.000,00.

Dalam menakar beras ditokonya Bapak G menerapkan 2 cara yaitu dengan literan dan kiloan, semua itu tergantung dari permintaan pembelinya, beliau mengatakan biasanya untuk yang membeli dengan literan itu mayoritasnya dari

kalangan suku Banjar, akan tetapi kadangkalanya ada orang dari suku Jawa ingin membeli dengan kiloan maka juga tersedia di toko beliau. Bapak G juga mengatakan untuk alat takar dan timbangan itu biasanya di tera secara berkala oleh pihak Dinas Perdagangan Kota Pelayhari. Sehingga dipastikan alat takar dan timbangan yang digunakan sudah sesuai dengan syariat, karena jika saat pemeriksaan didapati alat takar dan timbangan sudah tidak layak pakai, maka akan langsung diganti.

Saat ditanya mengenai berat beras yang ada di tokonya Bapak G menjelaskan bahwa "Beras yang dijual itu ada berbagai macam, untuk (beras lokal) karungan besar itu beratnya 35kg, sedangkan untuk (beras jawa) karungan kecil itu ada beberapa variasi berat mulai dari 5kg hingga 25kg." Ketika ditanya, "Apakah pernah mendapati berat beras yang dibeli setelah ditimbang kembali berbeda dengan yang tertulis." Bapak G mengatakan, "Kalau beras Jawa (karungan kecil) itu biasanya sudah sesuai saja karena itu dari perusahaan dan memakai timbangan digital, yang biasanya kurang itu dari beras lokal (karungan besar) karena timbangan di pabrik berbeda dengan Perusahaan. Cara beliau mengatasinya biasanya dengan komplain ke pabrik sehingga mendapatkan potongan harga, akan tetapi hal tersebut sangat jarang sekali terjadi, biasanya dari satu mobil pengantaran yang kurang (*susut*) itu paling cuma 1 karung.

Menurut Bapak G salah satu hal yang paling penting dalam berdagang setelah kejujuran adalah keramahan dalam melayani pembeli, karena jika melayani pembeli dengan ramah maka pembeli akan merasa semakin nyaman ketika bertransaksi. Meskipun ada pelanggan yang kadang cerewet misalnya menawar

atau membandingkan harga dengan pedagang lain, maka tetap dilayani dan disikapi dengan sabar, akan tetapi jika pembeli itu tidak jadi membeli dan kemudian setelah membandingkan harga di tempat lain lalu kembali lagi ke toko beliau dan masih saja menawar, maka akan beliau tolak atau tidak berikan barang yang di inginkan pembeli tersebut. Dari sekian banyak pedagang beras yang ada di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari Bapak G mengatakan tidak pernah merasa ada persaingan dengan pedagang lain, karena menurut beliau rezeki itu sudah ada porsinya masing-masing sehingga tidak akan salah tempat ataupun tertukar dengan orang lain, sehingga terkadang jika kehabisan barangpun beliau bisa mengambil ke toko kenalan beliau sehingga sama-sama saling membantu saja tanpa adanya rasa bersaing.

Dalam menarik pembeli Bapak G mensiasatinya dengan cara menata dengan rapi beras yang ada dan dikelompokkan penataan karung-karung berasnya sehingga ketika pembeli melihatnya maka ia langsung mengetahui bahwa beras yang dicari ada di toko tersebut, serta dengan menjaga kebersihan lingkungan di sekitar tokonya sehingga pembeli merasa nyaman ketika melakukan transaksi. Bapak G mengatakan jika ada beras yang sudah lama belum laku terjual atau ada beras dengan kualitas yang kurang bagus maka beliau akan mensortir barang tersebut atau dijual murah sebagai pakan ayam atau beras untuk dijadikan tepung, beliau mengatakan tidak pernah mencampurkan beras yang kualitasnya kurang bagus dengan yang bagus, beliau lebih memilih rugi sedikit daripada harus kehilangan kepercayaan dari pembeli, dan jika ada pembeli yang komplain jika barang tersebut benar-benar kondisinya kurang baik maka akan diganti dengan barang baru ataupun dipotongkan harganya jika pembeli tersebut tetap menghendaki barang tersebut.

Jika terdapat kekurangan uang saat transaksi jual beli maka biasanya akan diberikan kelonggaran pembayaran akan tetapi ini hanya berlaku untuk pelanggan tetap, atau misalkan pada saat pembeli partai/grosir bayar hanya setengah harga maka masih dapat diberikan kelonggaran, lain halnya dengan pembeli baru maka Bapak G mengatakan tidak bisa memberikan kelonggaran karena pernah dicoba memberikan kelonggaran kepada beberapa oknum akan tetapi sampai saat ini pun orang tersebut tidak pernah datang lagi untuk melunasinya. Hal ini membuat Bapak G jera memberikan kelonggaran pembayaran kepada pembeli yang bukan pelanggan tetap, akan tetapi jika hanya kekurangan uang dengan nominal kecil misalkan Rp1000,00-Rp5000,00 maka akan diikhhlaskan saja, hitung-hitung sebagai sedekah.

b. Informan 2 (Pedagang)

Bapak D sudah 2 tahun berdagang beras di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, beliau berdagang beras dengan tujuan untuk dapat mensejahterakan perekonomian keluarga. Bapak D mengatakan beliau memilih berjualan beras karena dulunya beliau sempat bekerja menjadi karyawan beras di toko milik keluarganya. Di tokonya Bapak D memiliki 2 orang karyawan sehingga ketika waktu salat telah tiba, meskipun pedagang sedang ramai beliau selalu mencari celah untuk dapat bergantian melaksanakan salat.

Menurut Bapak D kejujuran dalam berdagang itu tergantung masing-masing pedagang. Ketika melayani pembelipun tidak ada yang diprioritaskan Bapak D mengatakan semua pelanggan dilayani dengan baik, baik yang membeli banyak ataupun sedikit semuanya dilayani sesuai dengan antrian. Untuk harga terdapat

perbedaan untuk partai/grosir dengan eceran dikarenakan untuk partai/grosir itu biasanya dibeli untuk dijual kembali sehingga para pedagang biasanya memberikan harga yang lebih murah sehingga orang yang ingin menjual kembali pun bisa sama harga jualnya dengan di pasaran. Sedangkan jika ada pembeli yang membeli dalam jumlah besar maka biasanya akan mendapatkan potongan harga mulai dari Rp5.000 - Rp10.000. Untuk alat takar beras di tokonya Bapak D menyediakan dua alat takar yaitu literan dan timbangan kiloan, alat takar yang digunakan sesuai dengan permintaan pembeli, dan untuk alat takar yang digunakan selalu ditera ulang secara berkala oleh Dinas Perdagangan, sehingga sudah pasti layak untuk digunakan. Bapak D mengatakan beliau pernah menimbang kembali beras yang diberikan oleh sales ketika datang ke tokonya dan hasilnya beras tersebut sesuai saja beratnya dengan berat yang tertera pada kemasan.

Keramahan merupakan hal yang harus dilakukan ketika melayani pembeli, karena pembeli adalah raja yang harus dilayani dengan baik, meskipun terkadang ada pembeli yang cerewet, maka sebagai pedagang harus bersikap sabar dalam menghadapinya. Dengan demikian, pembeli menjadi nyaman untuk berbelanja karena disuguhkan dengan pelayanan yang ramah dan baik. Bapak D beranggapan dalam berdagang barang yang sejenis itu sama saja tidak ada persaingan karena rezeki sudah di atur oleh Allah swt. dan sesama pedagang pun biasanya saling membantu terlebih lagi ketika ada stok beras yang habis beliau bisa saja mengambil ke toko lain agar tidak mengecewakan pembeli.

Untuk menarik pembeli beliau tidak mempunyai cara khusus biasanya hanya dengan menyusun dan merapikan barang dagangan sesuai dengan kelompoknya

agar terlihat menarik. Cara Bapak D menjual barang dengan kondisi yang sudah menurun kualitasnya adalah kalau beras sudah kurang baik karena pada saat pengiriman seperti kehujanan atau pengiriman beras jawa sewaktu di kapal terkena air maka akan dikembalikan kepada sales, apabila beras banjar (lokal) maka akan dikembalikan ke pabrik untuk diproses ulang, bapak D juga terkadang mencampurkan beras yang sudah menguning dengan beras yang lebih putih, hal ini ia lakukan karena menurut Bapak D jika kedua beras itu jenisnya sama maka tidak masalah untuk dicampurkan karena jika beras yang sedikit kuning dicampur dengan beras yang lebih putih itu nantinya ketika sudah dicuci lalu dimasak maka warna kekuningan itu akan menghilang dan asalkan sama jenisnya serta tidak terlalu parah kondisinya. Akan tetapi, jika sudah terlalu parah kualitas berasnya maka akan dijual murah sehingga kerugian yang didapat tidak terlalu besar. Namun, Bapak D mengatakan ketika ia mencampurkan beras yang sudah menguning dengan beras yang baru, ia tidak pernah menjelaskan itu kepada pembeli karena hal tersebut dianggap beliau wajar dan tidak menyalahi aturan.

