

## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN LAPORAN PENELITIAN

#### A. Penyajian Data

##### 1. Gambaran Umum Pasar Terapung Lok Baintan dan Perkembangannya

Pasar Terapung Lok Baintan adalah pasar terapung yang ada di atas sungai di mana pedagang menggunakan *jukung* (perahu) dalam menjajakan hasil dagangannya.<sup>1</sup> Pasar Terapung Lok Baintan merupakan Pasar Terapung Tradisional, para pedagang di sini menjual hasil kebun, pertanian dan beragam dagangan produksi rumah tangga di atas *jukung*.<sup>2</sup>

Pasar Terapung ini sangat unik karena seluruh aktivitasnya dilakukan di atas air sambil *belarut banyu* (terbawa arus air). Juga terjadi transaksi barter barang antar pedagang. Para pedagang 95% terdiri dari ibu-ibu dengan *tanggui* (topi besar) dan pupur dingin anti surya untuk wajah. Aktivitas ini berlangsung setiap hari lebih kurang pukul 06-00 sampai 08:00 WITA. Pasar Terapung Lok Baintan bisa ditempuh dengan *kelotok* (perahu mesin) atau transport darat dengan jarak kurang lebih 20KM dari pusat kota Martapura.

Beraktivitas selepas subuh, para pedagang yang lebih didominasi kaum wanita ini mulai mengayunkan kayuh di atas perahunya, menyusuri pesisir sungai Martapura. Mereka datang dari berbagai desa, seperti sungai

---

<sup>1</sup>Pemerintah Kabupaten Banjar Dinas Kebudayaan dan Pariwisata, *Pesona Kabupaten Banjar*, (Banjar: Pesona Indonesia, t.t.), hlm. 14.

<sup>2</sup>Brosur Destinasi Wisata Unggulan Kabupaten Banjar

Lenge, sungai Bakung, sungai Paku Alam, sungai Madang, sungai Tanifah dan dari desa lainnya dengan satu tujuan lokasi Pasar Terapung Lok Baintan.

Jika dibandingkan dengan yang lainnya pasar terapung di sini unik, karena para pedagang bertransaksi tidak hanya menggunakan uang semata, jika terjadi kesepakatan sesama pedagang dapat melakukan tukar menukar barang (barter) dagangan. Transaksi dilakukan di atas perahu yang diombang ambingkan air sungai, ada juga yang melakukan transaksi di saat perahu sedang berjalan.<sup>3</sup>

Jumlah pedagang yang ada di Pasar Terapung Lok Baintan kurang lebih sekitar 300 orang, tetapi jika semua pedagangnya aktif.<sup>4</sup> Sedangkan untuk pedagang yang khusus menjual barang dagangan mereka kepada para wisatawan hanya berjumlah kurang lebih 10 orang.<sup>5</sup>

Pedagang di sana ada yang hanya menjual barang dagangan mereka kepada pedagang sesama mereka atau *penyambang* (orang yang membeli barang kemudian menjualnya kembali) dan ada juga yang menjual dagangan mereka kepada para wisatawan yang berkunjung ke sana. Pedagang yang menjual barang dagangan mereka kepada sesama mereka atau *penyambang* biasanya menjual barang dagangannya dengan cara

---

<sup>3</sup>Pemerintah Kabupaten Banjar Dinas Kebudayaan dan Pariwisata, *loc. cit.*

<sup>4</sup>Hasan, Kepala Kabid Pemasaran Promosi Wisata Kabupaten Banjar, Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Banjar, *Wawancara Pribadi*, Senin, 3 April 2017, Pukul 10:00-12:00 WITA.

<sup>5</sup>Nurul, Pedagang, *Wawancara Pribadi*, Lok Baintan, Sabtu, 15 April 2017, Pukul 10:00-11:00 WITA.

borongan. Pedagang yang menjual barang dagangan mereka kepada wisatawan menjualnya menggunakan keranjang, perbiji dan perikat.<sup>6</sup> Pedagang yang menjual barang dagangan mereka kepada wisatawan disebut dengan *pengusah* kapal. Maksud dari *pengusah* adalah berlomba-lomba menghampiri kapal para wisatawan, siapa yang lebih cepat menghampiri kapal para wisatawan dan menawarkan barangnya, dia yang akan lebih dulu barang dagangannya laku terjual.<sup>7</sup>

Barang yang dijual oleh pedagang di Pasar Terapung yaitu hasil kebun (seperti buah dan sayur), ikan, pakaian, sembako, *wadai* (kue), makanan, dan lain-lain. Khusus untuk pedagang yang menjual barang dagangan mereka kepada wisatawan (*pengusah* kapal) barang dagangannya hanya berupa buah, ikan kering, barang-barang khas Pasar Terapung seperti, *tanggui*, *topi purun*, dan *bakul*.<sup>8</sup> Untuk buah biasanya dari hasil kebun sendiri, jika tidak ada buah hasil dari kebun sendiri mereka membeli buah kepada pedagang di Pasar Terapung seperti buah jeruk pakis, jeruk biasa, sirsak, buah mentega, rambutan, pisang, buah sari kaya, jambu, ampalam, kuini, durian, dan lain-lain sesuai dengan musim buah, kemudian menjualnya kembali kepada para wisatawan.<sup>9</sup>

---

<sup>6</sup>Observasi Pribadi, Pasar Terapung Lok Baintan, Sabtu, 15 April 2017, Pukul 07:00-08:00 WITA.

<sup>7</sup>Badariyah, Pedagang, *Wawancara Pribadi*, Saka Bunut, Minggu, 16 April 2017, Pukul 13:00-14:00 WITA.

<sup>8</sup>Observasi Pribadi, *loc. cit.*

<sup>9</sup>Salatiah, Pedagang, *Wawancara Pribadi*, Lok Baintan, Sabtu 15 April 2017, Pukul 13:30-14:00 WITA.

