

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Secara geografis, Kelurahan Basirih Selatan memiliki batas wilayah sebagai berikut: di sebelah utara berbatasan dengan Sungai Martapura atau wilayah Kecamatan Banjarmasin Barat, sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Banjar, sebelah timur berbatasan dengan Kelurahan Kelayan Selatan, dan sebelah barat berbatasan dengan Kelurahan Mantuil. Berdasarkan letak astronomis, wilayah ini berada di antara 3°15' hingga 3°22' Lintang Selatan dan 114°32' hingga 114°98' Bujur Timur. Kondisi tanah di Basirih Selatan merupakan dataran rendah yang berciri rawa, dengan endapan dan pasir halus, serta memiliki ketinggian sekitar 16 cm di bawah permukaan laut (Selatan, 2024).

Penduduk di Kelurahan ini berasal dari berbagai latar belakang etnis, seperti suku Banjar, Jawa, Madura, Bugis, dan Batak, serta sebagian kecil merupakan warga asing, baik yang telah menjadi WNI maupun yang masih berstatus WNA. Mata pencaharian penduduk cukup bervariasi, dengan proporsi buruh sebesar 66,61%, pekerja di sektor jasa atau wiraswasta 22,21%, pegawai negeri, anggota TNI, serta pensiunan sebanyak 2,09%, pedagang dan pengusaha sebesar 2,76%, dan sisanya 6,33% bekerja di sektor lain. Dalam hal kehidupan beragama, mayoritas penduduk sekitar 90% memeluk agama Islam. Hubungan antarumat

beragama di wilayah ini berlangsung harmonis dan penuh toleransi. Sebagian besar warga yang menetap di Basirih Selatan bukan merupakan penduduk asli, melainkan para pendatang yang telah menetap hingga puluhan tahun, bahkan mencapai 60 tahun. Mereka umumnya berasal dari berbagai daerah seperti Hulu Sungai, Martapura, Jawa, Madura, Kalimantan Tengah, dan wilayah lainnya.

2. Organisasi Pemerintahan Kelurahan Basirih Selatan

a. Visi dan Misi Pemerintahan Kelurahan Basirih Selatan

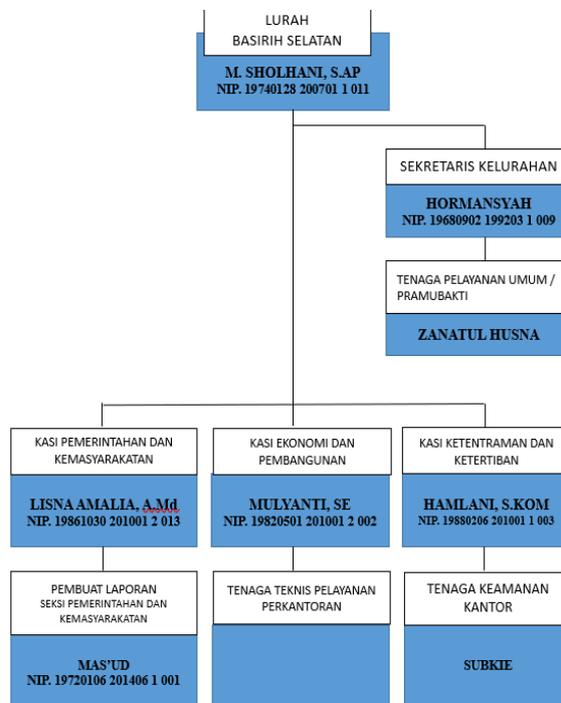
Visi Terwujudnya masyarakat yang Beriman dan Bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, Berakhlak Mulia, Berbudi Luhur, Sehat Sejahtera, Maju dan Mandiri Serta Kesadaran Hukum dan Turut Serta Berperan aktif dalam mendukung Program Pemerintahan.

Sedangkan Misi Pemerintahan Kelurahan Basirih Selatan

- 1) Meningkatkan Pelayanan yang Terbaik dan Profesional Serta Bertanggung Jawab dengan Ketulusan Hati Tanpa ada Perbedaan yang Berlandaskan pada Penghayatan dan Pengamalan Pancasila serta Aqidah Agama.
- 2) Memberdayakan SDM dan Potensi yang ada di Masyarakat dalam Menggalang Kebersamaan dan Kegotong Royongan Serta Peningkatan Kesehatan, Pendidikan dan Keterampilan Sebagai Upaya mencapai Tingkat Kesejahteraan Masyarakat yang Diharapkan .
- 3) Memacu Pembangunan Infrastruktur, Sarana Ibadah dan Sosial untuk Terwujudnya Masyarakat yang Beriman dan Bertaqwa, Kesadaran yang Tinggi Antara Hak dan Kewajiban yang Mantap dan Berimbang.

b. Struktur Organisasi Kelurahan Basirih Selatan

Gambar 4.2 Struktur Organisasi Kelurahan Basirih Selatan



sumber : Kelurahan Basirih Selatan

3. Hasil Wawancara

Pedagang sembako merupakan suatu jenis pekerjaan mulia yang banyak berkembang dimasyarakat karena sembako merupakan kebutuhan dasar yang sangat penting khususnya di daerah Basirih. Hal ini terjadi karena tuntutan ekonomi dan kebutuhan masyarakat yang semakin besar dari tahun ke tahun sehingga meningkatkan jumlah pedagang.

Seperti halnya pedagang pada umumnya, para pedagang sembako juga memiliki strategi tersendiri dalam bersaing untuk memasarkan produk mereka. Strategi ini sangat penting, mengingat semakin

banyaknya pedagang sembako serta meningkatnya persaingan dalam menarik minat konsumen, sehingga pedagang dapat meraih hasil yang optimal.

Terdapat berbagai bentuk strategi persaingan yang bisa diterapkan, baik strategi yang tidak sejalan dengan prinsip Etika Bisnis Islam maupun yang sesuai dengan nilai-nilai tersebut. Persaingan usaha yang ideal adalah persaingan yang harmonis dan saling menguntungkan antara produsen dan konsumen. Hal ini mencerminkan inti ajaran Islam, yang mengajarkan keseimbangan dalam hubungan vertikal dengan Allah dan hubungan horizontal antar sesama manusia.

Segala aktivitas umat Islam, baik yang bersifat spiritual maupun sosial, telah diatur melalui ketentuan-ketentuan yang berasal dari wahyu ilahi, yakni Al-Qur'an dan Hadis. Dalam praktik ekonomi, umat Islam dilarang melakukan tindakan yang batil atau merugikan. Sebaliknya, persaingan usaha harus dijalankan secara jujur dan saling meridhai antar pelaku usaha.

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti peroleh di Pasar Tradisional Basirih Kota Banjarmasin Pedagang menjadi informan penting dalam penelitian ini di mana pedagang yang akan melakukan persaingan usaha dalam kegiatan dagang sehari-hari. Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti peroleh di Pasar Tradisional Basirih Kota Banjarmasin dengan 5 pedagang sembako dan 3 pembeli di dapat data sebagai berikut:

Tabel 4.1 Data Informan

NO	Nama	Umur	Jenis Kelamin	Profesi
1.	Khalisa	26	Perempuan	Pedagang
2.	Nawiyah	62	Perempuan	Pedagang
3.	Farmi	58	Laki-laki	Pedagang
4.	Maniah	35	Perempuan	Pedagang
5.	Khadijah	53	Perempuan	Pedagang
6.	Ajeng Nurlyani	29	Perempuan	Pembeli
7.	Eka Bahriah Rahmi	35	Perempuan	Pembeli
8.	Gt. Antung Mahmudah	48	Perempuan	Pembeli

Sumber: Data Diolah 25 Juni 2025

1. Informan Pertama

Tanggal Wawancara : 15 Februari 2025

Nama : Khalisa

Tempat/Tanggal Lahir : Kandangan, 2 November 1999

Jenis Kelamin : Perempuan

Alamat : Jl. Tembus Mantuil, Komplek Wengga

Pendidikan Terakhir : S1 Ekonomi Syariah

Dalam pengambilan data wawancara ini peneliti mengajukan pertanyaan mengenai selama menjalankan usaha berdagang sembako strategi persaingan usaha apa yang digunakan serta penerapan etika bisnis syariah dalam berdagang sehari-hari.