Jika ada pelanggan yang memberi keluhan, maka akan ditanya apa keluhannya dan dilihat jenis barangnya, jika pembeli itu meminta untuk diganti beras baru maka akan ditukarkan dengan beras baru. Jika terdapat kekurangan uang saat transaksi jual beli maka biasanya akan diberikan kelonggaran pembayaran, akan tetapi ini hanya berlaku untuk pelanggan tetap, kalau bukan pelanggan tetap biasanya diberikan beras secukup uangnya saja atau disarankan untuk membeli beras yang harganya lebih murah supaya uangnya cukup, tetapi jika kekurangannya hanya sedikit maka biasanya akan diikhhlaskan saja dan dianggap sebagai sedekah.

c. Informan 3 (Pedagang)

Ibu F sudah berdagang beras selama 10 tahun, beliau mengatakan tujuannya berdagang beras adalah untuk dapat mensejahterakan perekonomian keluarga, karena berjualan beras pun adalah mata pencaharian turun-temurun dari orang tuanya. Selama berdagang Ibu F memiliki 1 orang karyawan sehingga jika sudah tiba waktu salat maka ia akan bergantian melaksanakan salat, sehingga tidak melalaikan kewajibannya sebagai seorang muslim yang taat beragama.

Menurut Ibu F kejujuran adalah hal yang wajib terlebih lagi dalam menjelaskan kualitas barang agar pembeli tidak jera berbelanja di tempatnya. Ia mengatakan juga tidak pernah membedakan pembeli entah itu pembeli yang membeli sedikit ataupun dalam jumlah banyak, semua dilayani sesuai dengan antrian. Untuk harga Ibu F membedakan harga beras dalam bentuk partai/grosir dan pembeli eceran, akan tetapi jika pembeli eceran membeli dalam jumlah yang cukup banyak maka ketika ia meminta potongan harga maka tak jarang ia juga memberikan potongan harga kepada pembelinya.

Alat takar yang digunakan di tokonya hanya alat takar dalam bentuk literan, kalau pembeli ingin membeli beras kiloan maka di tokonya Ibu F hanya menyediakan beras jawa yang sudah *dipacking*. Alat takar yang digunakan tersebut secara berkala telah dilakukan pengecekan oleh Dinas Perdagangan. Ukuran beras yang dijual juga bervariasi, untuk karungan besar (beras lokal) terdapat 2 ukuran yaitu ukuran 34kg dan 35kg, sedangkan untuk ukuran karung kecil (beras jawa) itu mulai dari ukuran 5kg-25kg, beliau mengatakan tidak pernah mengecek berat barang yang datang ke tokonya, karena ia percaya dengan sales yang mengantarkan

beras ke tokonya dan selama ini tidak pernah ada keluhan dari pembeli terkait kekurangan berat beras yang telah dijual.

Ibu F mengatakan selama 10 tahun berdagang beliau tidak pernah merasa tersaingi dengan pedagang sekitar yang menjual barang sejenis, asalkan pedagang tersebut sama-sama jujur dan tidak menjatuhkan harga pasaran, karena beliau yakin semua rejeki sudah diatur sehingga tidak mungkin tertukar dengan orang lain. Dalam menyikapi pembeli Ibu F beranggapan bersikap ramah itu merupakan suatu hal yang sangat penting, misalnya melayani dengan senyuman dan menjelaskan dengan tutur kata yang sopan sebisa mungkin selalu diterapkan oleh beliau ataupun karyawannya. Selama ini tentunya Ibu F banyak menemukan pembeli yang cerewet dan terkadang membuat emosional, namun beliau mengatakan hal tersebut adalah hal yang wajar, dan hal yang biasa beliau lakukan hanyalah menjelaskan keadaan yang sebenarnya, asalkan pembeli tersebut juga masih dalam batas yang wajar, akan tetapi jika pembeli tersebut sudah berbicara kelewatan maka biasanya saya persilahkan saja membeli di tempat yang menurut pembeli itu bagus dan murah, karena jika saya menurunkan harga beras sesuai dengan keinginan pembeli itu maka nantinya ia akan merugi.

Dalam menarik pembeli Ibu F mengatakan tidak ada hal khusus yang dilakukannya, sama saja dengan pedagang yang lain yaitu menata beras dengan rapi dan mengelompokkan berasnya sesuai dengan karungannya sehingga mudah dilirik oleh pembeli. Untuk menjual barang dengan kondisi yang sudah menurun maka Ibu F biasanya menjualnya dengan harga murah, akan tetapi bila masih bisa dicampur maka dicampur saja asalkan berasnya tidak terlalu berbeda jauh kualitasnya dan

masih kelompok beras yang sama, akan tetapi beliau selalu menjelaskan kondisi beras yang sudah dicampur tersebut kepada pembeli, agar pembeli tidak merasa dibohongi. Ketika berdagang tak jarang juga Ibu F menerima komplain dari pembeli, misalkan ada beberapa beras karungan yang dibeli masih kotor atau banyak "*antah*" (sekam dari gilingan beras) maka pembeli tersebut meminta kepada Ibu F untuk menukarkan barang tersebut dengan beras yang baru, Ibu F pun dengan senang hati akan menerima komplain tersebut dan mengganti barang yang dikembali tersebut dengan barang yang baru agar pembelinya tidak merasa kecewa. Jika terdapat kekurangan uang saat transaksi jual beli maka biasanya akan diberikan kelonggaran pembayaran akan tetapi ini hanya berlaku untuk pelanggan tetap, kalau bukan pelanggan tetap biasanya diberikan beras secukup uangnya saja atau beras yang harganya lebih murah supaya uangnya cukup.

d. Informan 4 (Pedagang)

Ibu Y sudah berjualan beras selama 10 tahun. Tujuan Ibu Y berdagang beras untuk mencari berkah dari Allah swt. melalui jalan berdagang seperti yang sudah dilakukan Rasulullah pada zaman dahulu dan untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari. Ibu Y memilih berdagang beras karena meneruskan usaha dari orang tuanya yang sudah lama berdagang. Ibu Y menjalankan usaha ini bersama dengan suaminya, sehingga ketika waktu salat telah tiba Ibu Y dan suaminya bergantian menjaga toko untuk tetap melaksanakan salat wajib.

Kejujuran dalam berdagang menurut Ibu Y adalah hal yang paling penting, terlebih lagi tentang menjelaskan kualitas beras dan harga-harga beras. Dalam melayani pembeli ia tidak pernah membedakan pembeli, semua dilayani

sesuai dengan urutan mereka datang (antrian). Ibu Y mengatakan terdapat perbedaan harga jika membeli dalam bentuk partai/grosir dan eceran, karena jika membeli dalam bentuk partai/grosir biasanya beras tersebut akan dijual kembali, sedangkan jika membeli dalam bentuk eceran maka biasanya juga akan mendapatkan potongan harga apabila membeli dalam jumlah yang cukup besar. Ibu Y menakar beras menggunakan dua alat takar, alat takar yang digunakan tergantung dari permintaan pembeli. Alat takar yang digunakan tersebut selalu dicek secara berkala setiap tahun dari Dinas Perdagangan atau setiap beberapa bulan sekali ketika ada sidak pasar. Sehingga alat yang digunakan sudah terjamin sesuai dengan standar. Ibu Y menjelaskan beras yang diterimanya dari orang lain pernah dicek kembali beratnya, apakah sama dengan yang tertera pada packingan atau tidak dan hasilnya adalah sama.

Selama berdagang beras Ibu Y tidak pernah merasa bersaing dengan pedagang lain, karena menurutnya disini semua pedagang sama-sama mencari rezeki dan selalu tolong-menolong jika terdapat kekurangan barang. Ibu Y juga berpendapat bahwa sikap ramah itu sangat penting untuk menjaga hubungan dengan pembeli, terlebih lagi ketika ada pelanggan yang membuat emosional biasanya Ibu Y hanya menyikapinya dengan bersabar karena pembeli adalah raja maka dari itu ia harus bersikap dengan baik.

Untuk menarik pembeli Ibu Y tidak menggunakan trik khusus, ia hanya dengan menyusun barang dengan rapi agar menarik pembeli datang ke tokonya. Jika terdapat beras yang kondisinya sudah menurun maka akan dijual murah, tetapi jika barang yang mengambil pada sales maka akan dikembalikan. Ibu Y

mengatakan pernah ada kejadian pembeli komplain tetapi berasnya itu sudah dibeli satu bulan yang lalu, maka dengan berat hati Ibu Y tidak bisa memberikan barang baru sebagai pengganti, akan tetapi jika pembeli komplain dalam kurun waktu yang berdekatan dengan pembelian maka akan diganti sesuai dengan keluhan pembeli.

Apabila ada kekurangan uang saat melakukan pembayaran maka biasanya Ibu Y akan memakluminya. Akan tetapi dari pembelinya biasanya berjanji kalau cuma kekurangan Rp5.000 – Rp10.000 akan dibayar nanti, kalau dibayar syukur kalau tidak ia dianggap sedekah saja, akan tetapi kalau kekurangan dalam jumlah besar kalau langganan itu biasanya beliau akan memercayakan membayarnya bisa via transfer akan tetapi kalau memberikan utang untuk orang baru itu jarang.

e. Informan 5 (Pedagang)

Ibu H sudah berdagang beras selama 31 tahun. Tujuan beliau berjualan beras selain untuk dapat mensejahterakan perekonomian keluarga supaya bisa menyekolahkan anak-anaknya hingga ke perguruan tinggi serta agar mendapatkan berkah karena berdagang merupakan sebuah profesi yang dianjurkan oleh Nabi Muhammad saw. Sama seperti Ibu Y, Ibu H memilih berdagang beras karena merupakan pekerjaan turun-temurun dari orang tuanya. Ibu H menjalankan usaha ini juga bersama dengan suaminya sehingga ketika waktu salat telah tiba Ibu H dan suaminya bergantian menjaga toko untuk melaksanakan salat wajib.