*Pengusah* kapal biasanya menjual buah menggunakan keranjang, dalam satu buah keranjang ada yang berjumlah 25 biji, jika ukuran buahnya besar, jika ukuran buahnya kecil satu buah keranjangnya berjumlah 30, sampai 35 biji. Buah yang dijual menggunakan keranjang yaitu seperti jeruk biasa dan jeruk pakis, jeruk pakis ini yang sering mereka jual dibandingkan dengan buah yang lainnya. Karena buah ini tahan lama, dan juga semakin layu jeruk pakis ini semakin manis. Ada juga buah yang dijual tidak menggunakan keranjang namun menjualnya perikat, seperti buah rambutan.<sup>10</sup> Sedangkan pedagang biasa mereka menjual buah menggunakan *bungkalang* (wadah seperti keranjang namun di atasnya lebih besar dan dibawahnya kecil) satu *bungkalang* buahnya berjumlah 100 biji.

*Pengusah* kapal tidak hanya menjual barang tetapi mereka juga menjual jasa, yaitu jasa *kayuh* (dayung). Jasa membawa wisatawan menggunakan perahu mereka, berkeliling dan merasakan suasana seperti pedagang pasar terapung. Untuk tarif jasa, para *pengusah* kapal tidak menetapkan tarif, terserah kepada wisatawan untuk memberi upah jasanya berapa, mereka tidak meminta. Jika wisatawan tidak memberi upah jasa mereka, *pengusah* kapal pun akan menawarkan barang dagangan mereka kepada wisatawan untuk dibeli.<sup>11</sup>

Menurut *pengusah* kapal menjual barang dagangan mereka kepada wisatawan lebih menguntungkan dibandingkan dengan menjual barang

---

<sup>10</sup>Badariyah, *loc. cit.*

<sup>11</sup>Bainah, Pedagang, *Wawancara Pribadi*, Lok Baintan, Sabtu, 15 April 2017, Pukul 13:00-13:30 WITA.

dagangan mereka kepada sesama mereka atau *penyambang* dengan alasan mereka menerima uang secara tunai, dibandingkan dengan menjual barang dagangan mereka kepada sesama atau *penyambang* mereka biasanya menerima uang tidak secara tunai, yang kemarin dibayar yang hari ini diutang lagi, akhirnya mereka tidak bisa memutar modal dan menjual kepada *penyambang* keuntungannya pun juga sedikit.<sup>12</sup> Keuntungan yang lain yaitu mereka menjual barang dagangan pun tidak dalam waktu yang lama, hanya dalam waktu beberapa jam sudah mendapatkan keuntungan, dan keuntungannya pun bisa langsung dinikmati.<sup>13</sup>

*Pengusah* kapal berjualan setiap hari sama dengan pedagang Pasar Terapung biasa. Tetapi untuk hari yang sering ramai dikunjungi oleh wisatawan yaitu hari Jumat, Sabtu, Minggu dan hari-hari libur karena tanggal merah atau hari bersejarah, seperti tanggal 17 Agustus, dan hari libur lainnya.

Pendapatan para *pengusah* kapal untuk hari-hari biasa berkisar dari Rp. 50.000 sampai Rp. 300.000 perorang, ada pula tidak mendapatkan penghasilan, tidak menentu tergantung dari wisatawan yang berkunjung. Hari Jumat, Sabtu dan Minggu atau hari libur kisaran pendapatan mereka sekitar Rp. 350.000 sampai Rp. 1.500.000.

Bapak Hasan S.Pd, M.M adalah kepala Kabid Pemasaran Promosi Wisata Kabupaten Banjar. Kata beliau pemerintah sekarang ini ingin

---

<sup>12</sup>Mulia, Pedagang, *Wawancara Pribadi*, Sungai Bujur, Senin 17 April 2017, Pukul 10:20-11:15 WITA.

<sup>13</sup>Salatiah, *loc. cit.*

mengemas wisata agar lebih menarik, dimana wisata ini nantinya meningkatkan pendapat daerah dan juga meningkatkan pendapatan masyarakat sekitar wisata tersebut. Meningkatnya jumlah kunjungan wisata dan orang yang berwisata tersebut belanja di negara kita sehingga perekonomian akan meningkat. Jika pertambangan yang dikelola akan habis, tetapi jika objek wisata yang dikelola, semakin banyak orang yang tau dengan objek wisata tersebut maka semakin diminati orang, hal tersebut akan memberikan keuntungan bagi masyarakat sekitar dan juga pemerintah, baik tingkat daerah, provinsi maupun nasional yaitu mendapatkan devisa. Disamping itu, meningkatkan perekonomian masyarakat dengan banyaknya minat pengunjung yang datang ke daerah lokasi wisata maka masyarakat sekitar semakin mudah menjadi pelaku usaha dan juga usaha ekonomi kreatif bisa berkembang sehingga akan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.<sup>14</sup> Wisata itu akan lebih menarik jika akses jalannya lancar, aman, mudah dan juga harganya terjangkau sehingga pengunjung lebih menikmati kunjungannya dan akan menjadi daya tarik tersendiri untuk objek wisata tersebut. Kata beliau juga perkembangan objek wisata saat ini sangat pesat. Cara memasarkan wisata tersebut yaitu dengan cara melakukan sosialisasi, mengadakan event-event, melalui media cetak dan pameran-pameran.