Ibu khalisa mengatakan sudah berdagang dipasar tradisional Basirih ini sejak 2016 atau sudah sekitar 9 tahun, strategi yang ibu khalisa gunakan

untuk menarik minat pelanggan yaitu dengan menyediakan kelengkapan pada produk yang dijual agar menarik minat pelanggan, selain itu ibu khalisa juga memberi harga yang sesuai dengan harga pasaran, dan tidak lupa dengan pelayanan yang ramah kepada pembeli. Jenis produk yang ibu khalisa tawarkan yaitu berupa berbagai macam sembako seperti beras, gula, minyak, telur, dll yang memang diperlukan untuk kebutuhan rumah tangga, selain itu ibu khalisa juga menjual berbagai macam kue kering. (Khalisa, komunikasi pribadi, 15 Februari 2025)

Peneliti juga bertanya tentang keunggulan produk di toko ibu khalisa diantara para pesaing lainnya.

Keunggulan produk yang ibu khalisa jual dibandingkan pedagang yang lain tentunya lebih lengkap, hampir semua kebutuhan sembako terdapat di toko ibu khalisa selain itu jumlah produk yang tersedia juga sangat banyak sehingga tidak khawatir jika membeli dalam jumlah yang banyak. Ibu khalisa juga menetapkan harga produk yang dijual sesuai dengan harga pasaran, ibu khalisa juga akan memberikan diskon kepada pembeli yang membeli dalam jumlah besar atau untuk dijual lagi, diskon yang ibu khalisa berikan yaitu sekitar Rp1.000,00 (seribu rupiah) sampai dengan Rp 5.000,00 (lima ribu rupiah). Selain itu lokasi berdagang juga sangat penting ibu khalisa memilih lokasi ini sebagai tempat usahanya karena pasar ini letaknya sangat strategis, pasar ini terletak disamping jalan utama sehingga sangat strategis untuk dijadikan usaha, selain itu tempat

tinggal yang tidak terlalu jauh membuat ibu khalisa memilih pasar ini sebagai tempat usahanya. (Khalisa, komunikasi pribadi, 15 Februari 2025)

Peneliti juga mengamati bagaimana ibu khalisa memberikan diskon kepada pembeli, pembeli yang seharusnya membayar barang belanjanya Rp 61.000,00 tetapi ibu khalisa memberikan diskon Rp 1.000,00 (seribu rupiah) Sehingga pembeli hanya membayar sebesar Rp 60.000 saja. Selain itu peneliti juga bertanya bagaimana pedagang melayani pelanggan serta Etika Bisnis Syariah seperti apa yang pedagang terapkan.

Biasanya ibu khalisa melayani pelanggan dengan ramah, sabar, ibu khalisa akan menanyakan produk apa yang pembeli cari tidak ada biasanya ibu khalisa merekomendasikan produk lainnya, kalau pembeli tidak mau ibu khalisa menganjurkan pada toko sebelah yang memiliki produk yang dicari agar pembeli merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan. Etika bisnis syariah yang ibu khalisa terapkan yaitu kejujuran dan keadilan maksudnya jujur dalam menjual produk tidak mengurangi jumlah maupun timbangan produk dan adil kepada semua pembeli tidak membedakan pembeli mana pun agar tidak ada pembeli yang merasa kurang puas atas pelayanan ibu khalisa. Pemahaman ibu khalisa tentang etika bisnis syariah adalah bagaimana etika dan perilaku pedagang dalam menjalankan usaha harus sesuai dengan syariat islam khususnya untuk pedagang yang beragama islam. Ibu khalisa juga memahami etika bisnis sebagai salah satu cara untuk menjalankan bisnis sesuai dengan perintah agama islam. (Khalisa, komunikasi pribadi, 15 Februari 2025)

Peneliti juga menanyakan tentang kendala dalam menjalankan persaingan usaha sesuai syariat islam serta rencana untuk meningkatkan penerapan etika bisnis syariah dan harapan pedagang pedagang dalam menghadapi persaingan.

Kendala ibu khalisa dalam menjalankan usaha biasanya ada pada pembeli yang terlalu murah menawar harga penjualan, terkadang ada pembeli yang menawar dibawah harga modal. Ibu khalisa akan terus meningkatkan penerapan etika bisnis syariah karena dengan menerapkan etika bisnis syariah pelanggan merasa puas berbelanja di tempat ibu khalisa. Harapan ibu khalisa dalam menghadapi persaingan adalah semoga para pedagang bersaing secara adil dan tidak merugikan pihak mana pun selama menjalankan usaha. (Khalisa, komunikasi pribadi, 15 Februari 2025)

2. Informan kedua

Tanggal Wawancara : 15 Februari 2025
Nama : Nawiyah
Tempat/Tanggal Lahir : Banjarmasin, 25 Maret 1963
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Jl. Tembus Mantuil
Pendidikan Terakhir : SD

Dalam pengambilan data wawancara ini peneliti mengajukan pertanyaan mengenai selama menjalankan usaha berdagang sembako strategi persaingan usaha apa yang digunakan serta penerapan etika bisnis syariah

dalam berdagang sehari-hari. Informan kedua pada penelitian ini adalah Ibu Nawiyah

Ibu Nawiyah berjualan dipasar tradisional ini semenjak tahun 2015 hingga sekarang, atau sudah sekitar 10 tahun, Ibu nawiyah merupakan seorang ibu rumah tangga, sehingga untuk mengisi waktu luang ibu nawiyah gunakan untuk berdagang di pasar ini. Ibu Nawiyah menawarkan harga yang lebih murah dibandingkan pedagang yang lain agar menarik minat pembeli untuk berbelanja ditempat ibu nawiyah, terkadang ibu nawiyah juga memberikan diskon sebagai bentuk strategi untuk menarik minat pelanggan. Ibu nawiyah menjual sembako seperti beras, minyak, tepung, telur dll, selain itu ibu nawiyah juga menjual beberapa perlengkapan dapur seperti piring plastik dan gelas plastik. (Nawiyah, komunikasi pribadi, 15 Februari 2025)

Peneliti juga bertanya tentang keunggulan produk di toko Ibu Nawiyah diantara para pesaing lainnya.

Keunggulan produk di toko ibu nawiyah dibandingkan dengan pedagang lain ialah produk yang tersedia lebih lengkap dan beragam, ibu nawiyah juga menjual beberapa kue basah. Ibu nawiyah menentukan harga dengan menambahkan sebesar 10% dari harga produk awal, misal harga awal adalah Rp 10.000 maka jika ditambahkan 10% maka harga produk yang dijual menjadi Rp 11.000. Ibu nawiyah akan memberikan diskon kepada pembeli apabila membeli dengan jumlah banyak, biasanya diskon diberikan jika membeli dengan perdus atau perkotak. Alasan Ibu Nawiyah

memilih lokasi ini karena rumah ibu nawiyah yang berdekatan dengan pasar, atau tepatnya disamping pasar dengan strategisnya tempat tinggal ibu nawiyah memutuskan untuk memulai usaha berdagang sembako. (Nawiyah, komunikasi pribadi, 15 Februari 2025)

Selain itu peneliti juga bertanya bagaimana pedagang melayani pelanggan serta Etika Bisnis Syariah seperti apa yang pedagang terapkan.

Cara Ibu Nawiyah melayani pelanggan yaitu dengan penuh kesabaran dan memprioritaskan kebutuhan pelanggan, biasanya ibu nawiyah memberikan rekomendasi produk yang lain jika produk yang diinginkan pembeli sedang habis atau kosong. Etika yang Ibu Nawiyah terapkan adalah kejujuran karena ada beberapa barang yang rusak atau cacat sehingga ibu nawiyah harus jujur agar tidak menimbulkan kerugian untuk pembeli, menurut ibu nawiyah berdagang dengan kejujuran adalah salah satu kunci agar usaha yang dijalankan mendapatkan keuntungan yang berkah. Pemahaman Ibu nawiyah tentang etika bisnis syariah adalah tentang kejujuran dan amanah dalam berdagang agar usahanya menjadi berkah, menurut ibu nawiyah etika bisnis juga dapat diartikan sebagai sikap pedagang dalam menjalankan usaha. (Nawiyah, komunikasi pribadi, 15 Februari 2025)

Peneliti juga menanyakan tentang kendala dalam menjalankan persaingan usaha sesuai syariat islam serta rencana untuk meningkatkan penerapan etika bisnis syariah dan harapan pedagang pedagang dalam menghadapi persaingan.