Kejujuran merupakan hal yang paling penting terlebih lagi dalam menjelaskan kualitas beras yang dijual agar pembeli tidak merasa tertipu dan dirugikan. Dalam melayani pelanggan Ibu H mengatakan tidak ada pelanggan yang diprioritaskan. Semua dilayani sesuai dengan antrian, tetapi jika pembeli tersebut

masih memilih-milih maka yang didahulukan adalah pembeli yang lain, jadi tidak ada memprioritaskan orang yang membeli dalam jumlah banyak ataupun sedikit semuanya mendapatkan pelayanan yang sama. Ibu H mengatakan terdapat perbedaan harga jika membeli dalam bentuk partai/grosir dan eceran, tentunya harga partai/grosir lebih murah dibandingkan harga eceran, akan tetapi Ibu H mengatakan juga akan memberikan potongan harga kepada pembeli yang membeli dalam bentuk eceran apabila membeli dalam jumlah besar dan ketika dirasa-rasa masih cukup menguntungkan serta tidak merugikannya.

Alat takar yang digunakan Ibu H hanya alat takar dalam bentuk literan, kalau pembeli ingin membeli beras kiloan maka Ibu H menyediakan beras jawa yang sudah di packing. Untuk alat takar yang digunakan secara berkala telah dilakukan ditera ulang oleh Dinas Perdagangan, beliau mengatakan tidak pernah mengecek berat barang yang datang ke tokonya tersebut karena sudah mempercayai sales yang mengantarkan beras ke tokonya tersebut dan selama ini tidak pernah ada komplain dari pembeli terkait kekurangan berat beras yang telah dijual.

Ibu H mengatakan selama 31 tahun beliau berdagang, beliau tidak pernah merasa bersaing dengan pedagang lain yang menjual barang sejenis. Hal ini karena ia merasa berjualan dengan modal masing-masing, sehingga kalau penjual lain bersedia memperoleh untung sedikit, silahkan saja menjual beras dengan harga yang murah, tetapi kalau beliau menjual sama dengan harga pasaran, dan kalau misalkan kehabisan barang juga beliau tidak pernah mengambil toko lain karena beliau dan suaminya selalu rutin memeriksa stok beras yang ada di tokonya sehingga jika merasa barang tinggal sedikit maka akan langsung membeli kepada

agen. Cara Ibu H menyikapi pembeli yang terkadang membuat emosional biasanya beliau akan menjelaskan kepada pembeli secara halus, kalau misalkan pembeli tersebut tidak terima dengan apa yang dijelaskan maka Ibu H akan mempersilahkan pembeli tersebut untuk membeli atau melihat-lihat dulu harga di tempat lain.

Untuk menarik pembeli Ibu H tidak memiliki trik khusus, beliau hanya menata dagangannya dengan rapi dan beras kemasan disusun sesuai dengan mereknya agar kelihatan oleh pembeli tanpa harus bertanya terlebih dahulu. Untuk menjual barang dengan kondisi yang sudah tidak bagus Ibu H mengatakan bahwa ia tidak pernah mencampur beras yang kualitasnya bagus dengan yang kualitasnya sudah menurun, akan tetapi beliau akan menjual murah beras tersebut dan menjelaskan kenapa beras tersebut jadi dijual dengan harga yang murah. Jika ada pelanggan yang komplain maka akan ditanyakan apa keluhannya, lalu kemudian diberi solusi, tetapi jika pembeli itu tetap ingin menukarkan berasnya dengan beras yang baru maka akan diberikan penggantinya agar pembeli tersebut tidak kecewa membeli di tokonya.

Jika ada pelanggan yang kekurangan uang saat melakukan transaksi jual beli apabila nominalnya sedikit maka akan di iklaskan saja, kalau langganan akan diberikan keringanan dalam pembayaran, tetapi kalau orang baru maka diberikan beras yang secukup uangnya saja dan tidak bisa memberikan keringanan karena beliau sering tertipu.

f. Informan 6 (Pedagang)

Bapak T sudah 20 tahun berdagang beras Bapak T berdagang beras untuk mencukupi perekonomian, Bapak T memilih berdagang beras karena merasa sudah

cocok dengan dagangannya ini. Dalam berdagang Bapak T hanya sendiri tanpa adanya karyawan, karena Bapak T hanya menjual beras dalam bentuk partai/grosir sehingga tidak perlu repot menakar beras untuk eceran. Ketika sudah memasuki waktu salat jika tidak ada pembeli atau sepi maka Bapak T akan menutup tokonya sementara, tetapi biasanya ada buruh lepas yang membantu-bantu beliau untuk mengangkat beras yang dibeli oleh pedagang lain.

Menurut Bapak T kejujuran itu merupakan pribadi masing-masing, walaupun kejujuran memang hal yang penting dalam berdagang, karena jika pedagang tidak jujur satu atau dua kali, maka pembeli merasa tertipu atau dirugikan sehingga akhirnya dapat membuat pembeli jera dan dapat mengurangi kepercayaan mereka untuk kembali lagi berbelanja ke toko. Bapak T mengatakan, “Tidak ada pembeli yang diprioritaskan”. Bapak T mengatakan beliau hanya menjual dalam bentuk partai/grosir. Akan tetapi meskipun harga partai itu sudah harga tetap, ketika ada pembeli yang membeli partai/grosir itu meminta potongan harga lagi kadangkalanya akan tetap diberikan jika tidak sampai merugikan beliau. Di tokonya Bapak T menyediakan timbangan kiloan, akan tetapi timbangan tersebut jarang digunakan, terkecuali ada pelanggan yang meminta untuk mengecek berat dari beras tersebut, dan timbangan kiloan itu pun selalu dicek secara berkala oleh Dinas Perdagangan.

Bapak T mengatakan dalam berdagang itu pasti ada rasa bersaing, tetapi balik lagi kalau sudah rezeki tidak akan kemana, karena biasanya banyak saja pedagang yang mengambil barang di sini untuk dijadikan stok. Dalam menghadapi pembeli yang terkadang membuat emosional, Bapak T hanya bisa menghadapinya

dengan sabar dan memberikan penjelasan tentang barang yang ada, dan beliau juga tidak memperlmasalahkan jika pembeli tersebut hanya bertanya-tanya saja dan tidak jadi membeli beras ditempatnya.

Untuk menarik pembeli Bapak T hanya merapikan saja barang dagangannya dan tidak mempunyai cara khusus, karena biasanya orang yang datang dan membeli di tempat Bapak T sudah mengetahui toko beliau dari mulut ke mulut. Selama berdagang Bapak T menyebutkan belum pernah ada yang komplain karena sebelum beliau menjual beras itu pasti Bapak T sudah menjelaskan tentang kualitas barang tersebut misalkan barang A yang dijual murah dikarenakan stok barang lama, sehingga jika pembeli mau menerimanya berarti ia sudah tahu konsekuensinya sehingga tidak ada komplain lagi. Jika ada pembeli yang kekurangan uang saat melakukan pembayaran, kalau memang langganan maka akan diberikan keringanan dalam pembayaran, kalau untuk orang baru tidak, tetapi jika kurangnya hanya Rp5.000 sampai Rp10.000 maka akan diberikan keringanan walau pelanggan baru karena kalau misalkan tidak dibayar lagi pun kerugian yang didapat tidak terlalu besar.

g. Informan 7 (Pedagang)

Bapak J mengatakan sudah berdagang beras selama 27 tahun, tujuan beliau berdagang beras selain untuk mencukupi kebutuhan keluarga juga untuk mencari Ridho dari Allah swt. melalui jalan berdagang. Selama ini Bapak J berdagang hanya sendiri tanpa ada karyawan sehingga saat waktu salat sudah tiba terkadang bapak J menunggu sampai agak sepi baru beliau menutup sementara tokonya untuk melaksanakan salat.

Bapak J mengatakan kejujuran dalam berdagang itu sangat penting, terlebih lagi dalam menjelaskan tentang kualitas beras kepada pembeli. Ketika berdagang, beliau tidak pernah memprioritaskan pembeli, semua selalu dilayani sesuai dengan antrian. Bapak J mengatakan, “Terdapat sedikit perbedaan harga jika pelanggan membeli dalam bentuk partai/grosir dan eceran”, akan tetapi jika membeli dalam jumlah besar meskipun bentuk eceran, maka juga akan mendapatkan potongan harga. Di tokonya Bapak J hanya menyediakan alat takar dalam bentuk literan saja, literan tersebut pun secara berkala ditera ulang oleh Dinas Perdagangan. Selama berdagang Bapak J tidak pernah menemui berat beras yang tertera dipacking berbeda setelah ditimbang kembali.

Menurut bapak J dalam berdagang beliau tidak pernah menganggap pedagang lain yang menjual barang serupa sebagai pesaing, karena pedagang yang ada disini saling tolong-menolong ketika kekurangan barang atau kehabisan barang. Bapak J mengatakan sebagai seorang pedagang wajib baginya untuk bersikap ramah dan melayani pembeli dengan baik sesuai dengan kemampuan. Walau terkadang tidak jarang ditemukan pembeli yang membuat emosional, sehingga yang biasanya beliau lakukan adalah menjelaskan tentang kondisi barang tetapi jika pembeli tersebut hanya bertanya saja tetapi pada akhirnya tidak jadi membeli, maka bagi beliau hal tersebut tidak menjadi masalah karena mungkin saja memang belum rezekinya.