Pasar Terapung Lok Baintan tidak hanya terkenal di dalam daerah saja, tetapi terkenal sampai manca negara. Hal tersebut bisa dilihat dari

---

<sup>14</sup>Hasan, *loc. cit.*

pengunjung yang berwisata ke sana, pengunjung tidak hanya dari dalam daerah tetapi juga dari manca negara, seperti Arab, Malaysia, Vietnam, dan negara-negara lainnya.<sup>15</sup>

Perkembangan wisata Pasar Terapung di Lok Baintan meningkat hal tersebut bisa dilihat dari jumlah pengunjung yang datang ke objek wisata. Pengunjungnya tidak hanya dari dalam daerah tetapi juga dari luar daerah. Mereka juga tidak hanya berwisata semata tetapi mereka juga bertransaksi dengan para pedagang yang ada di sana seperti membeli buah, *wadai* (kue-kue kecil), barang-barang khas dari pasar terapung, seperti *tanggung* (topi bundar besar), *topi purun* (topi yang bahan dasarnya purun), *bakul* (tempat untuk barang belanjaan), dan kuliner khas dari Pasar Terapung.

**Tabel 1**

**Jumlah Pengunjung Objek Wisata Pasar Terapung Lok Baintan, Kecamatan Sungai Tabuk**

Tahun	Pengunjung Dalam Negeri	Pengunjung Luar Negeri	Jumlah
2013	49.036 orang	2.025 orang	51.061 orang
2014	82.945 orang	2.101 orang	85.046 orang
2015	24.764 orang	1.170 orang	25.934 orang
2016	43.717 orang	1.113 orang	44.830 orang

Sumber: Hasil Penelitian 2017 (data diolah)

---

<sup>15</sup>Nurul, *loc. cit.*

Pokdarwis (Kelompok Sadar Wisata) merekalah yang lebih banyak mengembangkan wisata Pasar Terapung Lok Baintan, seperti satwa pesona dan lain-lain, tetapi mereka bekerjasama dengan Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Banjar karena Pokdarwis adalah bawahan dari Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Banjar. Pokdarwis juga yang mendata setiap orang yang berkunjung ke objek wisata kemudian datanya diberikan kepada Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Banjar. Pokdarwis membina kepada masyarakat di daerah wisata tersebut, kemudian masyarakat disana akan membuat kelompok dan setiap kelompok ada ketua dan wakilnya dan kemudian kelompok tersebut yang akan membina masyarakat bagaimana agar lebih melestarikan Pasar Terapung di Lok Baintan, pembinaan tersebut dari Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Banjar. Dua tahun terakhir di Pasar Terapung Lok Baintan, Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Banjar mengadakan event tahunan, untuk tahun 2015 mengadakan event 300 *jukung* hias, untuk tahun 2016 ada tiga event sekaligus yaitu festival 1000 *jukung* hias, tanglong *jukung* hias, dan juga lomba *jukung*. Dan untuk tahun 2017 semoga bisa mengadakan event tersebut lagi.<sup>16</sup> Jadi wisata Pasar Terapung Lok Baintan dikelola oleh Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Banjar tetapi yang melakukannya adalah Pokdarwis.

---

<sup>16</sup>Fikriyan, Staf Bdg. Destinasi dan Pengembangan Objek Pariwisata, Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Banjar, *Wawancara Pribadi*, Senin, 3 April 2017, Pukul 10:00-12:00 WITA.

## 2. Upaya Pelaku Bisnis Pasar Terapung Lok Baintan untuk Meningkatkan Pendapatan dalam Perspektif Islam

Ada berbagai cara atau upaya yang dilakukan oleh para pelaku bisnis Pasar terapung Lok Baintan untuk meningkatkan pendapatan mereka. Upaya-upaya yang dilakukan sebagai berikut:

### a. Pelaku Bisnis yang terlebih dahulu menghampiri konsumen

Pelaku bisnis (*pengusah* kapal) berlomba-lomba menghampiri kapal wisatawan yang datang ke pasar terapung untuk menawarkan barang dagangan mereka. Sehingga para wisatawan tidak perlu repot untuk memanggil para pedagang jika mereka ingin membeli buah atau barang yang lainnya. Siapa lebih cepat menawarkan barang dagangannya kepada wisatawan dia akan lebih banyak untung.<sup>17</sup> Walaupun ada sebagian para wisatawan jika para pedagang sudah menawarkan barang dagangannya, tetapi mereka tidak ingin membeli. Para *pengusah* kapal tidak hanya menawarkan barang dagangan tetapi mereka juga menawarkan jasa naik perahu, membawa wisatawan berkeliling dan lebih merasakan dan menikmati suasana yang ada di Pasar Terapung.

### b. Pelaku Bisnis Menawarkan dan Mencicipkan Barang Dagangan Mereka kepada Konsumen

Setelah para *pengusah* kapal menghampiri kapal para wisatawan, mereka langsung menawarkan barang dagangan mereka.

---

<sup>17</sup>Badariyah, *loc. cit.*

Contoh, bapak atau ibu, mau beli buah, silahkan cicipi terlebih dulu buahnya, dan mencicipinya tidak bayar saya kasih gratis, kemudian bapak atau ibu tersebut mencicipi buahnya, jika buahnya menurut mereka enak, mereka akan membeli.<sup>18</sup> Mereka pun juga mempersilahkan wisatawan untuk mencicipi ikan kering yang sudah mereka goreng sendiri. Cara ini mereka lakukan agar para wisatawan tidak merasa tertipu dengan apa yang sudah dipaparkan oleh para *pengusah* kapal.<sup>19</sup> Mereka sangat menjunjung tinggi kepercayaan yang sudah diberikan oleh para wisatawan.