Kendala ibu nawiyah selama menjalankan usaha sesuai syariat islam yaitu tidak bisa memberikan hutang kepada pedagang, sehingga ibu nawiyah tidak dapat membantu pembeli yang sedang kesusahan. Ibu nawiyah memiliki rencana untuk meningkatkan penerapan etika bisnis syariah karena ibu nawiyah sendiri beragama islam maka cara berdagang pun harus sesuai dengan syariat islam. Harapan ibu nawiyah dalam menghadapi persaingan pedagang dipasar ini semoga para pedagang bersaing secara sehat dan sesuai dengan syariat islam , dan dengan diterapkannya etika bisnis syariah harapan ibu nawiyah dapat menambah pelanggan kedepannya. (Nawiyah, komunikasi pribadi, 15 Februari 2025)

3. Informan Ketiga

Tanggal Wawancara : 15 Februari 2025
Nama : Farmi
Tempat/Tanggal Lahir : Banjarmasin, 25 Agustus 1967
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Alamat : Jl. Tembus Mantuil
Pendidikan Terakhir : SMP

Dalam pengambilan data wawancara ini peneliti mengajukan pertanyaan mengenai selama menjalankan usaha berdagang sembako strategi persaingan usaha apa yang digunakan serta penerapan etika bisnis syariah dalam berdagang sehari-hari. Informan ketiga pada penelitian ini adalah Bapak Farmi

Bapak Farmi masih tergolong pedagang baru di pasar ini, bapak farmi berjualan sejak 2021 atau baru sekitar 4 tahun berdagang. Sebelumnya bapak farmi berjualan dipasar lima banjarmasin yang letaknya di jl. Pasar Baru, namun sekarang pindah berdagang di Pasar Tradisional Basirih. Bapak Farmi memberikan pelayanan terbaik dan menawarkan produk dengan harga terjangkau agar pembeli kembali berbelanja ditoko bapak farmi. Harga yang relatif murah dan terjangkau menjadi strategi bapak farmi dalam berdagang sehingga pembeli akan berbelanja di toko ini lagi. Bapak Farmi menjual sembako seperti beras, minyak goreng, dan berbagai bumbu dapur, selain itu bapak farmi juga menjual beberapa perlengkapan berdagang seperti kresek, kertas nasi, dan lain-lain. (Farmi, komunikasi pribadi, 15 Februari 2025)

Peneliti juga bertanya tentang keunggulan produk di toko Bapak Farmi di antara para pesaing lainnya.

Keunggulan produk di toko bapak farmi dibandingkan dengan pedagang lain ialah produk yang di jual tidak hanya sembako tetapi berbagai perlengkapan lainnya agar bisa memenuhi kebutuhan pembeli. Selain itu produk di toko bapak farmi tentunya berkualitas dan segar, contohnya seperti telur bebek, yang diambil langsung dari peternaknya. Bapak Farmi menetapkan harga dengan menambahkan harga modal produk dan ongkos kirim barang, selain itu harga produk juga ditentukan dengan melihat harga produksi. Bapak Farmi tidak memberikan diskon kepada pembeli, kecuali membeli dengan jumlah banyak maka akan di berikan harga grosiran.

Alasan bapak farmi memilih lokasi ini karena bapak farmi memanfaatkan lahan di depan rumah yang langsung menghadap ke pasar, bapak farmi melihat peluang jika berdagang akan lebih menguntungkan dibandingkan dijadikan lahan parkir. (Farmi, komunikasi pribadi, 15 Februari 2025)

Selain itu peneliti juga bertanya bagaimana pedagang melayani pelanggan serta Etika Bisnis Syariah seperti apa yang pedagang terapkan.

Bapak farmi melayani dengan mementingkan kebutuhan pembeli agar pembeli merasa puas, tidak lupa dengan ramah, tamah, dan senyum. Bapak farmi juga sebisa mungkin melayani dengan lebih cepat agar pembeli tidak menunggu dan merasa dilayani dengan sepenuh hati. Etika yang bapak farmi terapkan adalah kejujuran dalam berdagang agar pembeli tidak merasa kecewa dan tidak membuat pembeli jera agar kembali berbelanja di toko ini, selain itu bapak farmi menggunakan akad seperti “jual dan tukar”. Pemahaman bapak farmi tentang etika bisnis syariah adalah tentang etika kita dalam menjalankan sesuai dengan ajaran agama islam seperti tidak membohongi pembeli dan memberikan bunga. Selain itu bapak farmi bersikap jujur dan transparan dalam berdagang, termasuk dalam pengungkapan informasi produk, harga, dan transaksi. (Farmi, komunikasi pribadi, 15 Februari 2025)

Peneliti juga menanyakan tentang kendala dalam menjalankan persaingan usaha sesuai syariat islam serta rencana untuk meningkatkan penerapan etika bisnis syariah dan harapan pedagang pedagang dalam menghadapi persaingan.

Kendala Bapak Farmi dalam menjalankan usaha sesuai syariat islam yaitu kurangnya pemahaman tentang etika bisnis syariah seperti mendapatkan modal tanpa melibatkan riba, karena membuka usaha memerlukan modal besar, maka akan melibatkan pihak bank atau pihak lainnya. Bapak farmi berencana akan terus meningkatkan penerapan etika bisnis syariah, agar para pembeli tidak asing dengan etika bisnis syariah terutama untuk pembeli dan pedagang muslim. Bapak Farmi dalam menghadapi persaingan semoga pedagang bersaing secara sehat sehingga usaha ini bisa bertahan dan saling menguntungkan. Bapak Farmi juga berharap dapat meningkatkan volume penjualan dan keuntungan meskipun menghadapi persaingan yang ketat. (Farmi, komunikasi pribadi, 15 Februari 2025)

4. Informan keempat

Tanggal Wawancara : 26 Februari 2025

Nama : Maniah

Tempat/Tanggal Lahir : Banjarmasin, 17 Oktober 1990

Jenis Kelamin : Perempuan

Alamat : Jl. Tembus Mantuil, Komplek Permai Abadi

Pendidikan Terakhir : SD

Dalam pengambilan data wawancara ini peneliti mengajukan pertanyaan mengenai selama menjalankan usaha berdagang sembako strategi persaingan usaha apa yang digunakan serta penerapan etika bisnis

syariah dalam berdagang sehari-hari. Informan keempat pada penelitian ini adalah Ibu Maniah.

Ibu maniah berjualan di pasar ini sejak tahun 2019 atau sudah kurang lebih 9 tahun ibu maniah berdagang menjual sembako di pasar Tradisional Basirih. Cara Ibu Maniah untuk menarik pelanggan yaitu dengan cara menjual produk sebanyak mungkin, karena biasanya pembeli mencari toko yang menjual produk yang lengkap, selain itu strategi ibu maniah yaitu dengan mengedepankan pelayanan yang ramah dan sopan untuk pembeli. Ibu Maniah menjual sembako seperti minyak goreng, beras, telur, dan beberapa jenis bumbu-bumbu dapur karena kebanyakan pembeli saya adalah ibu-ibu dan mereka banyak mencari bumbu dapur dan sejenisnya. (Maniah, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

Peneliti juga bertanya tentang keunggulan produk di toko Ibu Maniah diantara para pesaing lainnya.

Keunggulan produk Ibu Maniah dibandingkan dengan pedagang lain ialah produk yang di jual memiliki kualitas bagus dan sangat jarang mengalami kecacatan atau rusak karena ibu maniah setiap hari mengecek kondisi barang dagangannya. Harga yang Ibu maniah berikan sesuai dengan kualitas dan permintaan pasar, contohnya seperti beras, jika semakin bagus jenis berasnya maka semakin mahal harganya. Ibu maniah menawarkan harga produk sesuai dengan harga pasaran pada umumnya yaitu tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah, jika harga barang naik maka saya juga menaikkan dan jika harga turun saya juga akan menurunkan harga. Ibu

maniah menawarkan diskon kepada pembeli yang membeli dalam jumlah banyak, biasanya yang membeli dalam jumlah banyak ini akan menjual kembali barang yang dibelinya sehingga ibu maniah akan memberikan diskon. Diskon yang ibu maniah berikan dari Rp. 1000,00 sampai dengan Rp. 5000,00. Alasan Ibu Maniah memilih pasar ini untuk berjualan karena lokasi yang mudah diakses oleh pelanggan baik dengan kendaraan pribadi maupun transportasi umum, akan meningkatkan jumlah pengunjung. (Maniah, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

Selain itu peneliti juga bertanya bagaimana pedagang melayani pelanggan serta Etika Bisnis Syariah seperti apa yang pedagang terapkan. Ibu Maniah melayani pembeli dengan penuh kesabaran dan ramah tamah, karena menurut ibu maniah pembeli adalah segalanya bagi ibu maniah agar pembeli tidak jera untuk datang ketoko ini lagi, selain itu ibu maniah juga memberikan informasi yang jelas tentang produk yang di jual, selain itu ibu maniah juga terus menjaga ketersediaan stock agar tidak kehabisan. Ibu Maniah menerapkan kejujuran dalam berdagang agar tidak merugikan pihak manapun, selain itu etika yang ibu maniah terapkan adalah sopan santun kepada pembeli agar pembeli merasa dihormati dan dihargai, kemudian ibu maniah juga menerapkan etika keadilan yaitu tidak membedakan pelanggan manapun. Etika bisnis menurut pemahaman Ibu Maniah adalah perilaku atau etika pedagang dalam menjalankan usaha sesuai dengan syariat islam, yaitu saling menghormati antara penjual dan pembeli maupun dengan

pembeli, agar Allah Swt ridho dengan usaha yang di jalankan. (Maniah, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

Peneliti juga menanyakan tentang kendala dalam menjalankan persaingan usaha sesuai syariat islam serta rencana untuk meningkatkan penerapan etika bisnis syariah dan harapan pedagang pedagang dalam menghadapi persaingan.

Selama berdagang ibu maniah tidak ada mengalami kendala dalam menjalankan persaingan usaha sesuai dengan syariat islam, karena ibu maniah yakin sebagian besar pasti mengetahui berdagang yang sesuai dengan syariat islam terlebih pedagang disini rata-rata orang muslim. Rencana ibu maniah untuk meningkatkan penerapan etika bisnis syariah dalam berdagang tentu saja ada, karena sebagian besar pembeli ibu maniah adalah muslim, selain itu maniah yakin berdagang dengan etika bisnis syariah dapat meningkatkan pendapatan. Rencana ibu maniah untuk meningkatkan penerapan etika bisnis syariah dalam berdagang tentu saja ada, karena sebagian besar pembeli ibu maniah adalah muslim, selain itu maniah yakin berdagang dengan etika bisnis syariah dapat meningkatkan pendapatan. Harapan ibu maniah adalah semoga para pedagang berlaku adil dalam bersaing karena sesama pedagang harus bersaing tanpa merugikan pihak manapun, serta harapan ibu maniah adalah para pedagang menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis yang kuat, termasuk kejujuran, transparansi, dan tanggung jawab. (Maniah, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

5. Informan Kelima

Tanggal Wawancara : 26 Februari 2025
Nama : Khadijah
Tempat/Tanggal Lahir : Banjarmasin, 3 Januari 1972
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Jl. Tembus Mantuil,
Pendidikan Terakhir : SMP

Dalam pengambilan data wawancara ini peneliti mengajukan pertanyaan mengenai selama menjalankan usaha berdagang sembako strategi persaingan usaha apa yang digunakan serta penerapan etika bisnis syariah dalam berdagang sehari-hari. Informan kelima pada penelitian ini adalah Ibu Khadijah.

Ibu khadijah mengatakan mulai berdagang di pasar ini sejak tahun 2018 atau sudah sekitar 7 tahun. Strategi yang ibu khadijah gunakan untuk menarik minat pembeli adalah dengan cara menawarkan produk kepada pembeli agar berkunjung ke toko ibu khadijah, biasanya ibu khadijah menawarkan jika ada pembeli yang lewat didepan toko, karena dengan cara itu dapat menarik perhatian pembeli sehingga mereka berminat untuk mengunjungi toko ibu khadijah. Ibu khadijah menjual sembako seperti minyak goreng, tepung, beras, telur, selain itu ibu khadijah juga menjual rempah-rempah seperti pala, cengkeh, lengkuas dan lain-lain. (Khadijah, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

Peneliti juga bertanya tentang keunggulan produk di toko ibu khalisa diantara para pesaing lainnya.

Keunggulan produk yang ibu khadijah jual adalah lebih lengkap, sebisa mungkin ibu khadijah menyediakan dalam jumlah besar, dan produk akan tata secara rapi agar menarik minat pembeli, selain itu produk di toko ini juga memberikan kualitas bagus yang dapat menarik minat pembeli. Ibu Khadijah menentukan harga produk dengan mengikuti harga pasar serta dengan melihat daya saing produk tersebut, karena jika terjadi kelangkaan produk otomatis harganya akan melonjak naik. Ibu Khadijah akan memberikan diskon kepada pembeli yang membeli dalam jumlah besar, tapi terkadang ibu khadijah juga memberikan diskon kepada pembeli yang membeli dengan jumlah sedikit sebagai bentuk sedekah, dan juga untuk barang cacat maka akan diberikan diskon juga. Menurut ibu khadijah pasar ini lokasinya sangat strategi terletak disamping jalan utama sehingga banyak orang yang melalui jalan ini akan melewati pasar dan peluang untuk mendapatkan pelanggan cukup besar. (Khadijah, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

Selain itu peneliti juga bertanya bagaimana pedagang melayani pelanggan serta Etika Bisnis Syariah seperti apa yang pedagang terapkan.

Ibu khadijah melayani pembeli dengan penuh kesabaran karena terkadang ada beberapa pembeli yang cerewet tapi sebagai penjual harus melayani dengan sepenuh hati karena kepuasan pembeli adalah yang paling

utama, selain itu ibu khadijah juga melayani dengan pembeli dengan membantu merekomendasikan produk yang diperlukan. Kejujuran merupakan etika yang ibu khadijah terapkan dalam menjalankan usaha, ibu khadijah selalu jujur jika ada produk yang rusak atau sudah *expired*, selain itu di toko ini juga tidak menetapkan bunga jika ada pembeli yang berhutang, karena bunga adalah riba yang mana islam sendiri melarang transaksi yang ada riba. Pemahaman Ibu Khadijah tentang Etika bisnis yaitu etika atau cara yang di terapkan dalam menjalankan bisnis dan tentunya harus sesuai dengan syariat islam, atau bisa juga disebut aturan yang mengatur para pedagang berdasarkan ajaran islam. (Khadijah, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

Peneliti juga menanyakan tentang kendala dalam menjalankan persaingan usaha sesuai syariat islam serta rencana untuk meningkatkan penerapan etika bisnis syariah dan harapan pedagang pedagang dalam menghadapi persaingan.

Kendala yang ibu khadijah rasakan yaitu tidak semua pedagang menjalankan etika bisnis sesuai dengan syariat islam karena ada juga pedagang yang tidak muslim atau masih awam dengan etika bisnis syariah. Ibu khadijah memang ada rencana untuk meningkatkan penerapan etika bisnis syariah ini karena ibu khadijah merasa masih ada pedagang atau pembeli yang merasa awam dengan apa itu etika bisnis syariah. Harapan ibu khadijah adalah semoga sesama pedagang menerapkan etika bisnis syariah karena sangat penting etika dalam menjalankan usaha agar sesama

pedagang mendapatkan untung dan tidak merasa dirugikan dalam bentuk apapun. (Khadijah, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

6. Informan Keenam

Tanggal Wawancara : 26, Februari 2025
Nama : Ajeng Nurliyani
Tempat/Tanggal Lahir : Banjarmasin, 23, Juni 1996
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Jl. Tembus Mantuil
Pendidikan Terakhir : SMA

Dalam penelitian ini peneliti juga melakukan wawancara kepada pembeli karena pembeli adalah pihak yang langsung terlibat dalam proses pembelian dan penggunaan produk atau layanan. Pembeli dapat memberikan umpan balik yang berharga tentang kualitas produk, layanan, dan pengalaman berbelanja secara keseluruhan. Informasi ini sangat penting untuk peneliti melakukan penelitian.

Peneliti bertanya mengenai harga yang ditawarkan penjual apakah sesuai dengan kualitas yang diterima oleh pembeli dan apakah diskon atau promosi mempengaruhi keputusan pembeli.

Ibu Yani merasa harga yang ditawarkan sangat sesuai dengan kualitas yang diterima, bahkan Ibu Yani mendapatkan kualitas produk yang sangat baik harga yang Ibu Yani bayar sepadan dengan manfaat yang di dapatkan. Ibu Yani sangat tertarik dengan promosi dan diskon memiliki peran penting dalam keputusan pembelian Ibu Yani. Khususnya, Ibu Yani

sangat tertarik dengan promosi yang memberikan nilai tambah, seperti beli satu gratis satu. (Ajeng Nurliyani, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

Peneliti juga bertanya bagaimana pelayanan yang diberikan pedagang saat melakukan pembelian

Pelayanan yang ibu yani terima sangat memuaskan. Pedagang sangat ramah, sabar, dan responsif jika ada pertanyaan. Pedagang memberikan informasi yang jelas dan akurat tentang produk, serta membantu ibu yani dalam memilih produk yang paling sesuai dengan kebutuhan ibu yani. (Ajeng Nurliyani, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

Peneliti juga bertanya bagaimana pembeli menilai kehalalan produk yang dibelinya.

kehalalan produk adalah faktor yang sangat penting bagi ibu yani dalam membuat keputusan pembelian. Ibu yani menilai kehalalan produk melalui logo atau sertifikasi halal yang dikeluarkan oleh lembaga yang terpercaya, seperti Majelis Ulama Indonesia (MUI) karena itu cara yang paling mudah menilai produk itu halal atau tidak. (Ajeng Nurliyani, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

Peneliti juga bertanya apakah pelayanan yang diberikan oleh penjual sudah mencerminkan nilai-nilai etika bisnis syariah. Ibu yani merasa bahwa pelayanan yang di terima sangat mencerminkan nilai-nilai etika bisnis syariah, terutama kejujuran, pedagang yang ibu yani temui selalu jujur terutama mengenai produk yang di beli. Selain itu pedagang juga tidak membedakan antara pembeli satu dengan pembeli yang lain, hal itu

membuat ibu yani merasa sangat dihormati dan dihargai sebagai pembeli.

(Ajeng Nurliyani, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

7. Informan Ketujuh

Tanggal Wawancara : 26, Februari 2025
Nama : Eka Bahriah Rahmi
Tempat/Tanggal Lahir : Banjarmasin, 25, Mei 1990
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Jl. Tembus Mantuil
Pendidikan Terakhir : D III

Peneliti bertanya mengenai harga yang ditawarkan penjual apakah sesuai dengan kualitas yang diterima oleh pembeli dan apakah diskon atau promosi mempengaruhi keputusan pembeli.

Ibu Eka mengatakan bahwa harga dan produk yang ditawarkan pedagang di pasara tradisional basirih ini sudah sangat sesuai dengan harga dan kualitas. Ibu eka juga merasa produk yang diberikan sesuai standar karena ketika ada harga maka juga ada kualitas, jika ingin produk berkualitas tinggi maka harus mengularkan tarif yang besar juga. Ibu Eka sangat tertarik ketika ada diskon atau promo pada produk yang ada dipasar apalagi jika ada potongan harga yang diberikan penjual, biasanya ketika ada diskon atau promo ibu eka akan membeli langsung dalam jumlah banyak karena dapat menghemat pengeluaran. Dengan demikian diskon atau promo menjadi faktor penting bagi ibu eka untuk mengambil keputusan ketika

berbelanja suatu produk. (Eka Bahriah Rahmi, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

Peneliti juga bertanya bagaimana pelayanan yang diberikan pedagang saat melakukan pembelian. Saat Ibu Eka melakukan pembelian, disambut dengan hangat oleh pedagang, biasanya pedagang akan menanyakan produk apa yang dicari dan berapa banyak yang diperlukan. Pedagang yang ibu eka temui juga sering menjelaskan perbedaan antara merek satu dengan merek yang lainnya, sehingga ibu eka merasa sangat terbantu dengan pelayanan yang diberikan oleh pedagang. (Eka Bahriah Rahmi, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

Peneliti juga bertanya bagaimana pembeli menilai kehalalan produk yang dibelinya. Cara paling mudah Ibu Eka untuk menilai kehalalan suatu produk adalah dengan mengecek logo halal MUI yang biasanya ada di kemasan produk, namun tidak semua yang halal memiliki logo halal dari MUI, seperti beras, telur namun ibu eka melihat dari cara produksi yang dilalui, selain itu biasanya ibu eka juga mencari tahu melalui internet atau web agar lebih meyakinkan. (Eka Bahriah Rahmi, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

Peneliti juga bertanya apakah pelayanan yang diberikan oleh penjual sudah mencerminkan nilai-nilai etika bisnis syariah. Dalam pengalaman ibu eka berbelanja di pasar tradisional basirih ini merasa bahwa pedagang sudah mencerminkan nilai-nilai etika bisnis syariah karena pedagang melakukan transaksi secara transparansi tepat didepan pembeli sehingga ibu eka

sebagai pembeli merasa yakin dan percaya, selain itu pedagang juga mencerminkan nilai kejujuran terhadap pembeli, seperti ketika ibu eka ingin membeli tepung serbaguna namun penjual mengatakan bahwa kemasan tepung itu mengalami kecacatan atau sedikit sobek dibagian ujung kemasan, perilaku pedagang seperti itu yang membuat ibu eka akan berkunjung kembali ke toko itu. (Eka Bahriah Rahmi, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

8. Informan Kedelapan

Tanggal Wawancara : 26, Februari 2025
Nama : Gt. Antung Mahmudah
Tempat/Tanggal Lahir : Banjarmasin, 14 Agustus 1977
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Jl. Tembus Mantuil
Pendidikan Terakhir : SMA

Peneliti bertanya mengenai harga yang ditawarkan penjual apakah sesuai dengan kualitas yang diterima oleh pembeli dan apakah diskon atau promosi mempengaruhi keputusan pembeli.

Ibu Antung mengatakan bahwa produk yang ditawarkan sesuai dengan kualitas yang diterima karena harga yang diberikan juga relatif murah namun produk yang diberikan cukup berkualitas, contohnya seperti beras yang Rp 11.000,00/liter sudah memiliki kualitas yang sangat bagus, namun tidak semua toko memberikan harga dan kualitas yang sesuai terkadang ada toko yang ibu antung temui yang menjual dengan harga

mahal namun kualitasnya sangat kurang. Ibu Antung sangat tertarik dengan diskon dan promosi khususnya jika itu adalah kebutuhan pokok, namun diskon atau promo yang biasanya ibu antung temui adalah jika membeli produk dalam jumlah yang banyak maka pedagang baru akan memberikan diskon. Ibu antung juga pernah menemui diskon sabun cuci piring berupa beli satu gratis satu namun sesuai dengan harganya kualitas yang diberikan tidak sebagus yang dibeli dengan harga normal. (Gt Antung Mahmudah, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

Peneliti juga bertanya bagaimana pelayanan yang diberikan pedagang saat melakukan pembelian. Pelayanan yang Ibu Antung terima saat berbelanja sebagian besar sangat memuaskan karena keramahan dan sopan santun penjual, biasanya penjual membantu merekomendasikan produk dan membantu menjelaskan kekurangan dan kelebihan produk. Pengetahuan pedagang tentang produk yang dijualnya sangat membantu ibu antung dalam menentukan pilihan dalam berbelanja. Namun ibu antung pernah menemui pedagang yang pelayanannya kurang sopan dan terkesan cuek sehingga membuat ibu antung kurang nyaman dalam berbelanja di toko itu. (Gt Antung Mahmudah, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

Peneliti juga bertanya bagaimana pembeli menilai kehalalan produk yang dibelinya. Ibu antung menilai kehalalan dari kemasan yang ada logo halalnya karena itu merupakan cara yang paling gampang dilakukan, jika tidak ada ditemukan logo halal maka ibu antung meragukan kehalalan produk tersebut, tapi cara lain ibu antung menilai kehalalan produk yaitu

dengan memeriksa komposisi produk tersebut dan jika memungkinkan dapat bertanya dengan penjual langsung. (Gt Antung Mahmudah, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

Peneliti juga bertanya apakah pelayanan yang diberikan oleh penjual sudah mencerminkan nilai-nilai etika bisnis syariah. Pelayanan yang diberikan kepada ibu antung sudah mencerminkan nilai- nilai etika bisnis syariah, karena ibu antung pernah pengalaman berbelanja membeli telur namun saat sampai rumah ternyata telurnya busuk dan tidak layak sehingga ibu antung harus menukar telur tersebut dan pedagang memperbolehkan pembeli menukar telur yang busuk, penjual bisa dikatakan memiliki sikap tanggung jawab dan adil sehingga pedagang tersebut bisa dikatakan sudah menerapkan nilai etika bisnis syariah. (Gt Antung Mahmudah, komunikasi pribadi, 26 Februari 2025)

Tabel 4.2 Tabulasi Hasil Wawancara

Informan	Persaingan Usaha Pedagang Sembako di Pasar Tradisional Basirih Kota Banjarmasin		Persaingan Usaha Pedagang Sembako dalam Perspektif Etika Bisnis Syariah	
Informan 1	1. Strategi Pemasaran	kelengkapan produk dan pelayanan yang ramah.	1. Pemahaman etika bisnis syariah	Prilaku pedagang yang sesuai dengan syariat islam.
	2. Keunggulan produk	produk yang dijual lebih lengkap dan beragam	2. Etika bisnis seperti apa yang di terapkan	Etika yang diterapkan ialah kejujuran dan keadilan
	3. Menentukan harga produk	Sesuai standar harga pasaran	3. Kendala menjalankan persaingan usaha	Menawar dibawah harga modal.

			sesuai syariat islam	
	4. Diskon atau promosi	Jika membeli dalam jumlah banyak		
	5. Pemilihan lokasi	Tempat strategis dan dekat dengan tempat tinggal.		
	6. Pelayanan yang di berikan	Ramah tamah, sabar, dan merekomendasikan produk lainnya		
Informan 2	1. Strategi Pemasaran	Menawarkan harga yang lebih murah	1. Pemahaman etika bisnis syariah	Kejujuran dan amanah dalam berdagang.
	2. keunggulan produk	Produk yang tersedia lebih lengkap dan beragam	2. Etika bisnis seperti apa yang di terapkan	Etika yang diterapkan adalah kejujuran.
	3. Menentukan harga produk	menambahkan sebesar 10% dari harga produk awal	3. Kendala menjalankan persaingan usaha sesuai syariat islam	Tidak bisa memberikan hutang kepada pembeli.
	4. Diskon atau promosi	jika membeli dengan perdus atau perkotak.		
	5. Pemilihan lokasi	Memfaatkan lahan di depan rumah yang strategi		
	6. Pelayanan yang di berikan	Dengan kesabaran dan memprioritaskan kebutuhan pelanggan.		
Informan 3	1. Strategi Pemasaran	Pelayanan terbaik dan harga terjangkau	1. Pemahaman etika bisnis syariah	Berdagang sesuai dengan ajaran agama islam.
	2. keunggulan produk	berkualitas dan segar, serta harga terjangkau	2. Etika bisnis seperti apa yang di terapkan	kejujuran dan menggunakan akad seperti "jual dan tukar".

	3. Menetapkan harga	Melihat harga awal produk dan ongkos kirim dan produksi	3. Kendala menjalankan persaingan usaha sesuai syariat islam	kurangnya pemahaman tentang etika bisnis syariah tanpa melibatkan riba.
	4. Diskon atau promosi	Jika membeli dalam jumlah banyak		
	5. Pemilihan lokasi	Melihat peluang dengan memanfaatkan lahan		
	6. Pelayanan yang di berikan	Memprioritaskan kebutuhan pembeli		
Informan 4	1. Strategi Pemasaran	Menyediakan produk lengkap.	1. Pemahaman etika bisnis syariah	Menghormati antara penjual dan pembeli maupun dengan pembeli.
	2. Keunggulan produk	Produk dengan kualitas terbaik yang diberikan	2. Etika bisnis yang di terapkan	Etika kejujuran dan keadilan serta sopan santun.
	3. Menetapkan harga	Melihat permintaan pasar dan kualitas produk	3. Kendala menjalankan persaingan usaha sesuai syariat islam	Tidak ada kendala.
	4. Diskon atau Promosi	Pembelian dalam jumlah tertentu		
	5. Pemilihan lokasi	Lokasi yang mudah di akses oleh pembeli		
	6. Pelayanan yang di berikan	Memberikan informasi yang jelas serta menghormati pembeli		
Informan 5	1. Strategi pemasaran.	Menawarkan produk kepada pembeli	1. Pemahaman etika bisnis syariah	Aturan berdagang sesuai ajaran agama islam
	2. keunggulan produk.	Menyediakan dalam jumlah besar dan kualitas terjamin	2. Etika bisnis yang di terapkan	Kejujuran dan Amanah serta tidak menerapkan riba
	3. Menetapkan harga produk	Melihat daya saing produk dan melihat harga pasaran	3. Kendala menjalankan persaingan usaha	Tidak semua pedagang menerapkan etika bisnis karena tidak faham

			sesuai syariat islam	
	4. Diskon atau promosi	Pembelian dalam jumlah banyak dan barang cacat.		
	5. Pemilihan lokasi	Lokasi strategis disamping jalan utama		
	6. Pelayanan yang diberikan	Melayani dengan sabar dan membantu pembeli		
Informan 6	1. Harga dan kualitas	Harga yang diberikan sesuai dengan kualitas	1. Menilai kehalalan produk	Melihat logo MUI pada produk
	2. Diskon atau promosi	Beli satu gratis satu	2. etika bisnis syariah yang diterima	Pelayanan ramah dan pedagang jujur dalam timbangan
	3. Pelayanan yang didapatkan	Ramah dan informatif		
Informan 7	1. Harga dan Kualitas	Harga relatif murah dan sesuai dengan kualitas yang didapatkan	1. Menilai kehalalan produk	Logo Halal MUI dan melihat produksi
	2. Diskon atau promosi	Membeli dalam jumlah banyak untuk menghemat pengeluaran	2. etika bisnis syariah yang diterima	Sangat transparansi dan jujur tentang produk
	3. Pelayanan yang didapatkan	Sangat membantu dan jujur		
Informan 8	1. Harga dan Kualitas	Sesuai harga dan kualitas yang diberikan	1. Menilai kehalalan produk.	Logo Halal MUI
	2. Diskon atau promosi	Sangat jarang kecuali membeli dalam jumlah banyak	2. etika bisnis syariah yang diterima	Kejujuran kualitas produk
	3. Pelayanan yang didapatkan	Sopan dan ramah serta membantu memilih produk		

Sumber: Data Diolah 25 Juni 2025

B. Analisis Data

Pasar Tradisional Basirih berdiri pada tahun 2000 atau sudah sekitar 25 tahun pasar ini berdiri pasar ini pada awalnya terletak di sebelah hulu basirih tepatnya dibawah jembatan tol basirih yaitu tepatnya di RT 20 , namun pada saat terjadi perbaikan jembatan pada tahun 2010 dimana lahan para pedagang harus diambil alih oleh pihak yang bersangkutan untuk perbaikan jembatan, maka pada saat itu pedagang di pindah tempatkan di sebelah hilir basirih yang letaknya di RT 21 RW 22. Pedagang yang paling banyak ditemui di pasar ini ialah pedagang sembako karena sembako merupakan kebutuhan sehari-sehari. Oleh sebab itu peneliti melakukan analisis terhadap dua masalah dibawah yaitu:

1. Persaingan usaha pedagang sembako di pasar tradisional Basirih Kota Banjarmasin.

Persaingan usaha merupakan suatu persaingan antar pelaku usaha. Persaingan antar pelaku usaha untuk konsumen ingin memperoleh keuntungan, pangsa pasar, serta penjualan yang tinggi dengan menawarkan harga yang baik dengan kualitas barang dan jasa yang baik pula. Tingginya intensitas persaingan dalam dunia bisnis menuntut setiap pelaku pemasaran untuk menjalankan aktivitas pemasarannya secara efektif dan efisien. Strategi pemasaran yang diterapkan harus selaras dengan tujuan pemasar sekaligus mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.(Mujahidin, 2007).

Persaingan usaha adalah kompetisi yang berlangsung di antara pelaku bisnis untuk menarik sebanyak mungkin konsumen dengan cara menawarkan produk berkualitas dan harga yang kompetitif. Contohnya dapat dilihat di pasar Tradisional Basirih Kota Banjarmasin, di mana para pedagang saling berusaha untuk menarik perhatian pembeli. Berdasarkan pengamatan penulis, terdapat berbagai bentuk persaingan usaha yang terjadi di pasar tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan pedagang dan pembeli bentuk persaingan usaha yang terjadi di pasar Tradisional Basirih ini mencakup empat indikator persaingan antara lain:

a. Produk

Berdasarkan hasil penelitian di pasar Tradisional Basirih, persaingan produk selalu ditandai dengan penyediaan barang yang bermutu tinggi dan lengkap, serta produk yang ditawarkan mengikuti tren sesuai dengan kebutuhan konsumen saat ini. Namun demikian, masih ada pedagang yang menawarkan produk kepada pembeli dengan mengklaim menyediakan barang berkualitas baik, padahal kenyataannya tidak demikian.

Persaingan di antara pedagang sembako di pasar tradisional Basirih terjadi secara langsung melalui upaya untuk menarik perhatian konsumen dengan menawarkan produk yang beragam dan berkualitas tinggi. Dalam konteks ini, kejujuran setiap pedagang sangat penting untuk memberikan informasi yang

transparan mengenai kualitas barang yang dijual, tanpa menyembunyikan cacat yang mungkin ada. Semua usaha ini dilakukan dengan harapan agar para pembeli terus kembali berbelanja di tempat mereka.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan para pedagang Sembako di Pasar Basirih yang menyatakan bahwa produk menjadi salah satu cara untuk menarik minat pembeli. Seperti yang dikatakan Ibu Khalisa produk yang ibu khalisa jual tentunya halal selain itu dibandingkan pedagang yang lain tentunya lebih lengkap, hampir semua kebutuhan sembako terdapat di toko ibu khalisa selain itu jumlah produk yang tersedia juga sangat banyak sehingga tidak khawatir jika membeli dalam jumlah yang banyak. Ibu khalisa juga menetapkan harga produk yang dijual sesuai dengan harga pasaran.

Hal itu sesuai dengan teori Muhammad Ismail Yusanto dalam buku Menggagas Bisnis Islami 2008 yang menyatakan Produk, baik berupa barang maupun jasa, harus memenuhi standar kehalalan. Spesifikasi produk harus sesuai dengan ekspektasi konsumen agar tidak menimbulkan kecurangan, serta memiliki kualitas yang terjamin dan mampu bersaing di pasar.

Hal ini juga sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Eius Puspita Dewi (2021) yang berjudul “Analisis strategi pemasaran

dalam menghadapi persaingan bisnis (studi pada toko ABC Jenang Ponogoro)" yang mengatakan bahwa untuk menerapkan strategi pemasaran produk harus dijaga persediaannya dan kualitasnya, memastikan timbangan dan takaran sesuai untuk di jual. (Dewi, 2020)

b. Harga

Persaingan harga di kalangan pedagang sembako di pasar tradisional Basirih merupakan hal yang lumrah, di mana masing-masing pedagang berupaya memberikan penawaran harga paling menarik guna menarik minat konsumen. Kondisi ini secara alami memicu persaingan. Pedagang yang menetapkan harga lebih murah biasanya mampu menarik lebih banyak pelanggan, sedangkan mereka yang menawarkan harga lebih tinggi dibandingkan pedagang lain cenderung mengalami penurunan dalam jumlah pembeli.

Dalam menetapkan harga, pedagang sembako di pasar tradisional Basirih juga mempertimbangkan harga dari pemasok, yang berarti mereka menentukan dan memperkirakan keuntungan mereka sendiri dari barang tersebut. Proses penentuan harga ini tetap sesuai dengan etika bisnis Islam, karena harga yang diterapkan masih sebanding dengan harga yang ditawarkan oleh pedagang lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan para pedagang Sembako di Pasar Basirih yang menyatakan bahwa Bapak Farmi menetapkan harga dengan menambahkan harga modal produk dan ongkos kirim barang, selain itu harga produk juga ditentukan dengan melihat harga produksi. Bapak Farmi tidak memberikan diskon kepada pembeli, kecuali membeli dengan jumlah banyak maka akan di berikan harga grosiran.

Dalam melakukan transaksi, para pedagang sembako di pasar tradisional Basirih tidak terlalu mempermasalahkan harga. Meskipun ada pedagang yang menawarkan harga lebih rendah atau menetapkan harga lebih tinggi dibandingkan yang lain, selama pembeli dapat menerima harga tersebut, transaksi tetap dianggap sah dan tidak memicu persaingan di antara pedagang sembako lainnya.

Hal itu sesuai dengan teori Muhammad Ismali Yusanto dalam buku Menggagas Bisnis Islami 2008 yang menyatakan Bila ingin memenangkan persaingan, harga produk harus kompetitif. Dalam hal ini, tidak diperkenankan membanting harga untuk menjatuhkan pesaing.

c. Pelayanan

Hasil wawancara menunjukkan bahwa persaingan antar pedagang sembako di pasar tradisional Basirih dalam hal pelayanan tidak terlalu intens. Para pedagang cenderung

menerapkan strategi yang mirip, yaitu dengan meningkatkan mutu layanan demi menarik minat pembeli. Mereka memberikan pelayanan yang ramah, jujur, sopan, serta menunjukkan senyum kepada pelanggan. Bahasa yang digunakan pun dijaga agar tetap santun dan tidak menyakiti perasaan pembeli. Selain itu, mereka melayani seluruh konsumen tanpa membedakan latar belakang suku, ras, golongan, maupun agama, serta selalu memberikan penjelasan yang transparan terkait kualitas dan jumlah barang yang ditawarkan.

Menurut Muhammad Ismail Yusanto dalam buku *Menggagas Bisnis Islami* (2008), pelayanan dalam konteks bisnis Islam adalah bagian penting yang menuntut seorang pelaku bisnis untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan dan mitra bisnisnya tanpa mengabaikan prinsip-prinsip syariah. Pelayanan ini mencakup sikap sopan santun, kejujuran, dan menjaga kepuasan pelanggan sebagai bagian dari etika bisnis Islami.

Hal itu sesuai dengan wawancara yang dilakukan kepada Ibu Maniah, Ibu Maniah melayani pembeli dengan penuh kesabaran dan ramah tamah, karena menurut ibu maniah pembeli adalah segalanya bagi ibu maniah agar pembeli tidak jera untuk datang ketoko ini lagi, selain itu ibu maniah juga memberikan informasi

yang jelas tentang produk yang di jual, selain itu ibu maniah juga terus menjaga ketersediaan stock agar tidak kehabisan.

d. Tempat

Persaingan di antara pedagang sembako di pasar tradisional Basirih yang berkaitan dengan lokasi mencakup sejauh mana kios tersebut mudah diakses oleh pembeli dan apakah lokasinya strategis. Di sisi lain, para pedagang sembako juga perlu mengutamakan kebersihan tempat dan penataan barang yang rapi untuk memberikan kenyamanan kepada pelanggan, yang sekaligus menjadi nilai tambah dalam memenangkan persaingan di antara mereka tanpa merugikan usaha pedagang lain. Hal ini juga penting untuk menjaga hubungan baik antara pedagang dan pembeli.

Menurut Heizer & Render (2015) lokasi adalah pendorong biaya dan pendapatan, maka lokasi seringkali memiliki kekuasaan untuk membuat strategi bisnis perusahaan. Lokasi yang strategis bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan dari lokasi usaha.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang sembako tempat menjadi salah satu faktor utama dalam berdagang seperti yang dikatakan ibu Maniah, Ibu Maniah memilih pasar ini untuk berjualan karena lokasi yang mudah diakses oleh pelanggan baik

dengan kendaraan pribadi maupun transportasi umum, akan meningkatkan jumlah pengunjung.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nuril Iksyaniyah dan Yoyok Soesatyo (2015) Dalam penelitian berjudul Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima di Pasar Baru Krian Sidoarjo, ditemukan bahwa lokasi usaha memberikan pengaruh positif namun tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha para pedagang kaki lima.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Zaidatul Riskiyah (2022) dalam penelitian yang berjudul “Persaingan Usaha Pedagang Sayur di Desa Jeruksari Kecamatan Tirto Kabupaten Pekalongan dalam Perspektif Etika Bisnis Islam” yang menyatakan bahwa untuk menghadapi suatu persaingan terdapat empat indikator untuk yang bisa di jalankan yaitu produk, harga, tempat dan pelayanan.(Riskiyah et al., 2022)

2. Persaingan usaha pedagang sembako dalam perspektif Etika Bisnis Syariah di pasar tradisional Basirih Kota Banjarmasin.

Menurut pandangan Islam, strategi bersaing atau adanya persaingan diperbolehkan selama dilakukan dengan cara yang baik dan benar. Hal ini sejalan dengan firman Allah dalam Al-Qur’an surat Al-Baqarah ayat 148 yang menganjurkan umat untuk berlomba-lomba dalam melakukan kebaikan yaitu :

وَلِكُلِّ وُجْهَةٌ هُوَ مُوَيَّنُهَا فَاسْتَبِقُوا الْحَيَاتِ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمْ اللَّهُ جَمِيعًا إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

Artinya: “Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah kamu (dalam berbuat) kebaikan. Di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.” (QS. al-Baqarah: 148)

Persaingan yang ditujukan untuk mencapai kebaikan diperbolehkan selama tetap sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Rasulullah Saw memberikan teladan dalam menjalankan bisnis, di mana beliau tidak pernah melakukan tindakan yang merugikan pelaku usaha lainnya. Sebaliknya, beliau senantiasa memberikan pelayanan yang optimal dan bersikap jujur dalam menjelaskan kondisi barang dagangannya, termasuk menyampaikan secara terbuka apabila terdapat cacat atau kekurangan pada produk yang dijual.

Rasulullah selalu memandang setiap usaha sebagai bentuk ibadah, dengan keyakinan bahwa segala aktivitas yang dilakukan semata-mata ditujukan untuk beribadah kepada Allah. Beliau menjalankannya dengan penuh kesungguhan, disertai tawakkal dan harapan akan ridha-Nya. Dari keyakinan ini, tumbuh semangat dalam diri untuk terus berusaha. Allah pun memerintahkan manusia untuk bekerja dengan serius, agar mampu menghargai dan memanfaatkan waktu melalui kegiatan yang bernilai ibadah. (Hilmi et al., 2018)

Dalam ekonomi Islam, etika dan bisnis seharusnya tidak dianggap sebagai hal yang saling bertentangan. Bisnis dapat dilihat sebagai representasi dari aktivitas duniawi yang juga berfungsi sebagai investasi untuk kehidupan akhirat. Artinya, jika bisnis dilakukan dengan niat sebagai ibadah dan sebagai bentuk ketaatan kepada Tuhan, maka seharusnya bisnis tersebut mengikuti prinsip-prinsip yang berlandaskan iman untuk mencapai akhirat. Dalam pandangan Islam, bisnis tidak hanya terbatas pada urusan duniawi, tetapi mencakup semua aktivitas yang dilakukan dengan niat ibadah untuk memperoleh keuntungan atau pahala di akhirat. (Tafana et al., 2024)

a. Siddiq

Siddiq berarti jujur atau benar. Dalam praktik bisnis Islam, kejujuran tidak hanya diwujudkan melalui ucapan, tetapi juga harus tercermin dalam tindakan. Seorang pebisnis muslim dituntut untuk bersikap transparan dan jujur dalam setiap aktivitas usahanya. Transparansi ini mencakup keterbukaan mengenai kualitas, jumlah, komposisi, dan aspek lainnya dari produk, agar tidak merugikan atau membahayakan konsumen, serta menghindari praktik kolusi dalam persaingan bisnis. Kejujuran merupakan nilai yang wajib dimiliki oleh setiap individu dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam dunia perdagangan. (Aprianto, 2020)

Menurut hasil penelitian didapatkan bahwa pedagang di Pasar Basirih memperlihatkan secara langsung kepada pembeli bagaimana cara

menimbang dan menakar barang dagangannya. Hal ini dilihat dari bagaimana pedagang melayani pelanggan yang ingin membeli beras, beras tersebut di takar di hadapan penjual langsung dan pembeli dapat melihat secara langsung beras yang di beli.

Sesuai dengan hasil wawancara pada pedagang di pasar Basirih yaitu Ibu Khalisa. Etika bisnis syariah yang ibu khalisa terapkan yaitu kejujuran dan keadilan maksudnya jujur dalam menjual produk tidak mengurangi jumlah maupun timbangan produk dan adil kepada semua pembeli tidak membedakan pembeli mana pun agar tidak ada pembeli yang merasa kurang puas atas pelayanan. Pedagang mengetahui Etika Bisnis Syariah dari ceramah agama yang bisa didengar secara langsung atau melalui menonton melalui internet

Perilaku informan pertama, yaitu Ibu Khalisa, sejalan dengan pendapat Irwanto dalam bukunya *Etika & Konsep Manajemen Bisnis Islam* (2020), yang menyatakan bahwa seorang pebisnis muslim wajib bersikap jujur dan transparan dalam menjalankan usahanya. Transparansi ini dapat diwujudkan dengan memberikan informasi yang jelas mengenai kualitas, jumlah, dan komposisi produk agar tidak menimbulkan kerugian atau membahayakan konsumen.

b. Amanah

Nilai utama dari amanah adalah kepercayaan, kemampuan menjaga tanggung jawab, konsistensi terhadap kebenaran, serta berpegang teguh pada prinsip yang benar. Seorang pedagang dituntut untuk bersikap jujur

dan memastikan bahwa produk yang dijual bersifat halal, baik dari sisi mutu maupun kualitas, sehingga layak diberikan kepada pembeli. Tanggung jawab atas kualitas barang sepenuhnya berada di tangan pedagang. Oleh sebab itu, pedagang perlu memberikan informasi yang jelas terkait kualitas dan jumlah produk yang ditawarkan kepada konsumen.(Qardhawi, 1997)

Pedagang harus menjelaskan bagaimana kualitas barang yang dijual kepada para pembeli. Berdasarkan hasil penelitian perilaku pedagang di pasar tradisional Basirih ini menyatakan bahwa Ibu Maniah memberikan informasi yang jelas kepada pembeli tentang produk yang di jual, selain itu ibu maniah juga terus menjaga ketersediaan stock agar tidak kehabisan.

Selain itu jawaban dari informan selaku pembeli mengatakan bahwa Ibu yani mengatakan pelayanan yang di terima sangat mencerminkan nilai-nilai etika bisnis syariah, terutama kejujuran, pedagang yang ibu yani temui selalu jujur terutama mengenai produk yang di beli. Selain itu pedagang juga tidak membedakan antara pembeli satu dengan pembeli yang lain, hal itu membuat ibu yani merasa sangat dihormati dan dihargai sebagai pembeli.

c. Tabligh

Tabligh, yang berarti mencerminkan karakter seseorang yang mampu berkomunikasi secara efektif dalam dunia bisnis. Pedagang harus selalu siap mendengarkan pendapat pelanggan dan dapat beradaptasi dengan bahasa komunikasi yang digunakan oleh pelanggan. Dalam konteks bisnis, sifat

tabligh juga mendorong individu untuk terus berusaha memahami keinginan dan kebutuhan pelanggan dengan baik. (Aryani et al., 2024)

Salah satu sifat yang mencerminkan sifat tabligh saat berdagang adalah ibu khalisa melayani pelanggan dengan ramah, sabar, ibu khalisa akan menanyakan produk apa yang pembeli cari tidak ada biasanya ibu khalisa merekomendasikan produk lainnya, kalau pembeli tidak mau ibu khalisa menganjurkan pada toko sebelah yang memiliki produk yang dicari agar pembeli merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan.

d. Fathanah

Fatanah mengacu pada kemampuan untuk memiliki wawasan yang luas serta memegang nilai-nilai bisnis yang mencerminkan visi yang terarah. Seorang pemimpin yang memiliki sifat fatanah adalah seseorang yang cerdas, memahami dengan baik produk maupun layanan yang ditawarkan, dan mampu menjelaskannya secara jelas. Selain itu, fatanah juga berarti kecerdikan dan kebijaksanaan. Sifat ini dapat menjadi strategi hidup bagi setiap Muslim, di mana seorang Muslim yang bijak dan cerdas cenderung lebih memprioritaskan kepentingan akhirat daripada kepentingan dunia semata. (Heri, 2017)

Fakta di lapangan menyatakan bahwa memang benar pedagang menerapkan sifat fathanah ini salah satunya Ibu Nawiyah, jika ada beberapa barang yang rusak atau cacat ibu nawiyah akan menyampaikan itu kepada pembeli agar tidak menimbulkan kerugian untuk pembeli, menurut ibu nawiyah berdagang dengan kejujuran adalah salah satu kunci agar usaha

yang dijalankan mendapatkan keuntungan yang berkah. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Neni Hardianti dan Ayi Yunus Rusyana, yang menyatakan bahwa seorang penjual atau pedagang wajib menyampaikan kondisi barang apa adanya. Jika barang yang ditawarkan dalam kondisi baik, maka harus dikatakan baik, dan jika terdapat cacat pada barang tersebut, penjual juga harus menginformasikan adanya cacat tersebut secara jujur.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Salfika (2024) yang berjudul “Persaingan Usaha Payet Perspektik Etika Bisnis Islam : Studi Kasus Kecamatan Maros Baru” yang menyatakan bahwa dengan menerapkan Etika Bisnis Syariah dalam menjalankan usaha tentu akan menjadikan persaingan diantara para pelaku usaha menjadi positif dan berkah karena sesuai dengan ajaran Rasulullah Saw.(Salfika et al., 2024)