Menurut Bapak J agar dapat menarik perhatian pembeli maka menurut beliau menata barang dagangan saja tidak cukup berpengaruh akan tetapi pelayananlah yang paling berpengaruh. Cara beliau menjual barang dengan kondisi

yang sudah tidak bagus lagi adalah dengan dijual murah. Beliau tidak pernah mencampur barang yang kondisinya sudah tidak bagus lagi dengan barang yang bagus agar pelanggan tidak kecewa. Bapak J mengatakan kalau sekarang hampir tidak pernah ada pembeli yang komplain, tetapi waktu dulu harga beras melonjak ada pembeli yang komplain karena mendapatkan beras yang kualitasnya tidak sebagus biasanya. Hal ini dikarenakan dari pihak pabrik sudah mencampurkan berasnya sehingga kualitas beras yang dijual pun menurun, sedangkan jika ada pembeli yang komplain dan minta ganti barang baru maka akan diganti dengan barang yang baru. Jika ada pelanggan yang kekurangan uang saat melakukan pembayaran maka akan diberikan keringanan khususnya kepada pelanggan tetap, akan tetapi jika kekurangan uangnya hanya sedikit saja maka akan relakan tetapi alhamdulillahnya banyak saja yang datang kembali untuk membayar walaupun orang baru dan jumlah yang dibayarkan hanya sedikit.

h. Informan 8 (Pedagang)

Bapak Z baru berdagang beras selama 2 tahun. Tujuan beliau berdagang beras adalah ingin menjadi pedagang yang sukses. Selama 2 tahun berdagang ini bapak Z dibantu oleh satu orang karyawan. Ketika waktu salat telah tiba sementara pembeli masih ramai, biasanya beliau bergantian menunaikan salat dengan karyawannya.

Menurut Bapak Z kejujuran dalam berdagang itu adalah pribadi masing masing karena menurut beliau tidak semua orang jujur dalam berdagang. Dalam melayani pelanggan bapak Z selalu melayani pembeli sesuai dengan antrian, untuk harga bapak Z mengatakan, “Ada perbedaan untuk pembelian dalam bentuk

partai/grosir ataupun eceran”, akan tetapi jika pembeli tersebut membeli dalam bentuk eceran namun dalam jumlah yang banyak maka biasanya juga akan diberikan potongan harga. Untuk alat takar yang digunakan di tokonya Bapak Z mengatakan itu tergantung permintaan dari pembeli, biasanya kalau masyarakat suku Banjar itu memakai literan sedangkan masyarakat suku Jawa biasanya menggunakan timbangan kiloan. Alat takar yang tersedia di toko beliau secara rutin juga sudah di tera oleh Dinas Perdagangan. Bapak Z mengatakan kalau beliau pernah menimbang kembali beras yang ada di tokonya beliau menjelaskan jika beras dalam bentuk karungan kecil (beras Jawa) itu biasanya selalu pas akan tetapi kalau karungan besar (beras lokal) biasanya ada beberapa yang kurang.

Selama berdagang di pasar Tapandang berseri pelaihari Bapak Z mengatakan kalau persaingan itu adalah hal yang wajar akan tetapi rezeki itu masing-masing tinggal bagaimana kualitas barang yang dijual dan bagaimana cara melayani pembeli. Bapak Z mengatakan, “Tidak pernah mengambil beras di tempat orang lain”, karena penyuplai barang di toko beliau adalah saudaranya sendiri. Sehingga biasanya toko lain yang mengambil stok beras di toko beliau. Menurut Bapak Z, sikap ramah adalah hal yang penting dalam berdagang karena dengan bersikap ramah membuat pembeli menjadi merasa nyaman, sehingga akan terus datang membeli di toko beliau. Bapak Z mengatakan, “Sering menemui pembeli yang membuat emosi”, akan tetapi walau jengkel beliau tetap melayaninya dengan baik.

Dalam menarik pembeli hal yang dilakukan Bapak Z adalah dengan cara menata beras dengan rapi di tempatnya dan memajang beras yang berkualitas paling

bagus, agar nyaman dilihat oleh pembeli. Cara Bapak Z menjual barang dengan kondisi yang sudah tidak bagus yaitu dengan dijual murah atau di pabrik ulang. Beliau mengatakan tidak pernah mencampur beras yang sudah tidak bagus dengan barang yang bagus, beliau lebih memilih rugi sedikit daripada harus kehilangan kepercayaan pembeli. Selama berdagang ada beberapa pembeli yang complain, akan tetapi hal itu jarang terjadi dan jika memang ada pembeli yang minta ganti maka akan diganti dengan barang yang baru. Jika saat melakukan pembayaran terdapat kekurangan uang maka kalau sedikit akan direlakan saja dan kalau untuk pelanggan tetap biasanya akan diberikan keringanan untuk membayar.

i. Informan 9 (Pedagang)

Bapak H sudah 3 tahun berdagang beras. Tujuan beliau berdagang beras adalah untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari. Beliau memilih berdagang beras karena ini merupakan usaha turun-temurun dari orang tuanya. Selama ini beliau berdagang beras dibantu oleh adiknya, jadi ketika memasuki waktu salat sementara pembeli masih ramai biasanya beliau bergantian dengan adiknya untuk menunaikan ibadah salat.

Kejujuran merupakan suatu hal yang penting karena dengan kejujuran membuat pembeli merasa nyaman sehingga tidak kecewa ketika berbelanja, dalam melayani pembeli pun tidak pernah ada pembeli yang diprioritaskan semuanya sama dilayani, baik yang membeli dalam jumlah sedikit ataupun banyak. Terdapat perbedaan harga jika membeli dalam bentuk partai/grosir ataupun eceran. Namun, jika pembeli melakukan pembelian dalam jumlah besar, akan tetapi jika membeli dalam bentuk eceran dalam jumlah yang banyak, maka juga akan mendapatkan

potongan harga. Alat takar yang digunakan di toko beliau adalah alat takar literan, jika pembeli ingin membeli dalam bentuk kiloan maka hanya tersedia beras yang sudah di packing saja. Alat takar yang digunakan di tempat beliau juga secara rutin ditera oleh Dinas Perdagangan Kota Pelaihari, beliau mengatakan tidak pernah menimbang kembali beras yang sudah di packing oleh kiriman pabrik karena selama berdagang tidak pernah ada yang komplain.

Beliau mengatakan tidak pernah merasa bersaing oleh pedagang lain yang menjual barang serupa semuanya sama saja, paling yang membuat perselisihan itu kadangkalanya masalah harga, karena terkadang ada pedagang yang merusak harga pasar. Sikap ramah menurut beliau sama pentingnya dengan kejujuran karena dengan melayani pembeli dengan cara bersikap ramah maka juga akan membuat pembeli merasa nyaman. Beliau juga menyatakan sudah biasa menemui pembeli yang membuat pedagang emosi, akan tetapi beliau hanya bisa melayani dengan senyuman dan tetap memberikan pelayanan yang terbaik.

Dalam menarik pembeli beliau mengatakan, “Menata barang dagangan agar terlihat menarik itu penting dan juga dengan menjual barang yang hanya berkualitas bagus”, sehingga dapat menarik minat pembeli. Cara beliau menjual barang dengan kondisi yang kurang bagus adalah dengan dijual murah atau di pabrik ulang, beliau tidak pernah mencampurkan beras yang dijual di tokonya. Selama ini ada beberapa pedagang yang komplain akan tetapi itu karena kesalahan pembeli. Misalnya karena beliau tidak tahu cara memasak berasnya, entah kebanyakan air atau terlalu sedikit air ketika memasak, namun setelah dijelaskan maka pembeli akan mengerti, akan tetapi jika pembeli tersebut tetap ingin menukarkan kembali berasnya dengan beras

yang baru maka akan kami tukarkan dan berikan beras yang baru sesuai dengan keinginan pembeli, walau terkadang harganya lebih tetapi maka pembeli itu bersedia menambah uangnya. Jika terdapat pelanggan yang kekurangan uang saat melakukan pembayaran maka jika langganan tetap akan diberikan keringanan untuk membayar belakangan akan tetapi jika pelanggan baru maka tidak akan diberikan keringanan (utang), namun jika kekurangannya sedikit saja maka akan di ikhlasikan dan dianggap sebagai sedekah.

j. Informan 10 (Pedagang)

Bapak S sudah berdagang beras selama 9 tahun. Tujuan Bapak S berdagang beras adalah untuk mencukupi kebutuhan ekonomi keluarganya selain itu dalam berdagang beliau juga mencari Ridho dari Allah swt. dengan jalan berdagang seperti Rasulullah saw. pada zaman dahulu, di sisi lain beliau juga ingin membuka lapangan pekerjaan untuk orang-orang disekitarnya. Alasan Bapak S memilih berdagang beras adalah karena dikampung halaman beliau terdapat banyak petani yang sering memasok beras ke segala daerah, sehingga beliau terfikir usaha menjual beras. Saat ini Bapak S mempunyai 2 orang karyawan yang merupakan kerabatnya. Jadi, ketika pembeli masih ramai, tetapi waktu salat telah tiba maka beliau akan bergantian menunaikan salat dengan para karyawannya, karena beliau percaya dengan selalu menjaga salat maka segala urusan di dunia maupun akhirat akan selalu dilancarkan dan dipermudah oleh Allah swt.

Menurut Bapak S kejujuran merupakan hal yang paling penting dalam berdagang, terlebih lagi dalam berdagang beras ini. Dalam berdagang beras diperlukan pengetahuan akan berbagai macam beras sehingga saat nanti pembeli

menanyakan tentang beras-beras yang dijual, beliau dengan mudahnya dapat menjelaskan kualitas maupun jenis beras tersebut kepada pembeli. Dengan memberikan penjelasan yang baik kepada pembeli maka akan meminimalisir adanya kesalahan antara penjual dan pembeli pada saat bertransaksi. Dalam melayani pembeli tidak ada orang yang diprioritaskan tetapi semuanya dilayani sesuai dengan antrian, akan tetapi karena Bapak S memiliki dua orang karyawan maka para karyawan sudah memiliki tugasnya masing masing dalam melayani pembeli. Meski karyawannya sudah memiliki tugas masing-masing, Bapak S tetap saling membantu saat melayani pembeli agar tidak keteteran.