Para *pengusah* kapal juga menawarkan jasa. Contoh *pengusah* kapal menawarkan kepada wisatawan apakah mereka ingin naik perahu mereka, jika jawabannya ya *pengusah* kapal akan membawa wisatawan berkeliling Pasar Terapung, merasakan suasananya dan melihat secara langsung bagaimana para pedagang Pasar Terapung bertransaksi, jika wisatawan belum makan *pengusah* kapal membawa mereka ke pedagang yang menjual makan, dan menyuruh mereka untuk sarapan, dan juga *pengusah* kapal tidak diam saja, mereka meminta mereka berhati-hati meletakkan tangan diperahu, karena perahu para dagang Pasar Terapung yang satu dengan yang lain saling bersentuhan dan terjepit-jepit dan takutnya tangan wisatawan pun juga ikut terjepit. *Pengusah* kapal pun membawa wisatawan sangat berhati-hati dan

---

<sup>18</sup>Bainah, *loc. cit.*

<sup>19</sup>Nurul, *loc. cit.*

sangat mengutamakan keselamatan mereka. Dan tidak jarang pula antara *pengusah* kapal dengan wisatawan saling berlempar pertanyaan.<sup>20</sup> Ada pula wisatawan yang takut naik perahu, *pengusah* kapal pun meyakinkan bahwa naik perahu mereka aman, dan juga mereka menaiki perahunya juga harus berhati-hati. Jika ada wisatawan yang tidak bisa berenang *pengusah* kapal menyediakan pelampung, untuk keselamatan mereka.<sup>21</sup>

Adapula *pengusah* kapal yang tidak langsung menawarkan barang dagangannya, beliau melakukan pendekatan terlebih dahulu terhadap para wisatawan. Misalnya, setelah *pengusah* kapal menghampiri kapal wisatawan beliau melakukan pendekatan, beliau memanggil mereka dan kemudian berbincang-bincang, setelah itu beliau meminjamkan barang dagangannya untuk berphoto, kemudian beliau mengajak wisatawan berkeliling pasar terapung dengan menggunakan perahunya. Setelah wisatawan berkeliling dan merasakan pelayanan yang dilakukan oleh *pengusah* kapal barulah beliau menawarkan barang dagangannya. Dan jarang sekali wisatawan ketika ditawarkan barang mereka menolak untuk membeli, paling tidak wisatawan memberi ongkos naik perahu kepada *pengusah* kapal.<sup>22</sup>

---

<sup>20</sup>Bustan, Pedagang, *Wawancara Pribadi*, Saka Bunut, Minggu, 16 April 2017, Pukul 11:00-12:00 WITA.

<sup>21</sup>Nurul, *loc. cit.*

<sup>22</sup>Bainah, *loc. cit.*

c. Pelaku Bisnis Melayani Konsumen dengan Sopan Santun, Lemah Lembut dan Ramah Tamah

Para *pengusah* kapal memiliki *mind set* bahwa wisatawan adalah raja, sehingga mereka menawarkan barang dan jasa mereka dengan tutur kata yang sopan santun, lemah lembut dan ramah tamah. Dengan tutur kata yang sopan santun, lemah lembut, dan ramah tamah membuat para wisatawan merasa nyaman dengan pelayanan mereka. Jika para wisatawan merasa nyaman dengan pelayanan mereka otomatis para wisatawan pun tidak segan untuk membeli barang dagangan mereka, sehingga barang dagangannya pun banyak yang laku dan keuntungan pun juga meningkat. Dengan cara inilah para *pengusah* kapal berjualan.<sup>23</sup>

*Pengusah* kapal tidak hanya satu orang, banyak pesaing yang juga melakukan usaha tersebut, jika ingin banyak barang yang laku terjual, maka setiap pedagang harus memiliki daya pikat masing-masing agar bisa menarik banyak minat dari wisatawan yang berkunjung. Kebanyakan *pengusah* kapal sangat mengutamakan sikap ramah tamah, sopan santun dan lemah lembut karena hal tersebut adalah salah satu daya pikat yang mereka lakukan.

d. Pelaku Bisnis tidak Memaksa kepada konsumen

Pedagang tidak memaksa kepada konsumen untuk membeli barang dagangan dan naik perahu mereka. Mereka hanya sekedar

---

<sup>23</sup>*Ibid.*,

menawarkan, jika para wisatawan tidak ingin membeli atau naik perahu para *pengusah* kapal tidak memaksa, mereka akan beralih menawarkan dagangannya ke wisatawan yang lain. Namun ada pula *pengusah* kapal yang memang memiliki komunikasi yang baik, beliau menawarkan barang dagangannya dengan sangat baik, sehingga wisatawan yang awalnya tidak ingin membeli akhirnya malah membeli, beliau sangat pandai meyakinkan wisatawan. Jadi skill (kemampuan) berkomunikasi dengan baik juga sangat penting menjadi *pengusah* kapal ini, bisa meyakinkan dan membuat orang akhirnya tertarik pada apa yang ditawarkan.<sup>24</sup>

e. Pelaku Bisnis Mengemas Barang Lebih Menarik

Para *pengusah* kapal dulunya hanya menggunakan kantong plastik untuk membungkus barang dagangan mereka sehingga uang untuk membeli kantong plastik hanya terbuang begitu saja. Dikarenakan dulu pengunjung di Pasar Terapung cuma sedikit, berbeda dengan sekarang wisatawan banyak yang berkunjung apalagi jika hari sabtu, minggu dan hari-hari libur. Selain itu wisatawan juga merasa kerepotan jika membawa buah dengan kantong plastik, sehingga ada sebagian wisatawan tidak ingin berbelanja karena tidak ingin repot membawa barang belanjaan mereka.