Bapak S mengatakan, “Adanya perbedaan harga antara beras yang dibeli dalam bentuk partai/grosir dan eceran”. Hal tersebut terjadi karena pembeli yang membeli dalam bentuk partai/grosir biasanya untuk dijual kembali. Jika pelanggan membeli dalam jumlah besar maka juga akan mendapatkan potongan harga dan beliau juga memberikan potongan harga kepada pelanggan tetap sebagai ungkapan rasa terimakasih kepada pembeli yang telah berlangganan dan membeli di toko beliau. Alat takar yang digunakan di toko beliau adalah alat takar literan, akan tetapi kalau pembeli ingin membeli dalam bentuk kiloan maka hanya tersedia beras yang sudah di packing saja (beras jawa karungan kecil).

Alat takar yang digunakan di tempat beliau juga secara rutin sudah ditera oleh Dinas Perdagangan. Bapak S juga mengatakan, beliau tidak pernah menimbang kembali beras yang sudah di packing oleh kiriman pabrik karena selama 9 tahun berdagang tidak pernah ada yang komplain tentang kekurangan berat beras sehingga beliau tidak pernah menimbang ulang.

Dalam berdagang Bapak S tidak pernah menganggap pedagang yang menjual barang dagangan serupa sebagai saingan, akan tetapi terkadang saat bapak S kehabisan beras maka ada oknum pedagang yang tidak mau menjual stok berasnya kepada bapak S dengan alasan stok beras di tempatnya juga habis sehingga beras di toko bapak S terkadang ada yang kosong.

Menurut bapak S sikap ramah juga sangat penting sama pentingnya dengan kejujuran dalam berdagang karena dengan bersikap ramah kepada pembeli maka pembeli akan merasa nyaman ketika bertransaksi dan akan kembali lagi menjadi pelanggan tetap. Cara Bapak S menyikapi pembeli yang terkadang membuatnya emosional adalah dengan menjelaskan serinci-rincinya tentang kualitas barang supaya dimengerti oleh pembeli, akan tetapi jika pembeli tersebut tidak terima karena Bapak S tidak mau menurunkan harga seperti yang diminta oleh pembeli tersebut maka Bapak S akan mempersilahkan pembeli tersebut jika ingin membeli di tempat lain yang yang harganya lebih murah dibandingkan ditokonya.

Menurut Bapak S menata barang dagangan agar terlihat menarik adalah hal yang penting karena jika dagangan tersebut rapi maka pembeli akan lebih mudah ketika hendak membeli, dan dengan cara memajang beras yang kualitasnya bagus. Cara Bapak S menjual barang dengan kondisi yang sudah tidak bagus lagi adalah dengan disortir untuk dijual murah, biasanya pembeli mencari beras yang paling murah untuk dijadikan tepung atau pakan ayam. Terkadang ada pelanggan yang komplain tentang kualitas beras misalkan banyak *antah* (sekam padi) atau beras yang basah karena stok terakhir maka jika pembeli itu meminta untuk diganti maka akan diberikan gantian yang sesuai dengan beras yang dibeli sebelumnya. Jika ada

pelanggan yang kekurangan uang saat melakukan pembayaran misalkan pelanggan tetap maka akan diberikan keringanan untuk membayar, akan tetapi jika itu pelanggan baru maka akan diberikan beras yang sesuai dengan uangnya saja dan jika kekurangan uangnya hanya sedikit maka akan di iklaskan saja dan dianggap sebagai sedekah.

k. Informan 11 (Pembeli)

Ibu M selalu membeli beras di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari karena beliau mempunyai usaha warung makan dan juga sudah memiliki toko langganan di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari. Pada awalnya Ibu M memilih berbelanja di toko tersebut karena mendengar dari teman-teman sesama pedagang, sehingga kemudian beliau mencoba membeli di toko tersebut hingga sampai sekarang beliau sudah menjadi langganan kurang lebih selama tiga tahun. Beliau tetap memilih berlangganan karena selama ini tidak pernah merasa dikecewakan dengan kualitas dan pelayanan di toko tersebut, walaupun ia mendapatkan barang yang kurang sesuai maka Ibu M langsung mendatangi kembali toko tersebut dan meminta untuk ditukar ulang, penjualnya pun dengan senang hati akan menggantinya jika memang tidak sesuai, sehingga ibu M tidak mau membeli selain di toko tersebut.

Pernah pada suatu ketika pada saat toko langganannya tutup Ibu M mencoba membeli di toko lain, akan tetapi beras yang beliau dapatkan berbeda dengan penjelasan sipenjual, akan tetapi karena terdesak beliau tidak sempat lagi complain tentang barang yang didapat. Mulai dari saat itu beliau tidak pernah lagi membeli beras selain di tempat langganannya karena sudah kapok.

l. Informan 12 (Pembeli)

Ibu A telah menjadikan satu toko sebagai tempat langganan untuk membeli beras, dan toko tersebut kebetulan sama dengan toko langganan Ibu M. Ibu M adalah orang yang memperkenalkan toko tersebut kepadanya. Keputusannya untuk tetap berlangganan di sana didasarkan pada hubungannya dengan penjual yang sangat terbuka mengenai kualitas beras. Selain itu, dia yakin bahwa kualitas beras di toko tersebut sangat bagus, dan pengiriman barang selalu sesuai dengan keinginannya. Ketidakyakinannya terhadap kualitas beras di toko lain membuatnya memilih untuk tetap berlangganan di toko yang sudah dia kenal.

Di sisi lain, Ibu A merasa bahwa tidak semua pedagang jujur dalam berbisnis dengan konsumen, karena itulah, dia merasa ragu untuk mencoba membeli beras di toko lain. Menurutnya, tolak ukur utama dalam memilih toko langganan adalah ketika penjual dengan senang hati menjelaskan mengenai kualitas beras saat ditanya. Ibu A menempatkan kepercayaan dalam interaksi komunikatif dengan penjual sebagai faktor utama dalam keputusannya untuk memilih toko langganan.

m. Informan 13 (Pembeli)

Bapak A sering membeli beras di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari karena ia sudah memiliki toko langganan, alasannya menjadikan toko tersebut langganan adalah karena memang ia sudah terbiasa membeli disana dan sipenjual sering memberikan harga "*papadaan*", karena sudah 2 tahun berlangganan Bapak A belum mencoba untuk membeli ditoko lain karena ada beberapa orang yang mengatakan ada beberapa toko yang menjual beras dengan kualitas kurang baik dan hal itu yang membuatnya ragu mencoba membeli ditempat lain.

Selain karena sudah berlangganan, hal lain yang menjadi pertimbangan Bapak A adalah keterbukaan penjual terhadap kualitas beras, sehingga ia masih bertahan untuk membeli ditempat tersebut. Selain hal itu, toko langganannya juga memberikan kemudahan dalam bertransaksi (utang) sehingga ia merasa nyaman dengan hal itu. Meskipun ia pernah dikirimkan beras yang tidak sesuai ia tetap memaklumi dan menukarkan kembali pada toko langganannya tersebut.

Tabel 4.3

Perilaku Pedagang di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari dalam bentuk matrik

Nama Pedagang	Tauhid	Keseimbangan ('Adl)	Kehendak bebas (Ikhtiyar)	Tanggungjawab (Fard)	Kebajikan (Ihsan)
Bapak G	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak melalaikan salat wajib 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak melakukan kecurangan • Melayani pembeli sesuai antrian • Menetapkan harga yang sama terhadap semua pembeli 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak ada persaingan antar pedagang dan saling tolong menolong • Memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih beras yang dikehendaki 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak pernah mencampur beras dan beras yang sudah lama akan disortir dan dijual murah • Selalu menjelaskan kualitas beras kepada pembeli • Mengganti barang jika terdapat kekurangan/ ketidaklayakan 	<ul style="list-style-type: none"> • Memberi kelonggaran waktu kepada pembeli yang sudah menjadi langganan • Bersikap ramah saat melayani pembeli • Memberikan potongan harga bagi yang membeli dalam jumlah banyak • Bersedekah

Bapak D	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak melalaikan salat wajib 	<ul style="list-style-type: none"> • Melayani pembeli sesuai antrian • Menetapkan harga yang sama terhadap semua pembeli 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak ada persaingan antar pedagang dan saling tolong menolong • Memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih beras yang dikehendaki 	<ul style="list-style-type: none"> • Mencampur beras yang sejenis jika kondisinya tidak terlalu parah • Menyortir beras yang sudah lama dan dijual murah • Mengganti barang jika terdapat kekurangan/ketidaklayakan. 	<ul style="list-style-type: none"> • Memberi kelonggaran waktu kepada pembeli yang sudah menjadi langganan • Bersikap ramah saat melayani pembeli • Memberikan potongan harga bagi yang membeli dalam jumlah banyak • Bersedekah
Ibu F	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak melalaikan salat wajib 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak melakukan kecurangan • Melayani pembeli sesuai antrian 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak ada persaingan antar pedagang dan saling tolong menolong • Memberikan kebebasan kepada pembeli untuk 	<ul style="list-style-type: none"> • Mencampur beras yang sejenis jika kondisinya tidak terlalu parah • Menyortir beras yang sudah lama dan dijual murah 	<ul style="list-style-type: none"> • Memberi kelonggaran waktu kepada pembeli yang sudah menjadi langganan • Bersikap ramah saat melayani pembeli

		<ul style="list-style-type: none"> • Menetapkan harga yang sama terhadap semua pembeli 	<p>memilih beras yang dikehendaki</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Selalu menjelaskan kualitas beras kepada pembeli • Mengganti barang jika terdapat kekurangan/ketidaklayakan 	<ul style="list-style-type: none"> • Memberikan potongan harga bagi yang membeli dalam jumlah banyak
Ibu Y	<ul style="list-style-type: none"> • Menyertakan niat ibadah • Tidak melalaikan salat wajib 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak melakukan kecurangan • Melayani pembeli sesuai antrian • Menetapkan harga yang sama terhadap semua pembeli 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak ada persaingan antar pedagang dan saling tolong menolong • Memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih beras yang dikehendaki 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak pernah mencampur beras dan beras yang sudah lama akan disortir dan dijual murah • Selalu menjelaskan kualitas beras kepada pembeli • Mengganti barang jika terdapat kekurangan/ketidaklayakan 	<ul style="list-style-type: none"> • Memberi kelonggaran waktu kepada pembeli yang sudah menjadi langganan • Bersikap ramah saat melayani pembeli • Memberikan potongan harga bagi yang membeli dalam jumlah banyak • Bersedekah

Ibu H	<ul style="list-style-type: none"> • Menyertakan niat ibadah • Tidak melalaikan salat wajib 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak melakukan kecurangan • Melayani pembeli sesuai antrian • Menetapkan harga yang sama terhadap semua pembeli 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak ada persaingan antar pedagang • Memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih beras yang dikehendaki 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak pernah mencampur beras dan beras yang sudah lama akan disortir dan dijual murah • Selalu menjelaskan kualitas beras kepada pembeli • Mengganti barang jika terdapat kekurangan/ ketidaklayakan 	<ul style="list-style-type: none"> • Memberi kelonggaran waktu kepada pembeli yang sudah menjadi langganan • Bersikap ramah saat melayani pembeli • Memberikan potongan harga bagi yang membeli dalam jumlah banyak • Bersedekah
Bapak T	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak melalaikan salat wajib 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak melakukan kecurangan • Melayani pembeli sesuai antrian 	<ul style="list-style-type: none"> • Merasa bersaing antar pedagang • Memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih beras yang dikehendaki 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak pernah mencampur beras dan beras yang sudah lama akan disortir dan dijual murah • Selalu menjelaskan kualitas beras kepada pembeli 	<ul style="list-style-type: none"> • Memberi kelonggaran waktu kepada semua pembeli • Bersikap ramah saat melayani pembeli • Memberikan potongan harga bagi yang

		<ul style="list-style-type: none"> • Menetapkan harga yang sama terhadap semua pembeli 		<ul style="list-style-type: none"> • Mengganti barang jika terdapat kekurangan/ketidaklayakan 	membeli dalam jumlah banyak
Bapak J	<ul style="list-style-type: none"> • Menyertakan niat ibadah • Tidak melalaikan salat wajib 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak melakukan kecurangan • Melayani pembeli sesuai antrian • Menetapkan harga yang sama terhadap semua pembeli 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak ada persaingan antar pedagang • Memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih beras yang dikehendaki 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak pernah mencampur beras dan beras yang sudah lama akan disortir dan dijual murah • Selalu menjelaskan kualitas beras kepada pembeli • Mengganti barang jika terdapat kekurangan/ketidaklayakan 	<ul style="list-style-type: none"> • Memberi kelonggaran waktu kepada semua pembeli • Bersikap ramah saat melayani pembeli • Memberikan potongan harga bagi yang membeli dalam jumlah banyak • Bersedekah
Bapak Z	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak melalaikan salat wajib 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak melakukan kecurangan 	<ul style="list-style-type: none"> • Merasa bersaing antar pedagang • Memberikan kebebasan kepada 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak pernah mencampur beras dan beras yang sudah lama akan disortir 	<ul style="list-style-type: none"> • Memberi kelonggaran waktu kepada pembeli yang sudah menjadi langganan

		<ul style="list-style-type: none"> • Melayani pembeli sesuai antrian 	<p>pembeli untuk memilih beras yang dikehendaki</p>	<p>dan di pabrik ulang lalu dijual murah</p> <ul style="list-style-type: none"> • Selalu menjelaskan kualitas beras kepada pembeli • Mengganti barang jika terdapat kekurangan/ ketidaklayakan 	<ul style="list-style-type: none"> • Bersikap ramah saat melayani pembeli • Memberikan potongan harga bagi yang membeli dalam jumlah banyak • Bersedekah
Bapak H	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak melalaikan salat wajib 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak melakukan kecurangan • Melayani pembeli sesuai antrian 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak ada persaingan antar pedagang • Memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih beras yang dikehendaki 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak pernah mencampur beras dan beras yang sudah lama akan disortir dan di pabrik ulang lalu dijual murah • Selalu menjelaskan kualitas beras kepada pembeli 	<ul style="list-style-type: none"> • Memberi kelonggaran waktu kepada pembeli yang sudah menjadi langganan • Bersikap ramah saat melayani pembeli • Memberikan potongan harga bagi yang membeli dalam jumlah banyak

				<ul style="list-style-type: none"> • Mengganti barang jika terdapat kekurangan/ketidaklayakan 	<ul style="list-style-type: none"> • Bersedekah
Bapak S	<ul style="list-style-type: none"> • Menyertakan niat ibadah • Tidak melalaikan sholat wajib 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak melakukan kecurangan • Melayani pembeli sesuai antrian 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak ada persaingan antar pedagang • Memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih beras yang dikehendaki 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak pernah mencampur beras dan beras yang sudah lama akan disortir dan dijual murah • Selalu menjelaskan kualitas beras kepada pembeli • Mengganti barang jika terdapat kekurangan/ketidaklayakan 	<ul style="list-style-type: none"> • Memberi kelonggaran waktu kepada pembeli yang sudah menjadi langganan • Bersikap ramah saat melayani pembeli • Memberikan potongan harga bagi yang membeli dalam jumlah banyak • Bersedekah

Sumber: Data diolah, 2023

B. Analisis Data

1. Analisis Perilaku Pedagang Beras di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari

Perilaku atau akhlak merupakan pembahasan yang paling dekat dengan tuntunan syariat agama Islam. Karena konsep perilaku menjelaskan tentang perilaku baik, tidak baik atau buruk, perilaku yang berdimensi pahala dan dosa sebagai konsekuensi perilaku baik dan buruk atau jahat menurut tuntunan syariat agama Islam dimana di dalamnya ditentukan norma dan ketentuan-ketentuannya atau ajaran-ajaran lainnya.

Berdasarkan analisis yang dilakukan terhadap 10 pedagang beras di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari bahwa perilaku pedagang pedagang beras di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari seluruhnya tetap menjalankan kewajiban salat selama berdagang, melayani pembeli sesuai antrian, menetapkan harga yang sama kepada seluruh pembeli, memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih beras sesuai dengan kualitas dan harga, menyortir beras yang kualitasnya sudah tidak bagus lagi untuk dijual murah, bersikap ramah dan memberikan potongan harga kepada pembeli yang membeli dalam jumlah banyak. 9 orang menjelaskan kualitas beras kepada pembeli. 8 orang pedagang beras selalu bersedekah, tidak melakukan persaingan yang tidak sehat, tidak mencampur beras serta memberikan kelonggaran waktu pembayaran kepada pelanggan tetap. 4 orang menyertakan niat ibadah, bersedia mengganti barang yang cacat apabila dikomplain oleh pembeli.

2. Tinjauan Etika bisnis islam terhadap perilaku pedagang beras di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari

Dalam menjalankan praktik bisnis, para pedagang muslim sebaiknya memperhatikan prinsip-prinsip etika bisnis Islam. Hal ini penting agar kegiatan bisnis yang dijalankan tidak mendatangkan keburukan.

Prinsip-prinsip etika bisnis Islam menjadi panduan dalam menentukan tata cara berbisnis yang sesuai dengan nilai-nilai agama. Dengan mematuhi prinsip ini, pedagang muslim dapat menjalankan aktivitas bisnisnya dengan penuh integritas, menghindari tindakan yang merugikan, dan menciptakan lingkungan bisnis yang sejalan dengan ajaran Islam. Adapun prinsip yang harus di junjung dalam jual beli yang sesuai dengan syariat Islam yaitu *tauhid*, keseimbangan (*'adl*), kehendak bebas (*ikhtiyar*), tanggung jawab (*fard*), dan kebajikan (*ihsan*) (Beekun, 1997).

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, dimana penulis menganalisis bagaimana perilaku pedagang dalam melakukan jual beli yang ditinjau dari prinsip etika bisnis Islam menurut Rafiq Issa Beekun yaitu:

1. Tauhid

Dalam hal ini adalah kesatuan sebagaimana terefleksikan dalam konsep tauhid yang memadukan keseluruhan aspek-aspek kehidupan muslim baik dalam bidang ekonomi, politik, sosial menjadi keseluruhan yang homogen, serta mementingkan konsep konsistensi dan keteraturan yang menyeluruh.

Dari konsep ini maka Islam menawarkan keterpaduan agama, ekonomi, dan sosial demi membentuk kesatuan. Atas dasar pandangan ini pula maka etika dan

bisnis menjadi terpadu vertikal maupun horisontal membentuk suatu persamaan yang sangat penting dalam sistem Islam (Fauziah et al., 2019, p. 11).