Melihat dari perkembangan dan permasalahan tersebut para *pengusah* kapal berinisiatif menggunakan tas *bakul*, tas *bakul*

---

<sup>24</sup>Badariyah, *loc. cit.*

merupakan salah satu barang khas dari Pasar Terapung yaitu berupa tas yang terbuat dari bahan purun. Tas *bakul* digunakan untuk membungkus buah yang dibeli oleh wisatawan, seperti jeruk pakis. *Pengusah* kapal sekarang banyak yang menggunakan tas *bakul* tersebut untuk membungkus barang dagangan mereka. Tidak hanya terlihat unik, tas *bakul* juga bisa dijadikan sebagai cindra mata khas dari Pasar Terapung. Tas *bakul* ini dijadikan oleh *pengusah* kapal sebagai bonus jika wisatawan tidak menawar harga. Contoh, *pengusah* kapal menawarkan harga untuk satu keranjang buah pakis Rp. 50.000 yang biasanya berisikan 25 biji sampai 35 biji jika ukuran jeruk pakisnya kecil dan gratis tas *bakul*. Agar wisatawan tidak merasa kerepotan nantinya membawa pulang barang belanjaan mereka, *pengusah* kapal pun akan menjahitkan tas *bakul*-nya agar buah tidak tumpah dan tidak jatuh kemana-mana.<sup>25</sup> Dan untuk ikan kering *pengusah* kapal pun membungkusnya dengan amat sangat baik, dibungkus menggunakan kertas koran kemudian dibungkus lagi menggunakan kantong plastik agar baunya tidak menyebar kemana-mana dan tidak membuat kotor.<sup>26</sup>

Namun jika wisatawan menawar harga yang sudah ditawarkan *pengusah* kapal, mereka tidak memberikan tas *bakul* sebagai bonus.<sup>27</sup> Contoh, *pengusah* kapal menawarkan harga satu keranjang buah jeruk

---

<sup>25</sup>Nurul, *loc. cit.*

<sup>26</sup>Mulia, *loc. cit.*

<sup>27</sup>Salatiah, *loc. cit.*

pakis Rp. 50.000, kemudian wisatawan pun menawar harga satu keranjang buah jeruk pakis dengan kisaran harga Rp. 20.000, Rp. 25.000 Rp. 30.000, sampai Rp. 35.000, *pengusah* kapal akan memberikan tarif untuk sebuah tas bakulnya seharga Rp. 10.000. jadi harga satu keranjang buah dengan bakulnya menjadi Rp. 30.000, Rp. 35.000, Rp. 40.000. dan Rp. 45.000. Jika wisatawan sepakat dengan harga yang ditawarkan maka terjadilah transaksi tukar menukar antara wisatawan dengan *pengusah* kapal.

f. Bersifat jujur

*Pengusah* kapal akan mendapatkan kepercayaan dengan cara bersifat jujur, dimana kepercayaan ini nantinya akan berdampak positif bagi usahanya. Bersifat jujur dalam timbangan dan takaran, bersifat jujur dalam kualitas maupun kuantitas. Bersifat jujur juga akan mendatangkan keberkahan bagi usaha mereka.

Salah satu upaya yang dilakukan oleh *pengusah* kapal untuk meningkatkan pendapatan mereka yaitu dengan cara bersifat jujur. Karena dengan kejujuran mereka akan diberikan kepercayaan, kepercayaan merupakan hal yang sangat penting dalam usaha. Kejujuran yang selalu ditanamkan *pengusah* kapal kepada para wisatawan agar para wisatawan tidak merasa dirugikan. Jika wisatawan merasa dirugikan hal tersebut tidak hanya berimbas pada pedagang saja, tetapi juga kepada Wisata Pasar Terapung.<sup>28</sup> Oleh karena itu para

---

<sup>28</sup>Mulia, *loc. cit*

*pengusah* kapal sangat menjunjung tinggi kejujuran. Misakan *pengusah* kapal menjual buah, jika buahnya manis, mereka katakan buahnya manis, jika buahnya asam, maka mereka katakan buahnya asam, jika barangnya ada yang cacat mereka tidak menyembunyikannya. Karena *pengusah* kapal tidak ingin menipu dan juga mereka merasa kasian dan tidak tega jika menipu, karena para wisatawan jauh-jauh berkunjung ke Pasar Terapung dan membeli buah untuk oleh-oleh, waktu dicicipkan buahnya manis ternyata setelah dibeli rasanya asam. Jika ada buah yang hampir busuk, *pengusah* kapal memberitahunya kepada wisatawan, harganya pun juga jelas berbeda antara buah yang kualitas baik dengan yang buah yang hampir busuk. Untuk ikan kering pun juga mereka seperti itu, biasanya wisatawan bertanya terlebih dahulu apakah ikan keringnya asin atau tawar. Jika ikan keringnya asin maka mereka katakan ikan keringnya asin, jika ikan keringnya tawar maka mereka katakan ikan keringnya tawar.<sup>29</sup>

*Pengusah* kapal sangat berterima kasih dengan datangnya wisatawan ke Pasar Terapung karena dengan banyaknya wisatawan yang berkunjung ke Pasar Terapung maka penghasilan para *pengusah* kapal juga akan meningkat. *Pengusah* kapal melakukan usaha tersebut untuk memenuhi kebutuhan sandang, papan, dan pangan mereka dan untuk membantu perekonomian rumah tangganya, karena suami-suami mereka rata-rata hanya bekerja di kebun dan sawah dan penghasilnya

---

<sup>29</sup>Bustan, *loc. cit.*

pun juga sedikit. Hasil dari usaha mengusah kapal itulah mereka menafkahi dan memberi makan untuk anak-anak mereka. Jika mereka menipu atau tidak berlaku jujur otomatis mereka memberikan makanan yang haram untuk anak dan keluarga mereka, oleh karena itu mereka juga sangat berhati-hati dalam berdagang dan mereka juga tidak ingin membuat para wisatawan kecewa. Sehingga mereka pun melayani wisatawan yang berkunjung dengan sebaik-baiknya.

g. Banyak pilihan barang yang ditawarkan kepada konsumen

Banyak pilihan barang yang ditawarkan kepada konsumen menjadi salah satu cara untuk meningkatkan pendapatan. Banyaknya pilihan barang yang ditawarkan kepada konsumen membuat konsumen mudah memilih barang yang sesuai dengan selera mereka. Ketika konsumen tidak menginginkan satu barang dia bisa membeli barang yang lain. Pedagang yang hanya menjual satu barang saja, apabila konsumen tidak ingin membeli barang tersebut maka tak ada lagi yang bisa ditawarkan karena hanya memiliki satu barang saja. Dibandingkan dengan pedagang yang banyak memiliki pilihan barangnya, apabila konsumen tidak menginginkan satu barang, pedagang bisa menawarkan barang yang lain sampai konsumen pun memilih untuk membeli salah satu dari barang tersebut.<sup>30</sup>

3. Kendala yang Dihadapi Oleh Pelaku Bisnis Pasar Terapung Lok Baintan untuk Meningkatkan Pendapatan

---

<sup>30</sup>Mulia, *loc. cit.*

a. Derasnya arus air

Air deras merupakan salah satu faktor kendala bagi *penyasah kapal*. Jika air mengalir sangat deras maka para pedagang kesulitan untuk menghampiri kapal para wisatawan dan lebih banyak menguras tenaga untuk mendayung perahu, ditambah kapal wisatawan yang jalan terus tidak mau berhenti, para penyasah kapan akan sangat kesulitan. Belum ditambah jika wisatawan tidak ingin membeli barang dagangan mereka. Namun mereka tidak berkecil hati, karena mereka berkeyakinan bahwa rizki Allah swt. yang mengatur.<sup>31</sup>

b. Banyak *pampangan* (sampah yang ada di sungai)

*Pampangan* adalah sampah yang terbawa arus sungai, sampah tersebut berupa kayu-kayu besar, bambu, enceng gondok, dan lain-lain. Jika *pampangan* sangat banyak maka para pedagan akan sulit untuk mendayung perahu mereka dan akan kesulitan juga menghampiri para wisatawan untuk menawarkan barang dagangan mereka. Tidak hanya perahu yang sulit untuk didayung, kapal para wisatawan pun sulit untuk berjalan.<sup>32</sup>

c. Cuaca hujan

Cuaca hujan menjadi salah satu kendala bagi para pedagang untuk menawarkan barang dagangan mereka kepada konsumen, karena barang dagangan mereka tidak hanya berupa buah-buahan dan barang

---

<sup>31</sup>Badariyah, *loc. cit.*

<sup>32</sup>Nurul, *loc. cit.*

khas dari Pasar Terapung saja tetapi juga makanan, seperti ikan kering (ikan kering dari ikan sapat, ikap sapat siam, ikan pepuyu, ikan saluang, ikan gabus) khas dari Pasar Terapung. Jika cuaca hujan maka para pedagang kesulitan untuk memperlihatkan barang dagangannya kepada konsumen. Seperti ikan kering, jika ikan kering terkena air hujan maka kualitasnya pun akan berubah dan pedagang pun akan rugi. Para pedagang melakukan hal tersebut untuk menjaga kepercayaan konsumen dan konsumen juga tidak merasa dirugikan.<sup>33</sup>

d. Ukuran perahu kecil

Perahu merupakan alat yang sangat penting bagi pedagang Pasar Terapung, karena mereka membawa barang dagangan mereka menggunakan perahu. Ukuran perahu kecil menjadi salah satu kendala bagi para *pengusah* kapal karena jika ukuran perahu kecil maka muatan untuk membuat barang pun sedikit dan resiko perahu akan karam pun juga besar karena perahu terjepit-jepit dengan perahu dengan *pengusah* kapal yang lain dan terjepit-jepit dengan kapal para wisatawan.<sup>34</sup>

e. Perahu berat didayung

Perahu berat didayung pun juga menjadi kendala untuk meningkatkan kepadatan para *pengusah* kapal, karena jika perahu berat didayung akan memperlambat mereka untuk menuju konsumen, dan

---

<sup>33</sup>Bustan, *loc. cit.*

<sup>34</sup>Nurul, *loc. cit.*

akan didahului oleh pedagang yang lain sehingga akan mengurangi pendapatan. Walaupun yang mengatur rezeki adalah Allah swt..<sup>35</sup>

## **B. Laporan Penelitian**

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung dalam masalah yang penulis lakukan kepada para informan yaitu pihak yang terlibat langsung dalam masalah yang diteliti, meliputi; pelaku bisnis Pasar Terapung Lok Baintan, maka analisis data yang menjadi pokok dalam pembahasan adalah menjawab rumusan masalah yang telah ditetapkan dalam penelitian ini:

### **1. Analisis Upaya Pelaku Bisnis Pasar Terapung Lok Baintan dalam Meningkatkan Pendapatan dalam Perspektif Islam**

Sesuai dengan apa yang penulis ketahui dilapangan, bahwa ada beberapa upaya yang dilakukan oleh pelaku bisnis Pasar Terapung Lok Baintan untuk meningkatkan pendapatan mereka. Penulis mewawancarai 6 (enam) orang pedagang yang menjual barang dagangan mereka kepada wisatawan yang berkunjung ke Pasar Terapung Lok Baintan. Upaya yang mereka lakukan yaitu dengan cara pelaku bisnis yang terlebih dahulu menghampiri konsumen, pelaku bisnis menawarkan dan mencicipkan barang dagangan mereka kepada konsumen, pelaku bisnis melayani konsumen dengan sopan santun, lemah lembut dan ramah tamah, pelaku bisnis tidak memaksa kepada konsumen, pelaku bisnis mengemas barang lebih menarik, bersifat jujur, banyak pilihan barang yang di tawarkan kepada konsumen.

---

<sup>35</sup>Badariyah, *loc. cit.*

Pelaku bisnis yang terlebih dahulu menghampiri konsumen, upaya yang dilakukan oleh pelaku bisnis ini berhubungan dengan teori tentang strategi penyaluran (distribusi) yaitu cara produk yang akan didistribusikan kepada pelanggan harus diterangkan. Ada beberapa produk yang dijual langsung ke pelanggan ada juga yang didistribusikan lewat pengecer.<sup>36</sup> Teori etika dalam fungsi pemasaran menjelaskan bahwa etika pemasaran dalam konteks distribusi mencakup: kecepatan dan ketepatan waktu, keamanan dan keutuhan barang, sarana kompetisi memberikan pelayanan kepada masyarakat, konsumen mendapat pelayanan tepat dan cepat.

*Pengusah* kapal adalah sebagai penjual langsung dan juga sebagai pengecer karena mereka bukan pedagang yang menjual barang dagangannya dalam skala besar. Barang yang dijual oleh mereka juga aman, dan wisatawan juga mengetahui karena mereka melakukan transaksi langsung tidak menggunakan perantara sehingga wisatawan mengetahui betul barang yang mereka beli. Wisatawan juga diberikan pelayanan yang cepat, karena ketika kesepakatan terjadi langsung terjadi transaksi, dan barang pun langsung diterima oleh wisatawan.

Pelaku bisnis menawarkan dan mencicipkan barang dagangan mereka kepada konsumen, upaya yang dilakukan oleh pelaku bisnis ini berkaitan dengan teori tentang bersifat jujur. Sikap jujur akan melahirkan kepercayaan konsumen/pelanggan. Kepercayaan akan melahirkan kesetiaan konsumen.

---

<sup>36</sup>Jeff Madura, *Pengantar Bisnis* (Jakarta: Salemba Empat, 2001), hlm. 17.

Pelanggan sudah setia kepada produk yang kita jual maka keuntungan akan terus mengalir.

Bersifat jujur merupakan prinsip bagi seorang pebisnis muslim, yaitu tidak mengurangi takaran dan timbangan serta ukuran, tidak berbohong dengan kualitas dan kuantitas barang yang dijual belikan, tidak melakukan kegiatan *gharar* dan *tadlis*. Dalam kegiatan bisnis (perdagangan) takaran, ukuran, timbangan yang tepat benar-benar diutamakan.<sup>37</sup> Memiliki sifat jujur berarti bahwa pedagang muslim memiliki ketakwaan dihatinya, realisasinya yaitu dengan melakukan kegiatan bisnis sesuai dengan ketentuan syariat.

Teori tentang strategi promosi juga berkaitan dengan upaya pelaku bisnis menawarkan dan mencicipkan barang dagangan mereka kepada konsumen tentang promosi penjualan (*selling promotion*) yaitu promosi konsumen dengan alat-alat promosi (contoh (sampel), kupon, penawaran uang kembali, potongan harga, hadiah, potongan harga khusus, kontes, stiker, peragaan yang menarik dan lain-lain) dan promosi wiralaga (bonus, intensif, tur keluarga, bonus tiba-tiba (*black bonus*)). *Pengusah* kapal menggunakan promosi penjual yaitu dengan melakukan contoh (sampel) atau mencicipkan barang dagangan kepada konsumen dan juga melakukan promosi wiralaga yang berupa bonus yaitu jika konsumen membeli satu keranjang jeruk pakis dengan harga Rp. 50.000 maka gratis tas *bakul* dan tasnya akan dijahitkan, untuk kemudahan konsumen untuk membawa barang belanjaan dan bonus tiba-tiba yaitu

---

<sup>37</sup>M. Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah* (Banjarmasin: Aswaja Pressindo, 2014), hlm. 57.

*pengusah* kapal memberikan bonus secara tiba-tiba kepada konsumen ketika konsumen banyak membeli barang dagangan mereka, hal tersebut dilakukan yaitu sebagai tanda terima kasih.

Pelaku bisnis melayani konsumen dengan sopan santun, lemah lembut dan ramah tamah, upaya ini berkaitan dengan teori tentang silaturahmi, *khidmad* dan *Aqshid*. Silaturahmi merupakan jembatan yang menghubungkan pebisnis dengan sesama manusia, lingkungan, dan penciptaan. Silaturahmi menjadi dasar membina hubungan baik tidak hanya dengan pelanggan dan investornya, tetapi juga dengan calon pelanggannya (*future market*), dan bahkan dengan kompetitornya. *Khidmad* artinya melayani dengan baik. Sikap melayani merupakan sikap utama dari pebisnis, tanpa sikap melayani jangan jadi pebisnis, dan bagian penting dari sikap melayani ini adalah sopan santun, dan rendah hati. *Aqshid* adalah sederhana, rendah hati, lemah lembut, santun (dalam bahasa konseling memberikan pertolongan nonmateri, disebut simpatik).

Pelaku bisnis tidak memaksa kepada konsumen, upaya ini berkaitan dengan teori niat suci dan ibadah. Bagi seorang muslim menjalankan usaha (bisnis) merupakan ibadah, sehingga usaha itu harus dimulai dengan niat yang suci (*lillahi ta'ala*), cara yang benar, tujuan yang benar, serta pemanfaat hasil usaha secara benar pula. Dengan demikian maka ia akan memperoleh garansi keberhasilan dari Tuhan (Allah swt.).<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup>M. Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syariah* (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2013), hlm. 31.

Pelaku bisnis mengemas barang lebih menarik dan banyak pilihan barang yang di tawarkan kepada konsumen. Kedua upaya yang dilakukan oleh *pengusah* kapal tersebut berhubungan dengan teori tentang strategi produk yaitu dalam strategi *marketing mix*, langkah yang pertama dilakukan adalah strategi produk. Hal ini penting karena yang akan dijual adalah produk dan konsumen akan mengenal perusahaan melalui produk yang ditawarkan. Dalam strategi produk yang perlu diingat adalah yang berkaitan dengan produk secara utuh, mulai dari nama produk, bentuk, isi atau pembungkus.<sup>39</sup>

Karakter produk harus digambarkan, yang menekankan apa yang menjadikan produk tersebut lebih diminati daripada produk sejenis yang ditawarkan oleh pesaing. Suatu produk mungkin diminati karena lebih mudah dipakai, lebih efektif atau lebih awet. Apa pun keuntungan keunggulan kompetitif produk ini dari produk sejenis dari pesaing harus dijelaskan.<sup>40</sup>

Dalam produk terkandung fungsi dari produk itu dan faktor lain yang dihadapkan oleh konsumen yang sering disebut produk plus (pelayanan), yang meliputi: mutu/kualitas, penampilan (*features*), pilihan yang ada (*options*), gaya (*style*), merek (*brand names*), kemasan, ukuran (*size*), jenis (*product lines*), macam (*product items*) dan pelayanan (*services*).<sup>41</sup>

*Pengusah* kapal melakukan inovasi dalam mengemas barang yang mereka jual yaitu awalnya membungkus barang dagangan mereka dengan

---

<sup>39</sup>M. Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah, op. cit.*, hlm. 173.

<sup>40</sup>Jeff Madura, *lok. cit.*

<sup>41</sup> M. Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah, op. cit.*, hlm. 223.

menggunakan kantong plastik sekarang menggunakan tas *bakul* khas dari Pasar Terapung Lok Baintan kemudian tas *bakul* tersebut dijahitkan agar memudahkan wisatawan untuk membawa dan buah yang di dalamnya tidak jatuh berserakan. Mereka juga melakukan upaya yaitu banyak pilihan jenis barang yang ditawarkan kepada konsumen, sehingga konsumen bebas untuk memilih barang yang mereka minati, dan otomatis pendapatan mereka pun akan meningkat dibandingkan dengan *pengusah* kapal yang menjual barang satu jenis saja.

Teori etika dalam fungsi pemasaran menjelaskan bahwa etika pemasaran dalam konteks produk meliputi: produk halal dan *thayyib*, produk yang berguna dan dibutuhkan, produk yang berpotensi ekonomi atau benefit, produk yang bernilai tambah yang tinggi, produk dapat memuaskan masyarakat.

*Pengusah* kapal menjual barang atau produk halal dan *thayyib*, hal tersebut bisa dilihat dari barang yang mereka jual, hanya berupa buah dan ikan kering serta barang khas dari Pasar Terapung, tidak berupa barang najis atau yang diharamkan seperti ganja, sabu-sabu, dan lain-lain. Mengetahui apakah produk yang dijual itu memuaskan atau tidak bagi konsumen bisa dilihat dari apakah konsumen membeli kembali barang yang dijual atau tidak, jika mereka membeli kembali berarti barang yang dijual dapat memuaskan pelanggan.

Dari pemaparan di atas, bisa dilihat bahwa pelaku bisnis Pasar Terapung Lok Baintan melakukan upaya untuk meningkatkan pendapatan mereka sesuai dengan syariat. Hal tersebut bisa dilihat dari upaya-upaya yang

telah dilakukan oleh pelaku bisnis dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Mereka menjalankan kegiatan bisnis sesuai apa yang sudah dianjurkan oleh Islam, mereka tidak mendzalimi wisatawan seperti tidak melakukan riba, mengurangi timbangan dan takaran, *gharar* dan judi serta penipuan, ataupun berbuat tidak adil kepada wisatawan, bahkan sebaliknya mereka sangat ramah tamah kepada mereka, dan mereka juga sering memberikan bonus kepada wisatawan pada saat wisatawan membeli buah.

## 2. Analisis Kendala yang Dihadapi Oleh Pelaku Bisnis Pasar Terapung Lok Baintan untuk Meningkatkan Pendapatan

Setiap usaha atau bisnis pasti memiliki kendalanya masing, kendala tersebut bisa dari diri sendiri, yaitu berupa skill atau kemampuan, atau dari materi seperti modal, atau dari hal yang tidak bisa diatur oleh manusia, seperti cuaca hujan, cuaca panas, bencana alam dan lain-lain. Usaha menjadi *pengusah* kapal pun juga memiliki kendala, kendala yang dihadapi antara lain sebagai berikut:

- a. Cuaca hujan
- b. Air deras
- c. Banyak *pampangan* (sampah yang ada di sungai)
- d. Ukuran perahu kecil
- e. Perahu berat didayung

Pemaparan diatas menjelaskan bahwa kendala yang dihadapi oleh para *pengusah* kapal yaitu dari faktor alam yang tidak bisa dikendalikan oleh manusia yaitu cuaca hujan, air deras, banyak *pampangan*. Tidak ada cara untuk

mengadapi kendala tersebut, karena hal itu diluar dari kemampuan manusia. terkecuali untuk cuaca hujan, mereka bisa saja menggunakan jas hujan agar tetap bisa berjualan. Ukuran perahu kecil dan berat didayung juga merupakan salah satu kendala yang dihadapi oleh pengusah kapal cara untuk mengahadapi kendala tersebut yaitu perahu yang kecil bisa diperbesar, namun harus menggunakan biaya yang tidak murah, sekitar Rp. 3.000.000. sedangkan untuk perahu yang berat didayung, perahunya bisa diperbaiki agar tidak berat didayung.

Mereka tidak mengatakan bahwa *pengusah* kapal yang lain atau penjual yang sejenis menjadi salah satu kendala untuk meningkatkan pendapatan, karena mereka menganggap bahwa rizki Allah yang mengatur, sehingga setiap hasil yang didapatkan selalu mereka syukuri, baik hasil yang diperoleh banyak atau pun hasil yang diperoleh hanya sedikit. Jika mereka mendapatkan hasil yang banyak mereka juga tidak lupa untuk berbagi dan bersedekah kepada orang yang tidak mampu. Hal tersebut merupakan tanda syukur mereka kepada Allah, dan mereka yakin bahwa dengan melakukan hal tersebut usaha mereka akan selalu lancar dan akan terus menerus.