Pada konsep ini seorang makhluk harus benar benar tunduk, patuh, dan berserah diri sepenuhnya atas apa yang telah menjadi. Di lain pihak konsep ini juga sangat memperhatikan eksistensi manusia sebagai makhluk hidup dan bersama-sama dengan manusia lain menjadi satu kesatuan yang diikat dengan ketaatan kepada satu yaitu Allah swt. (Arifin, 2009, pp. 132–133).

Wujud dari ketaatan kepada Allah swt. yang dilakukan oleh sepuluh informan yaitu dengan melaksanakan salat tepat waktu, dan menyertakan niat ibadah disetiap kegiatan. Sebagaimana yang dilakukan oleh kesepuluh informan yaitu selalu melaksanakan salat tepat waktu disela-sela kegiatan harian mereka dalam berdagang. Seperti yang dikatakan oleh Bapak S bahwa:

Saya memiliki beberapa karyawan, jadi ketika memasuki waktu salat saya selalu berganti-gantian melayani pelanggan sehingga tidak pernah melewatkan waktu salat wajib, karena menurut saya dengan selalu menjaga salat maka segala urusan di dunia maupun akhirat akan selalu dilancarkan dan dipermudah oleh Allah swt.

Begitu pula dengan informan lainnya yaitu Bapak T, beliau mengatakan bahwa:

Walaupun saya tidak memiliki karyawan tetap, saya selalu mengusahakan untuk menutup sementara toko saya jika sudah lumayan sepi pelanggan. Akan tetapi, jika ada beberapa buruh lepas yang tidak berkesibukan maka biasanya saya meminta tolong untuk menjagakan toko sebentar, sehingga saya tidak pernah melalaikan salat wajib meskipun sedang bekerja.

Wujud dari ketaatan kepada Allah juga terlihat dari niat yang dimiliki oleh para pedagang. Beberapa informan mengatakan bahwa mereka selalu menyertakan niat ibadah atas segala kegiatan yang dilakukannya terlebih lagi saat mencari nafkah, seperti yang dikatakan oleh Ibu H bahwa:

Tujuan saya berjualan beras selain untuk mencukupi perekonomian keluarga, saya juga mencari berkah dari Allah swt. lewat berdagang, karena berdagang merupakan sebuah profesi yang dianjurkan oleh Nabi Muhammad saw. dan Nabi pun dulunya juga merupakan seorang pedagang yang sukses sehingga beliau berharap bisa mengambil tauladan dari Nabi Muhammad saw.

Akan tetapi, masih ada beberapa pedagang yang tidak menyertakan niat ibadah pada saat berdagang, salah satunya seperti yang dikatakan oleh Bapak Z bahwa: "Tujuan beliau berdagang beras adalah agar menjadi orang sukses".

Menurut penulis hal yang dilakukan oleh Bapak Z kurang tepat, karena seharusnya semua hal yang kita dilakukan harus diniatkan sebagai ibadah, karena suatu niat yang baik pasti akan mendatangkan hasil yang baik pula, serta menjauhkan kita dari hal-hal yang mengandung kemudharatan, sehingga semua yang kita kerjakan tidak hanya mendapat keuntungan di dunia tetapi juga di akhirat kelak. Seperti firman Allah swt. Qs. al-Baqarah 2:201:

وَمِنْهُمْ مَّنْ يَقُولُ رَبَّنَا آتِنَا فِي الدُّنْيَا حَسَنَةً وَفِي الْآخِرَةِ حَسَنَةً وَقِنَا عَذَابَ النَّارِ

Artinya: "Dan di antara mereka ada yang berdoa, "Ya Tuhan kami, berilah kami kebaikan di dunia dan kebaikan di akhirat, dan lindungilah kami dari azab neraka."

Dalam dalam ayat ini, Allah menyebutkan manusia yang memperoleh keuntungan dunia akhirat, yaitu orang-orang yang di dalam doanya selalu minta agar mendapat kebahagiaan di dunia dan kebahagiaan di akhirat, dan terjauh dari

siksaan api neraka. Untuk mencapai hidup bahagia di dunia harus melalui beberapa persyaratan, di antaranya harus sabar dalam berusaha, patuh kepada peraturan dan disiplin, pandai bergaul dan dipercaya serta mempunyai maksud baik dalam usahanya. Untuk mencapai hidup bahagia di akhirat haruslah mempunyai iman yang murni dan kuat, serta mengerjakan amal yang saleh dan mempunyai akhlak yang mulia. Maka untuk terlepas dari siksa neraka hendaklah selalu meninggalkan pekerjaan-pekerjaan maksiat, menjauhkan diri dari yang keji serta memelihara diri jangan sampai berbuat hal-hal yang diharamkan Allah karena pengaruh syahwat dan hawa nafsu.

2. Keseimbangan ('Adl)

Islam mewajibkan seluruh umatnya untuk berbuat adil dalam berbisnis, dan melarang untuk berbuat curang ataupun berlaku *dzalim*. Rasulullah diutus oleh Allah untuk membangun keadilan. Celakalah bagi orang yang berbuat curang, karena kecurangan dalam berbisnis merupakan awal mula kehancuran dari bisnis tersebut (Fauziah et al., 2019, p. 12).

Wujud dari keseimbangan atau keadilan ini telah diterapkan oleh 9 informan contohnya dalam berdagang 9 informan mengatakan tidak melakukan kecurangan seperti mencurangi takaran atau timbangan karena takaran atau timbangan yang mereka miliki selalu ditera secara berkala oleh Dinas Perdagangan. Namun ada 1 orang informan yang dapat dikatakan melakukan kecurangan yaitu menyembunyikan cacat pada barangnya yaitu Bapak D, beliau mengatakan bahwa:

Saya terkadang mencampurkan beras yang sudah menguning dengan beras yang lebih putih untuk menghindari kerugian yang lebih besar, hal ini dilakukannya karena kedua beras itu jenisnya sama, serta tidak terlalu parah

kondisinya. Namun, Bapak D mengatakan ketika ia mencampurkan beras yang sudah menguning dengan beras yang baru, ia tidak pernah menjelaskan itu kepada pembeli karena hal tersebut dianggap beliau wajar dan tidak menyalahi aturan.

Menurut peneliti seharusnya Bapak D tidak boleh menyembunyikan cacat barang dan harus menjelaskan secara detail agar dapat menghindari jual beli gharar yang diharamkan dalam Islam.

Wujud lain dari menerapkan keadilan ini adalah 10 informan juga mengatakan mereka selalu melayani pembeli yang datang sesuai antrian, tanpa membedakan pembeli tersebut membeli dalam jumlah banyak ataupun sedikit, begitu juga untuk masalah harga, keseluruhan pedagang juga mengatakan menetapkan harga pokok yang sama kepada para pelanggannya, terkecuali pembeli yang membeli dalam jumlah banyak sehingga terkadang mendapatkan potongan harga.

Dalam menjalankan aktivitas, keseimbangan dan keadilan sangatlah penting. Namun, bagi pelaku kecurangan hal ini dapat sangat berpotensi merugikan. Setiap individu, khususnya pedagang wajib menyempurnakan takaran atau timbangan saat menjalankan proses dagangnya, sebagaimana firman Allah swt. Qs. al-Isra 17:35:

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كُنْتُمْ وَزُنُوزًا بِالْقَيْسِ الْمُسْتَقِيمِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

Artinya: “Sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar dan timbanglah dengan timbangan yang benar. Itulah yang paling baik dan paling bagus akibatnya.”

Maksud dari ayat ini adalah Allah swt. memerintahkan kepada kaum Muslimin agar menyempurnakan takaran bila menakar barang dagangan. Maksudnya ialah pada waktu menakar barang hendaknya dilakukan dengan setepat-

tepatnya dan secermat-cermatnya. Oleh karena itu, seseorang yang menakar barang dagangan yang akan diserahkan kepada orang lain sesudah dijual tidak boleh dikurangi takarannya karena merugikan orang lain. Demikian pula kalau seseorang menakar barang dagangan orang lain yang akan ia terima sesudah dibeli, tidak boleh dilebihkan, karena juga merugikan orang lain. Allah swt. juga memerintahkan kepada mereka agar menimbang barang dengan neraca (timbangan) yang benar dan sesuai dengan standar yang ditetapkan. Neraca yang benar ialah neraca yang dibuat seteliti mungkin, sehingga dapat memberikan kepercayaan kepada orang yang melakukan jual beli, dan tidak memungkinkan terjadinya penambahan dan pengurangan secara curang.

3. Kehendak Bebas (Ikhtiyar)

Kebebasan merupakan bagian penting dalam etika bisnis Islam. Manusia mempunyai kebebasan untuk melakukan suatu perjanjian termasuk menepati janji atau mengingkarinya. Namun, tentu saja sebagai seorang muslim yang percaya terhadap kehendak Allah swt. akan memuliakan semua janji yang telah diucapkannya.

Prinsip kehendak bebas yang terjadi di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari adalah dengan memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih beras yang dikehendaki sesuai dengan selera dan mendapatkan kualitas beras yang sesuai dengan harga yang telah ditetapkan dan disepakati.

Wujud lain dari prinsip ini juga terlihat dari 8 informan yang mengatakan tidak masalah dengan adanya pedagang sejenis yang berjualan barang serupa walaupun berdekatan, walau ada 2 pedagang yakni Bapak T dan Bapak Z yang

merasa tersaingi dengan para pedagang lain yang menjual barang serupa, akan tetapi mereka menganggap itu merupakan hal yang wajar, selama mereka bersaing dengan cara yang sehat, karena mereka semua meyakini semua rezeki itu telah diatur oleh Allah swt. dan tidak mungkin tertukar dengan orang lain, dan jika ada pedagang yang curang biarlah itu menjadi tanggungjawabnya sendiri kepada Allah swt. diakhirat kelak.

Menurut penulis penerapan etika bisnis Islam dalam prinsip kehendak bebas (*ikhtiyar*) telah diterapkan dengan baik oleh 10 pedagang. Selain itu, dalam suatu hadits Nabi Muhammad saw. juga menekankan pentingnya persaingan yang sehat dan menghindari tindakan yang tidak adil. Prinsip-prinsip inilah yang pada akhirnya menjadi pedoman bagi pedagang-pedagang muslim dalam menjalankan usahanya dengan integritas dan etika bisnis yang baik.

4. Tanggung Jawab (*Fard*)

Kebebasan tanpa batas adalah suatu hal yang mustahil dilakukan oleh manusia karena tidak menuntut adanya pertanggung jawaban dan akuntabilitas. Untuk memenuhi tuntutan keadilan dan kesatuan, manusia perlu mempertanggungjawabkan tindakannya secara logis, prinsip ini berhubungan erat dengan kehendak bebas. Ia menetapkan batasan mengenai apa yang bebas dilakukan oleh manusia dengan bertanggung jawab atas semua yang dilakukannya (Fauziah et al., 2019, p. 12).

Wujud dari tanggung jawab yang dilakukan oleh pedagang di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari adalah dengan selalu menjelaskan kualitas barang

yang dijual dan mengganti jika terdapat kecacatan pada barang tersebut.

Sebagaimana yang dikatakan oleh Ibu F bahwa:

Saya selalu menjelaskan kualitas barang kepada pembeli, agar pembeli tidak jera untuk berbelanja di toko saya, kalau terdapat beras yang sedikit menguning dan dicampur dengan beras yang lebih putih, hal itupun juga saya jelaskan kepada pembeli agar beliau tidak merasa dirugikan dengan kualitas yang didapatkan dan sesuai dengan harga yang diberikan. Hal ini saya lakukan untuk menghindari adanya efek jera yang akan timbul kepada pelanggan untuk datang lagi ke toko saya karena adanya ketidakjujuran, dan juga jika ada pembeli yang komplain tentang beras yang dibeli dari toko saya, maka saya akan dengan senang hati menerima complain tersebut dan jika pembeli itu meminta ganti dengan barang baru, maka saya akan memberikan sesuai dengan barang lama. Ini bertujuan agar terciptanya kenyamanan antara penjual dan pembeli dalam melakukan transaksi jual beli.

Namun, berbeda pendapat dengan Bapak D yang kurang menerapkan prinsip tanggungjawab dalam berdagang, beliau mengatakan bahwa:

Ia merasa tidak perlu mengatakan atau menjelaskan ketika ia mencampurkan beras yang sudah menguning dengan beras yang baru, karena jika kedua beras itu jenisnya sama maka tidak masalah untuk dicampurkan, dan jika beras yang sedikit kuning itu dicampur dengan beras yang lebih putih maka hasilnya ketika sudah dicuci dan dimasak maka warna kekuningan itu akan menghilang

Namun, di sisi lain penulis juga melakukan wawancara kepada salah satu pembeli tentang penerapan prinsip tanggungjawab yang dilakukan oleh pedagang beras di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari yaitu Ibu M, beliau mengatakan bahwa:

Saya memiliki toko langganan di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, akan tetapi pada suatu ketika saat toko langganan saya tutup, saya mencoba

membeli beras di toko lain, akan tetapi beras yang beliau dapatkan berbeda dengan penjelasan sipenjual, akan tetapi karena terdesak beliau tidak sempat lagi komplain tentang barang yang didapat.

Dari data yang didapatkan penulis dapat menyimpulkan bahwa belum semua pedagang menerapkan prinsip tanggung jawab dengan baik yang sesuai dengan etika bisnis Islam, hal ini ditunjukkan dengan jawaban dari pembeli yang merasa dirugikan karena beras yang dibeli ternyata berbeda dengan beras yang sebelumnya dijelaskan oleh sipenjual. Seharusnya penjual memberikan penjelasan yang sama dengan kondisi beras yang akan dijual kepada pembeli. Tanggungjawab harus dimiliki oleh para pedagang dalam menjalankan bisnis, karena tanggung jawab merupakan suatu prinsip dinamis yang berhubungan dengan perilaku manusia.

Manusia dalam Islam memiliki tanggung jawab terhadap Allah, diri sendiri dan orang lain. Tanggung jawab terhadap Allah karena ia sebagai makhluk yang mengakui adanya keberadaan-Nya, tanggung jawab kepada manusia karena ia sebagai makhluk sosial yang tidak mungkin melepaskan diri dari bantuan orang lain, dan tanggung jawab terhadap diri sendiri karena manusia bebas berkehendak sehingga tidak mungkin dipertanggungjawabkan kepada orang lain.

5. Kebajikan (*Ihsan*)

Prinsip ini bertujuan agar segala sesuatu yang dilakukan dapat bermanfaat bagi semua orang. Dengan kata lain bahwa kita harus senantiasa berbuat baik tanpa melihat latar belakang seseorang, tetapi semata-mata Allah swt. prinsip *ihsan* dilaksanakan dengan kemurahan hati yaitu dengan memberikan tenggang waktu

pembayaran. bersikap ramah dalam melayani pembeli, menjaga hubungan baik dengan pembeli, memberikan potongan harga dan bersedekah.

Di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari sendiri hanya ada 2 informan pedagang beras yang mau memberikan kelonggaran waktu pembayaran kepada pembeli yang bukan pelanggan tetap di tokonya. Akan tetapi, masih ada sebagian kecil pedagang yang kurang menerapkan prinsip kebajikan, seperti tidak memberikan kelonggaran kepada pembeli yang hendak berutang. Hal ini dikarenakan masih ada pembeli yang tidak menepati janjinya sesuai kesepakatan. Pengalaman inilah yang membuat para pedagang enggan untuk memberikan utang kepada pembeli yang bukan pelanggan tetap, seperti yang dikatakan Bapak G bahwa:

Jika ada pelanggan yang kekurangan uang saat membeli maka biasanya akan diberikan kelonggaran pembayaran akan tetapi ini hanya berlaku untuk pelanggan tetap, lain halnya dengan pembeli baru maka saya tidak bisa memberikan kelonggaran karena pernah dicoba memberikan kelonggaran kepada beberapa oknum akan tetapi sampai saat ini pun orang tersebut tidak pernah datang lagi untuk melunasinya sehingga membuat saya jera memberikan kelonggaran kepada pembeli yang bukan pelanggan tetap, akan tetapi jika hanya kekurangan uang dengan nominal kecil maka akan di iklaskan saja, hitung-hitung sebagai sedekah saja.

Prinsip ihsan yang lainnya dilaksanakan dengan motif pelayanan dan diaplikasikan dalam bentuk memberikan potongan harga kepada pembeli. Seperti yang dilakukan oleh Bapak S, beliau mengatakan bahwa:

Saya memberikan potongan harga kepada pembeli jika membeli dalam jumlah banyak atau kepada pelanggan tetap, sebagai ungkapan rasa

terimakasih kepada pembeli yang telah berlangganan dan membeli di toko saya.

Di sisi lain penulis juga melakukan wawancara kepada salah satu pembeli tentang penerapan prinsip kebajikan yang dilakukan oleh pedagang beras di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari yaitu Bapak A, beliau mengatakan bahwa:

Saya sudah memiliki toko langganan di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, alasannya menjadikan toko tersebut langganan sipenjual sering memberikan harga “*papadaan*”, selain itu hal lain yang menjadi pertimbangan saya adalah keterbukaan sipenjual terhadap kualitas beras, sehingga ia masih bertahan untuk membeli ditempat tersebut. Selain hal itu, di toko tersebut juga memberikan kemudahan dalam bertransaksi (utang).

Sikap kebajikan dalam bisnis dapat juga ditunjukkan para pedagang dengan sikap keramahan kepada calon pembeli. Dalam melayani pembeli pedagang dituntut untuk memberikan pelayanan yang terbaik demi mewujudkan kepuasan terhadap pembeli. Bentuk pelayanan yang baik dengan bersikap ramah kepada calon pembeli. Dengan bersikap ramah, calon pembeli tak segan-segan untuk sekedar mampir bahkan akan membeli barang dagangan yang ditawarkan oleh pedagang. Akan tetapi, sikap yang ditunjukkan para pedagang berbeda-beda ketika melayani pembeli yang suka marah atau membanding-bandingkan harga.

Berdasarkan hasil wawancara dengan keseluruhan informan dapat diketahui bahwa cara berjualan yang dilakukan oleh sebagian pedagang beras Di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, masih bertentangan dengan prinsip kebajikan. Menurut penulis para pedagang tersebut masih tidak menjalankan prinsip kebajikan

secara menyeluruh dikarenakan hampir semua pedagang tidak mau memberikan kelonggaran pembayaran kepada pembeli baru.

Maka dari kelima prinsip etika bisnis Islam perilaku yang sudah diterapkan oleh para pedagang beras di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari adalah prinsip kehendak bebas (*ikhtiyar*) dengan memberi kebebasan kepada pembeli untuk memilih beras yang dikehendaki dan mendapatkan kualitas barang yang sesuai dengan harga yang telah ditetapkan dan disepakati, sedangkan dalam prinsip tauhid, keseimbangan (*‘adl*) tanggung jawab (*fard*) dan kebajikan (*ihsan*) masih kurang diterapkan oleh para pedagang di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari.