

BAB IV

ANALISIS DATA DAN LAPORAN PENELITIAN

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Penelitian

Kota Banjarmasin adalah salah satu kota di Provinsi Kalimantan Selatan, Indonesia. Kota Banjarmasin yang dijuluki Kota Seribu Sungai ini memiliki wilayah seluas 98,46 km² yang wilayahnya merupakan delta atau kepulauan yang terdiri dari sekitar 25 buah pulau kecil (delta) yang dipisahkan oleh sungai-sungai di antaranya Pulau Tatas, Pulau Kelayan, Pulau Rantauan Keliling, Pulau Insan, Pulau Kembang, Pulau Bromo dan lain-lain. Berdasarkan data BPS Kota Banjarmasin tahun 2019, Kota Banjarmasin memiliki penduduk sebanyak 700.870 jiwa dengan kepadatan 7.118,32 jiwa per km². Wilayah metropolitan Banjarmasin yaitu **Banjar Bakula** memiliki penduduk sekitar 1,9 juta jiwa. (Wikipedia, 2021)

Banjarmasin Timur (atau Banjar Timur, nama resmi menurut Undang-undang) adalah salah satu kecamatan di kota Banjarmasin, provinsi Kalimantan Selatan, Indonesia.

VISI dari Banjarmasin Timur adalah **BERHATI TULUS** (BERSih, seHAT, Indah, UngguL, Usaha Sendiri)

MISI dari Banjarmasin Timur adalah sebagai berikut :

- a) MENINGKATKAN KECAMATAN BANJARMASIN TIMUR SEBAGAI WILAYAH KERJA YANG BERSIH, SEHAT, INDAH DAN HIJAU
- b) MEWUJUDKAN KECAMATAN BANJARMASIN TIMUR SEBAGAI WILAYAH KERJA YANG TERTIB DAN HARMONIS
- c) MEWUJUDKAN KECAMATAN BANJARMASIN TIMUR SEBAGAI SALAH SATU PUSAT PELAYANAN PUBLIK YANG PRIMA DAN TERDEPAN DALAM KUALITAS
- d) MEWUJUDKAN KECAMATAN BANJARMASIN TIMUR SEBAGAI FASILITATOR, DINAMISATOR, AGREGATOR BAGI PENINGKATAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT

Batas-batas wilayah kecamatan Banjarmasin Timur adalah sebagai berikut:

Utara : Kecamatan Banjarmasin Utara

Selatan : Kecamatan Banjarmasin Selatan dan Kabupaten Banjar

Barat : Kecamatan Banjarmasin Tengah dan Kecamatan Banjarmasin Selatan

Timur : Kabupaten Banjar

Pembagian administratif Kecamatan Banjarmasin Timur terdiri atas

9 kelurahan, antara lain:

- 1) Kelurahan Kuripan
- 2) Kelurahan Kebun Bunga

- 3) Kelurahan Pekapuran Raya
- 4) Kelurahan Sungai Bilu
- 5) Kelurahan Pemurus Luar
- 6) Kelurahan Pengambangan
- 7) Kelurahan Benua Anyar
- 8) Kelurahan Karang Mekar
- 9) Kelurahan Sungai Lulut (BanjarmasinKota, 2020)

2. Deskripsi Hasil Wawancara

a. Wawancara kepada Informan I

Nama : Rizky Dani
Jenis Kelamin : Laki-laki
Umur : 20 Tahun
Pendidikan : Sekolah Menengah Kejuruan (SMK)
Jenis Usaha : Nasi Goreng

Uraian persepsi masyarakat yang merupakan pelaku usaha atau Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur tentang Strategi UMKM Dalam Menghadapi Pandemi Covid- 19 Di Kecamatan Banjarmasin Timur (Menurut Etika Bisnis Islam) adalah sebagai berikut :

Penelitian pada tanggal 13 Juli 2021 melakukan wawancara kepada Informan I tentang bagaimana strategi usaha yang dilakukan agar tetap berjalan dan mampu bertahan dalam menghadapi pandemi Covid-19 yang ada di Kecamatan Banjarmasin. Informan I mengetahui tentang Covid-19 yang masuk ke Provinsi Banjarmasin

termasuk Kota Banjarmasin dan Kecamatan Banjarmasin Timur. Hal ini dapat dibuktikan karena Informan I mengetahui informasi berapa orang yang terpapar penyakit Covid-19 hingga yang sudah sembuh maupun yang sudah meninggal karena virus tersebut. Selain itu, Informan I juga merasakan dampak dari Pandemi Covid-19 yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur terhadap usaha yang dijalankannya yaitu menjual Nasi Goreng.

Menurut Informan I, dampak yang sangat dirasakan selama pandemi Covid-19 ini adalah dari segi penjualan dan pendapatan menurun dan adanya pembatasan dari Pemerintah Kota juga menyebabkan pelaku usaha sulit dalam menjalankan usahanya. Sedangkan usaha yang dilakukan oleh Informan I merupakan usaha yang buka dari sore hingga malam. Adanya pembatasan jam kerja atau menjalankan usaha dari Pemerintah Kota Banjarmasin hingga jam 22.00 harus sudah tutup untuk menekan penularan wabah penyakit Covid-19 yang ada di Kota Banjarmasin. Hal ini tentu saja membuat para pelaku bisnis sulit dalam menjalankan usahanya dan masyarakat juga tidak berani keluar malam karena adanya pembatasan tersebut. Informan I merasakan berkurangnya pembeli pada saat awal-awal pandemi Covid-19 dan beberapa bulan berikutnya hingga berganti tahun. Namun, menurut Informan I keadaan tersebut berubah ketika pemerintah sudah memberikan suntikan gratis (Vaksin) kepada masyarakat, karena keadaan ekonomi mulai membaik dan usaha yang dijalankan oleh Informan I juga mulai membaik dari sebelumnya.

Pada awal-awal pandemi kadang nasi yang dijual sering tidak habis dan pendapatan juga berkurang bahkan bisa dikatakan rugi kata Rizky Dani.

Persaingan usaha pada masa pandemi Covid-19 menurut Informan I sangat sulit, karena semua para pelaku usaha sama merasakan dampak dari wabah penyakit ini seperti pendapatan berkurang dan adanya pembatasan. Menurut Informan I, para pelaku bisnis selama pandemi Covid-19 harus menghitung benar-benar modal yang digunakan dalam menjalankan usaha agar bisa tetap berjalan dan bertahan.

Menurut Informan I, peluang usaha yang menjanjikan selama pandemi Covid-19 ini adalah menjual paket data internet atau pulsa karena banyak orang yang membutuhkan produk tersebut dan tidak terlalu terdampak pada masa pandemi ini Covid-19. Sedangkan usaha bisnis makanan seperti yang dilakukan oleh Informan I akan sulit menjalankan usahanya karena adanya pembatasan dari Pemkot Banjarmasin. Hal ini berakibat kepada pendapatan usaha dari Informan I yang berkurang selama pandemi Covid-19.

Pendapatan usaha Nasi Goreng yang dimiliki oleh Informan I sebelum pandemi Covid-19 adalah sekitar Rp. 1.000.000 (Satu Juta Rupiah) perhari bahkan bisa lebih apabila akhir pekan. Sedangkan selama pandemi Covid-19 hingga saat ini pendapatan usaha Nasi Goreng yang dimiliki oleh Informan I adalah sekitar Rp. 300.000 (Tiga Ratus Ribu Rupiah) hingga Rp. 500.000 (Lima Ratus Ribu

Rupiah) perhari. Kerugian yang dirasakan bukan hanya dari segi pendapatan, akan tetapi juga kerugian dari segi bahan baku yang digunakan karena penjualan Nasio Goreng terkadang tidak habis. Pandemi Covid-19 sangat berpengaruh terhadap tingkat penjualan Nasio Goreng yang dimiliki oleh Informan I. Menurunnya penjualan Nasio Goreng selama pandemi Covid-19 berdampak pada pendapatan yang berkurang sekitar Rp. 500.000 (Lima Ratus Ribu Rupiah) sebelum pandemi. Selain itu, pandemi Covid-19 ini juga berdampak pada harga bahan pokok atau bahan baku untuk menjual Nasi Goreng.

Informan I menjual Nasi Goreng dengan harga Rp. 10.000 (Sepuluh Ribu Rupiah) untuk yang biasa dan Rp. 15.000 (Lima Belas Ribu Rupiah) untuk spesial. Meskipun harga bahan baku untuk berjualan Nasio Goreng menjadi naik selama pandemi Covid-19, Informan I tetap mempertahankan harga jual yang sama dengan sebelum pandemi. Hal ini dilakukan untuk tetap bisa bersaing dengan pedagang lain dan agar pembeli tidak lari kepedagang lain. Informan I juga tetap menjaga kualitas makanan yang dijualnya agar demi kepuasan pembeli meskipun keuntungan tipis karena harga bahan baku yang naik.

Strategi Bisnis yang dilakukan oleh Informan I untuk menjalankan usahanya pada masa pandemi Covid-19 adalah tidak merubah harga jual Nasi Goreng dan tetap mempertahankan kualitas dengan membeli bahan baku yang baik. Selain itu, menurut Informan I pemilihan tempat usaha juga sangat penting untuk menjalankan usaha

Nasi Goreng agar bisa tetap berjalan dan bertahan pada masa pandemi Covid-19 seperti sekarang. Adapun lokasi bisnis yang dipilih oleh Informan I untuk menjalankan usaha Nasi Goreng adalah di Jl. Gatot Subroto KM. 4,5 Banjarmasin. Pemilihan tempat ini karena berada dekat dengan Kampus dan tempat kerja serta dekat dengan jalan raya. Hal ini yang menurut Informan I tempat yang dipilihnya sudah bagus untuk menjalankan usahanya karena pembeli beragam mulai dari masyarakat sekitar, siswa, mahasiswa dan karyawan yang ada di Jl. Gatot Subroto.

Menurut Informan I dengan melakukan pemilihan tempat yang tepat akan memudahkan dalam menjalankan usaha dan memberikan harga tidak berubah serta kualitas produk yang bagus akan membuat usaha mampu bertahan selama pandemi. Informan I tidak melakukan promosi dalam menjalankan usaha Nasi Goreng karena menurutnya pembeli akan datang kembali karena harga yang murah dan rasa yang enak, bukan karena promosi. Selain itu, Informan I juga tidak ada mengalokasikan dana untuk melakukan promosi, karena menurutnya kendala menjalankan bisnis sekarang adalah pandemi Covid-19. Kendala lain yang didapat oleh Informan I selama menjalankan bisnis Nasi Goreng adalah ketika Banjarmasin mengalami Banjir pada awal tahun 2021 yang membuat Informan I tidak bisa berjualan dan mengalami kerugian. Selama menjalankan usaha Nasi Goreng ini Informan I tidak pernah mendapatkan permodalan dari pemerintah dan modal dari usaha milik sendiri.

Etika bisnis dari Informan I juga sangat bagus seperti ramah senyum dalam memberikan pelayanan kepada konsumen. Salah satu etika bisnis tersebut adalah jujur dalam menggunakan bahan baku yang berkualitas bagus dan halal. Informan I juga bertanggungjawab terhadap kebersihan tempat usaha yang digunakannya dan kebersihan konsumen yang datang dengan menyediakan tempat cuci tangan. Selain itu, Informan I juga adil dalam memberikan pelayanan kepada setiap konsumen dengan memberikan harga sesuai porsinya dan melayani sesuai urutan pemesanan. Informan I juga tidak pernah melakukan kecurangan kepada konsumen atau kepada orang lain yang dapat merugikan seseorang, karena bekerja merupakan ibadah jangan sampai merugikan orang lain.

b. Wawancara kepada Informan II

Nama : Ujang Ahmad
Jenis Kelamin : Laki-laki
Umur : 35 Tahun
Pendidikan : Sekolah Menengah Pertama (SMP)
Jenis Usaha : Pentol Kuah Gerobak

Uraian persepsi masyarakat yang merupakan pelaku usaha atau Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur tentang Strategi UMKM Dalam Menghadapi Pandemi Covid- 19 Di Kecamatan Banjarmasin Timur (Menurut Etika Bisnis Islam) adalah sebagai berikut :

Penelitian pada tanggal 13 Juli 2021 melakukan wawancara kepada Informan II tentang bagaimana strategi usaha yang dilakukan agar tetap berjalan dan mampu bertahan dalam menghadapi pandemi Covid-19 yang ada di Kecamatan Banjarmasin. Informan II mengetahui tentang adanya virus Covid-19 di Kota Banjarmasin dan Kecamatan Banjarmasin Timur. Hal ini diketahui oleh Informan II melalui berita di televisi dan media sosial Instagram tentang jumlah masyarakat yang terpapar Covid-19, sembuh hingga meninggal dunia. Selain itu, Informan II juga merasakan dampak dari adanya virus Covid-19 ini terhadap usaha yang dijalankannya yaitu menjual Pentol Kuah.

Dampak pandemi Covid-19 yang dirasakan oleh Informan II terhadap usaha Pentol Kuah adalah menurunnya tingkat penjualan dan pendapatan pada awal-awal pandemi. Menurut Informan II penurunan penjualan pada masa pandemi adalah adanya rasa takut atau khawatir dari masyarakat untuk keluar rumah terhadap penularan Covid-19 dan mahasiswa juga tidak banyak lagi tinggal di Kecamatan Banjarmasin Timur karena pembelajaran melalui online dan sebagian sudah pulang kampung. Peminat Pentol Kuah yang dijual oleh Informan II sebagian besar adalah mahasiswa dan para pekerja. Namun, adanya pembatasan dari pemerintah tentu mengganggu waktu buka maupun tutup usaha Pentol Kuah dan berdampak pada pendapatan usaha yang Informan II jalankan.

Informan II membuka usaha Pentol Kuah dari jam 16.00-22.00 malam di Jl. Kemiri Empat belakang Kampus UIN Antasari Banjarmasin Kecamatan Banjarmasin Timur. Dengan adanya pembatasan dari pemerintah selama pandemi Covid-19 melalui kebijakan PSBB di kota Banjarmasin berdampak bagi pelaku bisnis termasuk usaha yang dijalankan oleh Informan II yang merasakan dampak tersebut. Penjual Pentol Kuah selama pandemi berkurang dan mulai sepi, jauh berbeda sebelum adanya pandemi Covid-19 di Kecamatan Banjarmasin Timur. Penjualan Pentol Kuah sebelum pandemi Covid-19 oleh Informan II mendapat keuntungan sekitar Rp.800.000-Rp.1.000.000. Sedangkan penjualan Pentol Kuah pada masa pandemi menurun sekitar Rp.500.000. Penurunan pendapatan penjualan minuman dingin selama pandemi sekitar Rp.500.000. Menurut Informan II selama pandemi Covid-19 persaingan bisnis sama saja, karena semua pelaku bisnis lain juga mengalami penurunan penjualan dan pendapatan. Informan II menjual Pentol Kuah dengan harga Rp.1.000-Rp.2.000 perbiji. Harga tersebut menurut Informan II mampu bersaing dengan penjual lain dengan cara tetap menjaga kualitas rasa minuman dan memilih bahan baku yang baik dan tidak merubah harga jual. Tidak mengubah harga jual Pentol Kuah merupakan salah satu strategi bisnis yang dilakukan oleh Informan II agar bisa bertahan selama pandemi Covid-19.

Strategi Bisnis yang dilakukan oleh Informan II untuk menjalankan usahanya pada masa pandemi Covid-19 adalah tidak

merubah harga jual Pentol Kuah dan tetap mempertahankan kualitas pentol dengan membeli bahan baku yang baik. Selain itu, menurut Informan II pemilihan tempat usaha juga sangat penting untuk menjalankan usaha Pentol Kuah agar bisa tetap berjalan dan bertahan pada masa pandemi Covid-19 seperti sekarang. Adapun lokasi bisnis yang dipilih oleh Informan II untuk menjalankan usaha Pentol Kuah adalah di Jl. Kemiri Empat belakang Kampus UIN Antasari Banjarmasin. Pemilihan tempat ini karena berada dekat dengan Kampus dan tempat kerja serta dekat dengan jalan yang ramai. Hal ini yang menurut Informan II tempat yang dipilihnya sudah bagus untuk menjalankan usahanya karena pembeli beragam mulai dari masyarakat sekitar, siswa, mahasiswa dan karyawan yang sering lewat jalan tersebut. Informan II tidak melakukan promosi dalam menjalankan usaha Pentol Kuah karena menurutnya pembeli akan datang kembali karena harga yang murah dan rasa yang enak, bukan karena promosi. Selain itu, Informan II juga tidak ada mengalokasikan dana untuk melakukan promosi, karena menurutnya kendala menjalankan bisnis sekarang adalah pandemi Covid-19 yang membatasi segala aspek termasuk ekonomi. Kendala lain yang didapatkan oleh Informan II selama menjalankan bisnis Pentol Kuah adalah Banjir pada awal tahun 2021 yang membuat Informan II tidak bisa berjualan dan mengalami kerugian karena tempat sebagian rusak. Selama menjalankan usaha Pentol Kuah ini Informan II tidak pernah mendapatkan bantuan modal usaha dari pemerintah.

Etika bisnis yang dimiliki oleh Informan II sangat bagus seperti ramah dalam memberikan pelayanan kepada konsumen dan sopan santun. Informan II juga jujur dalam melakukan transaksi jual beli dan menggunakan bahan baku yang berkualitas bagus yang halal. Informan II juga bertanggungjawab terhadap kebersihan tempat usaha yang digunakannya dan kebersihan konsumen yang datang dengan menyediakan tempat cuci tangan dan tisu. Selain itu, Informan I juga adil dalam memberikan pelayanan kepada setiap konsumen dengan memberikan harga sesuai porsinya dan melayani sesuai urutan pemesanan. Informan II juga tidak pernah melakukan kecurangan kepada konsumen atau kepada orang lain yang dapat merugikan seseorang atau penjual lain, karena informan II lebih fokus terhadap pekerjaan sendiri dan tidak ingin mengusik usaha orang lain atau strategi orang lain.

c. Wawancara kepada Informan III

Nama : Dina
Jenis Kelamin : Perempuan
Umur : 20 Tahun
Pendidikan : Sekolah Menengah Kejuruan (SMK)
Jenis Usaha : Minuman Dingin

Uraian persepsi masyarakat yang merupakan pelaku usaha atau Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur tentang Strategi UMKM Dalam Menghadapi

Pandemi Covid- 19 Di Kecamatan Banjarmasin Timur (Menurut Etika Bisnis Islam) adalah sebagai berikut :

Penelitian pada tanggal 13 Juli 2021 melakukan wawancara kepada Informan III tentang bagaimana strategi usaha yang dilakukan agar tetap berjalan dan mampu bertahan dalam menghadapi pandemi Covid-19 yang ada di Kecamatan Banjarmasin. Informan III mengetahui tentang adanya virus Covid-19 di Kota Banjarmasin dan Kecamatan Banjarmasin Timur. Hal ini diketahui oleh Informan III melalui media sosial Instagram tentang jumlah masyarakat yang terpapar Covid-19, sembuh dan meninggal dunia. Selain itu, Informan III juga merasakan dampak dari adanya virus Covid-19 ini terhadap usaha yang dijalankannya yaitu menjual Minuman Dingin.

Dampak pandemi Covid-19 yang dirasakan oleh Informan III terhadap usaha Minuman Dingin adalah menurunnya tingkat penjualan dan pendapatan pada awal-awal pandemi. Menurut Informan III penurunan penjualan ini dikarenakan masyarakat yang takut atau khawatir keluar rumah terhadap penyebaran virus Covid-19 di Kecamatan Banjarmasin Timur. Selain itu, peraturan pemerintah dalam membatasi masyarakat dalam berkegiatan sosial dan penutupan tempat-tempat keramaian, sekolahan atau kampus termasuk tempat ibadah. Pelanggan minuman dingin yang dijual oleh Informan III diminati oleh anak-anak sekolahan, mahasiswa hingga orang dewasa. Namun, dengan adanya pembatasan dari pemerintah tentu

mengganggu waktu buka maupun tutup usaha Minuman Dingin dan berdampak pada pendapatan usaha yang Informan III jalankan.

Informan III membuka usaha Minuman Dingin dari jam 16.00-22.00 malam di Jl. Gatot Subroto II Kota Banjarmasin Kecamatan Banjarmasin Timur. Dengan adanya pembatasan dari pemerintah selama pandemi Covid-19 melalui kebijakan PSBB di kota Banjarmasin berdampak bagi pelaku bisnis termasuk usaha yang dijalankan oleh Informan III yang merasakan dampak tersebut. Penjual minuman dingin selama pandemi berkurang dan mulai sepi, jauh berbeda sebelum adanya pandemi Covid-19 di Kecamatan Banjarmasin Timur. Penjualan minuman dingin sebelum pandemi Covid-19 oleh Informan III dapat menjual sebanyak 50 gelas perhari dengan rincian 40 gelas harga Rp. 18.000 dan 10 gelas harga Rp. 13.000, maka keuntungan yang didapat sekitar $720 + 130 = 850$ dengan keuntungan bersihnya Rp. 650.000. Sedangkan penjualan minuman dingin pada masa pandemi menurun sebanyak 25-30 gelas perhari dengan keuntungan yang didapat sekitar Rp. 390.000. Penurunan pendapatan penjualan minuman dingin selama pandemi sekitar Rp. 260.000, bahkan pernah penjualan perhari hanya sebanyak 10-15 gelas saja karena sepi pada masa pandemi Covid-19. Menurut Informan IV selama pandemi Covid-19 persaingan bisnis sama saja, karena semua pelaku bisnis lain juga mengalami penurunan penjualan dan pendapatan.

Informan III menjual Minuman Dingin dengan harga Rp. 13.000 (Tiga Belas Ribu Rupiah) untuk yang biasa dan Rp. 18.000 (Delapan Belas Ribu Rupiah) untuk yang ingin tambahan makanan. Harga tersebut menurut Informan III mampu bersaing dengan penjual lain dengan cara tetap menjaga kualitas rasa minuman dan memilih bahan baku yang baik. Untuk bahan baku selama pandemi Covid-19 tidak terlalu mengalami perubahan sehingga tidak mempengaruhi terhadap harga jual. Dengan tidak mengubah harga jual minuman dingin merupakan salah satu strategi bisnis yang dilakukan oleh Informan III agar bisa bertahan selama pandemi Covid-19.

Strategi bisnis yang dilakukan oleh Informan III selain tidak mengubah harga jual adalah dengan melakukan promosi untuk menarik minat konsumen. Promosi yang dilakukan oleh Informan III dengan cara memberikan minuman dingin gratis untuk ukuran gelas sedang bagi konsumen yang membeli 2 gelas langsung dan membagikan promosi tersebut melalui sosial media Instagram dan WhatsApp. Dengan adanya promosi di media sosial akan membuat produk lebih dikenal oleh konsumen dan pemberian gratis bagi pembelian tertentu juga mampu menarik minat konsumen.

Menurut Informan III melakukan promosi lewat media sosial adalah cara yang paling ampuh untuk memasarkan produk dan tidak mengeluarkan biaya yang mahal. Modal untuk melakukan promosi minuman dingin ini sangat terjangkau hanya bermodalkan Kamera *Smartphone*, paket data internet serta melakukan penyesuaian atau

mempercantik pada hasil foto yang akan diunggah di media sosial. Selain itu, Informan III juga memilih tempat yang tepat untuk menjalankan usaha minuman dinginnya yaitu memilih tempat strategis di Jl. Gatot Subrto yang ramai, dekat dengan kampus dan tempat kerja. Hal ini dapat dirasakan Informan III dari pelanggan yang membeli minuman dinginnya banyak dari mahasiswa dan para pekerja serta ojek online.

Kendala yang didapatkan oleh Informan III selama menjalankan usaha minuman dingin ini adalah cuaca atau musim penghujan dimana orang-orang tidak akan membeli minuman dingin. Bukan hanya itu, tempat usaha minuman dingin yang dimiliki oleh Informan III yang berada di Jl. Gatot Subroto juga terdampak banjir awal tahun yang membuat bisnis tidak bisa berjalan dan mengalami kerugian karena tempat usaha sebagian rusak. Meskipun mengalami kerugian akibat banjir, Informan III tidak pernah mendapatkan bantuan usaha dari pemerintah.

Etika yang dimiliki oleh Informan III adalah dengan memberikan pelayanan yang bagus kepada konsumen dan ramah. Usaha Minuman Dingin yang dijalankan oleh Informan III menggunakan bahan baku yang halal dan bagus tidak basi. Informan III juga jujur dalam melakukan transaksi dan menjelaskan segala promosi yang dilakukannya kepada konsumen. Selain jujur, Informan III juga bertanggungjawab dalam menjaga dan membersihkan lingkungan sekitar akibat usaha yang dijalankannya meninggalkan

bekas sampah plastik. Hal ini membuat tempat usaha yang dimiliki oleh Informan III bersih dan tempat duduk yang disediakan untuk konsumen yang menunggu pesanan bersih dan rapi. Dengan adanya tempat duduk tersebut Informan III mampu adil dalam melayani setiap konsumen sesuai urutan pemesanannya dan memberikan harga yang sesuai dengan porsi atau harga sesuai promosi. Informan III sangat memperhatikan kepuasan pelanggan atau konsumen, sehingga tidak pernah terpikir untuk melakukan kecurangan kepada pembeli maupun merugikan pedagang lain. “Ulun bejualan nih mencari rezeki sesuai kemampuan ulun dan cara ulun bajualan kada handak culas, rezeki sudah ada yang maatur” Kata Dina.

d. Wawancara kepada Informan IV

Nama : M. Muhlansyah
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Umur : 23 Tahun
 Pendidikan : Madrasah Aliyah (MA)
 Jenis Usaha : Pentol Bakar

Uraian persepsi masyarakat yang merupakan pelaku usaha atau Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur tentang Strategi UMKM Dalam Menghadapi Pandemi Covid- 19 Di Kecamatan Banjarmasin Timur (Menurut Etika Bisnis Islam) adalah sebagai berikut :

Penelitian pada tanggal 13 Juli 2021 melakukan wawancara kepada Informan IV tentang bagaimana strategi usaha yang dilakukan

agar tetap berjalan dan mampu bertahan dalam menghadapi pandemi Covid-19 yang ada di Kecamatan Banjarmasin. Informan IV mengetahui tentang adanya virus Covid-19 di Kota Banjarmasin dan Kecamatan Banjarmasin Timur. Hal ini diketahui oleh Informan IV melalui media sosial Instagram tentang jumlah masyarakat yang terpapar Covid-19, sembuh dan meninggal dunia. Selain itu, Informan IV merupakan mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin dan merasakan dampak dari adanya virus Covid-19 ini terhadap kegiatan pembelajaran kampus termasuk usaha yang dijalankannya yaitu menjual Pentol Bakar.

Dampak pandemi Covid-19 yang Informan IV rasakan terhadap usahanya adalah pembeli yang berkurang dan pentol yang dijual terkadang tidak habis dan berakibat terhadap pendapatan usaha. Menurut Informan IV penurunan penjualan ini dikarenakan masyarakat takut dan khawatir keluar rumah untuk beraktifitas. Selain itu, adanya peraturan pembatasan jam buka dari pemerintah juga berdampak bagi usaha yang dijalankan oleh Informan IV yang berada di Kecamatan Banjarmasin Timur. Peraturan pemerintah lainnya yang menutup tempat-tempat keramaian termasuk sekolah atau kampus berakibat juga pada penjualan Pentol Bakar yang dimana pembelinya kebanyakan anak-anak sekolah dan mahasiswa. Hal ini yang membuat mahasiswa banyak pulang kampung dan tidak tinggal di Kota Banjarmasin dan para pekerja juga banyak yang dirumahkan.

Informan IV membuka usaha Pentol Bakar dari jam 16.00-22.00 malam di Jl. Gatot Subroto II Kota Banjarmasin Kecamatan Banjarmasin Timur. Dengan adanya pembatasan dari pemerintah selama pandemi Covid-19 melalui kebijakan PSBB di kota Banjarmasin berdampak bagi pelaku bisnis termasuk usaha yang dijalankan oleh Informan IV yang merasakan dampak tersebut. Penjual Pentol Bakar selama pandemi berkurang dan mulai sepi, jauh berbeda sebelum adanya pandemi Covid-19. Penjualan Pentol Bakar sebelum pandemi Covid-19 oleh Informan IV dapat menjual sebanyak 50-60 tusuk perhari dengan penjualan yang didapat sekitar Rp.125.000-Rp.150.000 bahkan bisa mencapai 80 tusuk apabila akhir pekan. Sedangkan penjualan Pentol Bakar pada masa pandemi menurun sebanyak 25-30 tusuk perhari dengan keuntungan yang didapat sekitar Rp.62.500-Rp.75.000. Penurunan pendapatan penjualan Pentol Bakar selama pandemi sekitar Rp. 75.000, bahkan pernah penjualan perhari hanya sebanyak 10-15 tusuk saja karena sepi pada masa pandemi Covid-19. Menurut Informan IV selama pandemi Covid-19 persaingan bisnis sama saja, karena semua pelaku bisnis juga mengalami penurunan penjualan dan pendapatan.

Informan IV menjual Pentol Bakar dengan harga Rp.2.500 (Dua Ribu Lima Ratus Rupiah) pertusuk. Harga tersebut menurut Informan IV sudah sesuai dengan kualitas dan rasa yang diberikan serta mampu bersaing dengan pedagang lain. Bahan baku yang digunakan juga tidak teralalu mahal dan harganya tidak berubah selama pandemi

Covid-19 di Kecamatan Banjarmasin. Hal tersebut juga tidak berpengaruh terhadap harga jual Pentol Bakar yang dimiliki oleh Informan IV.

Strategi bisnis yang dilakukan oleh Informan IV selain tidak mengubah harga jual adalah dengan melakukan promosi untuk menarik minat konsumen melalui media sosial Instagram dan WhatsApp agar orang-orang kenal dengan produk yang dijual. Melakukan promosi produk merupakan cara memasarkan atau menjual produk dengan mudah dan tidak mengeluarkan biaya yang mahal hanya Kamera *Smartphone*, paket data internet serta melakukan penyesuaian atau mempercantik pada hasil foto yang akan diunggah di media sosial. Selain itu, Informan IV juga memilih tempat yang tepat untuk menjalankan usaha Pentol Bakarnya yaitu memilih tempat strategis di Jl. Gatot Subrto yang ramai, dekat dengan kampus dan tempat kerja. Hal ini dapat dirasakan Informan IV dari pelanggan yang membeli Pentol Bakar banyak dari mahasiswa dan para pekerja.

Etika yang dimiliki oleh Informan IV dalam menjalankan usaha Pentol Bakar adalah dengan memberikan pelayanan yang sopan dan ramah kepada pelanggan atau pembeli. Usaha Pentol Bakar yang dijalankan oleh Informan IV menggunakan produk yang berkualitas dan bahan baku yang halal demi kepuasan pelanggan dengan produk yang baik. Selain itu, Informan IV juga jujur dan adil dalam melakukan transaksi jual beli seperti jujur dalam memberikan produk yang bagus dan menjelaskan apabila ada promosi serta adil dalam

menakar saos sesuai dengan harga. Informan IV juga bertanggungjawab dalam menjaga dan membersihkan lingkungan sekitar tempat usaha yang dijalkannya meninggalkan bekas sampah plastik dan tusuk pentol. Dengan menjaga kebersihan dan memberikan pelayanan yang ramah akan membuat pembeli merasa puas dan nyaman termasuk Informan IV juga menyediakan tempat duduk bersih dan rapi untuk konsumen yang menunggu pesanan. Tempat duduk juga mampu menjadi patokan antrian pesanan bagi Informan IV untuk bersikap adil kepada pembeli.

Selama menjalankan Usaha Pentol Bakar di Jl. Gatot Subroto Kecamatan Banjarmasin Timur, Informan IV tidak pernah melakukan kecurangan atau menggunakan bahan baku yang kurang bagus demi menekan biaya produksi. Karena menurutnya segala sesuatu yang dilakukan oleh manusia selalu diawasi oleh Allah SWT, jadi tidak perlu berbuat curang dalam berbisnis demi kepentingan pribadi dan rezeki sudah ada yang mengatur. Informan IV yang masih menjadi mahasiswa juga melakukan transaksi jual beli sesuai dengan syariat islam seperti berakad dan tidak berani menggunakan bahan baku yang aneh-aneh untuk konsumen hanya karena menginginkan keuntungan yang lebih banyak.

e. Wawancara kepada Informan V

Nama : Rosi Dahayati

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 43 Tahun

Pendidikan : Sekolah Menengah Pertama (SMP)

Jenis Usaha : Makanan Cepat Saji

Uraian persepsi masyarakat yang merupakan pelaku usaha atau Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur tentang Strategi UMKM Dalam Menghadapi Pandemi Covid- 19 Di Kecamatan Banjarmasin Timur (Menurut Etika Bisnis Islam) adalah sebagai berikut :

Penelitian pada tanggal 13 Juli 2021 melakukan wawancara kepada Informan V tentang bagaimana strategi usaha yang dilakukan agar tetap berjalan dan mampu bertahan dalam menghadapi pandemi Covid-19 yang ada di Kecamatan Banjarmasin. Informan V mengetahui tentang adanya virus Covid-19 di Kota Banjarmasin dan Kecamatan Banjarmasin Timur. Hal ini diketahui oleh Informan V melalui media sosial Instagram tentang jumlah masyarakat yang terpapar Covid-19, sembuh dan meninggal dunia. Selain itu, Informan V juga merasakan dampak dari adanya virus Covid-19 ini terhadap usaha yang dijalankannya yaitu menjual Makanan Cepat Saji.

Dampak pandemi Covid-19 yang Informan V rasakan terhadap usahanya adalah pembeli yang berkurang dan Nasi serta lauk yang dijual terkadang tidak habis dan berakibat terhadap pendapatan usaha. Menurut Informan V penurunan penjualan ini dikarenakan kampus yang tutup dan masyarakat takut dan khawatir keluar rumah untuk beraktifitas serta para pekerja yang sebagian di rumahkan. Karena pembeli makanan banyak yang masih mahasiswa UIN Antasari

Banjarmasin dan para pekerja. Selain itu, adanya peraturan pembatasan jam buka dari pemerintah juga berdampak bagi usaha yang dijalankan oleh Informan V yang berada di Jl. A. Yani Komplek Polri Bina Brata Manunggal II Kecamatan Banjarmasin Timur. Pada awal-awal Covid-19 tidak ada yang diizinkan buka warung termasuk warung yang dimiliki oleh Informan V dan pasar malam belakang kampus juga tidak ada lagi. Hal ini tentu saja merugikan bagi para pelaku usaha termasuk Informan V dalam menjalankan usaha karena dibatasi dan pembeli yang sudah banyak pulang kampung atau dirumahkan oleh perusahaan.

Informan V membuka usaha Warung Makan dari jam 08.00-16.00 malam di Jl. A. Yani Komplek Polri Bina Brata Manunggal II Kota Banjarmasin Kecamatan Banjarmasin Timur. Dengan adanya pembatasan dari pemerintah selama pandemi Covid-19 melalui kebijakan PSBB di kota Banjarmasin berdampak bagi pelaku bisnis termasuk usaha yang dijalankan oleh Informan V yang merasakan dampak tersebut. Penjual Makanan selama pandemi berkurang dan mulai sepi, jauh berbeda sebelum adanya pandemi Covid-19. Penjualan Makanan sebelum pandemi Covid-19 oleh Informan V dapat menjual sebanyak 70-100 porsi/bungkus perhari dengan penjualan yang didapat sekitar Rp.700.000-Rp.1.000.000. Sedangkan penjualan Makanan pada masa pandemi menurun sebanyak 15-20 porsi/bungkus perhari dengan keuntungan yang didapat sekitar Rp.150.000-Rp.200.000. Penurunan pendapatan penjualan Makanan

selama pandemi sekitar Rp. 800.000, bahkan pernah penjualan sampai jam 19.000 malam hanya terjual 10 porsi/bungkus saja karena sepi dan mahasiswa atau pekerja tidak ada yang membeli pada masa pandemi Covid-19.

Informan V menjual Makanan seporsi/bungkus dengan harga Rp.10.000 (Sepuluh Ribu Rupiah) dan ditambah Teh Es Rp.1000. Harga tersebut menurut Informan V sudah sesuai dengan kualitas dan rasa yang diberikan serta mampu bersaing dengan pedagang lain. Bahan baku yang digunakan juga tidak teralalu mahal dan harganya tidak berubah selama pandemi Covid-19 di Kecamatan Banjarmasin. Hal tersebut juga tidak berpengaruh terhadap harga jual Makanan yang dimiliki oleh Informan V.

Strategi bisnis yang dilakukan oleh Informan V selama pandemi adalah dengan melakukan promosi untuk menarik minat konsumen melalui media sosial Instagarm dan WhatsApp agar orang-orang kenal dengan produk yang dijual dan menurunkan harga jual menjadi Rp.10.000 sudah termasuk Teh Es. Meskipun harga jual makanan berubah, akan tetapi rasa dan kualitas produk tetap sama dan porsi tetap tidak dikurangi. Hal ini dilakukan agar usaha warung makan tetap bertahan dan mampu bersaing selama pandemi Covid-19 di Kecamatan Banjarmasin Timur. Selain itu, Informan V juga memilih tempat yang tepat untuk menjalankan usaha warung makannya yaitu memilih tempat strategis di Jl. A. Yani Komplek Polri Bina Brata Manunggal II Kecamatan Banjarmasin Timur yang ramai, belakang

kampus dan tempat kerja. Dengan memilih tempat yang tepat dan promosi yang bagus, usaha warung makan Informan V mulai ramai dan mempunyai konsumen baru melalui media online serta penjualan mulai stabil hingga sekarang.

Etika yang dimiliki oleh Informan V dalam menjalankan usaha Warung Makan adalah dengan memberikan pelayanan yang sopan dan ramah kepada pelanggan atau pembeli. Usaha Makanan yang dijalankan oleh Informan V menggunakan produk yang berkualitas dan bahan baku yang halal demi kepuasan pelanggan dengan produk yang baik. Selain itu, Informan V juga jujur dan adil dalam melakukan transaksi jual beli seperti jujur dalam memberikan produk yang bagus dan menjelaskan apabila ada promosi serta adil dalam menakar nasi sesuai dengan harga. Informan V juga bertanggungjawab dalam menjaga dan membersihkan lingkungan sekitar tempat usaha yang dijalanannya meninggalkan bekas sampah plastik dan kertas pembungkus nasi. Dengan menjaga kebersihan dan memberikan pelayanan yang ramah akan membuat pembeli merasa puas dan nyaman termasuk Informan V juga menyediakan tempat duduk bersih dan rapi untuk konsumen yang menunggu pesanan. Tempat duduk juga mampu menjadi patokan antrian pesanan bagi Informan V untuk bersikap adil kepada pembeli. Buktik bahwa Informan V memiliki etika yang bagus adalah para pembeli tidak segan bercanda dan berkomunikasi baik serta sopan kepada Informan V.

Selama menjalankan Usaha Pentol Bakar di Jl. A. Yani Komplek Polri Bina Brata Manunggal II Kecamatan Banjarmasin Timur, Informan V tidak pernah melakukan kecurangan atau menggunakan bahan baku yang kurang bagus demi menekan biaya produksi. Karena menurutnya mempertahankan rasa dan kualitas juga akan mempertahankan usaha dan pembeli juga puas apabila produk yang dijual berkualitas dan segar. Informan V juga melakukan transaksi jual beli sesuai dengan syariat islam seperti melakukan akad dan tidak berani serta tidak pernah menggunakan bahan baku yang aneh-aneh untuk demi menekan biaya produksi dan memperbanyak keuntungan.

B. Analisis Data dan Hasil Penelitian

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian tentang Strategi UMKM Dalam Menghadapi Pandemi Covid- 19 Di Kecamatan Banjarmasin Timur (Menurut Etika Bisnis Islam). Penulis melakukan analisis hasil wawancara dari 5 (Lima) informan yang merupakan pelaku bisnis atau UMKM yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur dengan uraian sebagai berikut.

Tabel 4. 1 Uraian Analisis Persepsi Informan

No	Nama Informan	Pernyataan
1	Rizky Dani	<ul style="list-style-type: none"> • Strategi Bisnis yang digunakan adalah dengan mempertahankan harga, kualitas produk yang dijual dan memilih tempat yang strategis dekat dengan kampus, tempat kerja serta jalan raya yang ramai. • Etika bisnis yang miliki Rizky Dani selaku penjual Nasi Goreng adalah Jujur dalam melakukan transaksi dan menggunakan bahan

		<p>baku yang berkualitas dan halal. Adil dalam memberikan pelayanan terhadap semua pembeli dan bertanggungjawab terhadap kebersihan lingkungan sekitar akibat usaha yang dijalankan serta menyediakan tempat cuci tangan untuk kenyamanan pembeli.</p>
2	Ujang Ahmad	<ul style="list-style-type: none"> • Strategi bisnis yang digunakan adalah mempertahankan harga, kualitas produk yang dijual dan memilih tempat yang strategis dekat dengan kampus dan tempat kerja. • Etika bisnis yang dimiliki Ujang Ahmad selaku penjual Pentol Kuah adalah Jujur dalam melakukan transaksi dan menggunakan bahan baku yang berkualitas dan halal. Adil dalam memberikan pelayanan terhadap semua pembeli dan bertanggungjawab terhadap kebersihan lingkungan sekitar akibat usaha yang dijalankan.
3	Dina	<ul style="list-style-type: none"> • Strategi Bisnis yang digunakan adalah dengan mempertahankan harga, kualitas produk yang dijual dan memilih tempat yang strategis dekat dengan kampus, tempat kerja serta jalan raya yang ramai. Selain itu, promosi juga digunakan untuk menarik minat beli konsumen melalui media sosial Instagram dan WhatsApp dengan memberikan minuman gratis pada pembelian tertentu. • Etika bisnis yang dimiliki Dina selaku penjual Minuman Dingin adalah Jujur dalam melakukan transaksi dan menggunakan bahan baku yang berkualitas dan halal. Adil dalam memberikan pelayanan terhadap semua pembeli maupun yang promo dan bertanggungjawab terhadap kebersihan lingkungan sekitar akibat usaha yang dijalankan.
4	M. Muhlansyah	<ul style="list-style-type: none"> • Strategi Bisnis yang digunakan adalah dengan mempertahankan harga, kualitas produk yang dijual dan memilih tempat yang strategis dekat dengan kampus, tempat kerja serta jalan raya yang ramai. • Etika bisnis yang dimiliki M. Muhlansyah selaku penjual Pentol Bakar adalah Jujur dalam melakukan transaksi sesuai syariat islam dengan akad dan menggunakan bahan baku yang berkualitas lagi halal. Adil dalam memberikan pelayanan terhadap semua pembeli dengan menyediakan tempat duduk bersih serta bertanggungjawab terhadap kebersihan lingkungan sekitar akibat usaha yang dijalankan.

5	Rosi Dahayati	<ul style="list-style-type: none"> • Strategi Bisnis yang digunakan adalah dengan mempertahankan harga dan menurunkan harga bagi yang makan ditempat, kualitas produk yang dijual dan memilih tempat yang strategis dekat dengan kampus, tempat kerja serta jalan raya yang ramai. • Etika bisnis yang dimiliki M. Muhlansyah selaku penjual Pentol Bakar adalah Jujur dalam melakukan transaksi dan menggunakan bahan baku yang berkualitas lagi halal. Adil dalam memberikan pelayanan terhadap semua pembeli dengan menyediakan tempat duduk bersih serta bertanggungjawab terhadap kebersihan tempat usaha dan lingkungan sekitar dengan menyediakan tempat cuci tangan dan tisu.
---	---------------	---

Hasil yang didapat pada tabel di atas menunjukkan bahwa semua informan adalah pelaku bisnis atau UMKM yang berada di Kecamatan Banjarmasin Timur. Semua informan mengetahui Covid-19 masuk di Kota Banjarmasin dan akan berdampak bagi ekonomi termasuk bisnis mereka. Salah satu dampak pandemi Covid-19 bagi bisnis adalah menurunnya tingkat penjualan dan pendapatan serta adanya pembatasan pemerintah terhadap kegiatan sosial masyarakat seperti tempat ibadah, sekolah, kampus dan tempat kerja sebagian besar dilakukan secara *Online*. Hal ini tentu saja mengganggu kehidupan masyarakat termasuk kegiatan bisnis yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur dimana para pelaku bisnis dituntut harus siap menghadapi pandemi Covid-19 dengan berbagai macam strategi agar bisa menjalankan dan mempertahankan usahanya. Selain itu, para pelaku bisnis juga harus mempunyai etika yang ramah lagi baik agar konsumen merasa nyaman dan akan kembali lagi membeli produk yang dijual.

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa jawaban semua informan hampir sama, yaitu menggunakan strategi bisnis dalam menghadapi pandemi Covid-19 agar usaha tetap berjalan dan bertahan. Strategi yang digunakan oleh pelaku usaha atau UMKM yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur adalah

dengan mempertahankan harga jual, menjaga kualitas produk, memilih tempat yang strategis dan melakukan promosi. Dengan adanya strategi bisnis, diharapkan usaha yang dijalankan bisa berjalan, bertahan, berkembang dan mampu bersaing pada masa yang akan datang.

Strategi yang digunakan oleh UMKM yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur dalam menghadapi pandemi Covid-19, yaitu :

- a) Produk, yaitu para pelaku usaha atau UMKM yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur mempertahankan kualitas produk yang mereka jual dengan menggunakan bahan baku yang bagus dan berkualitas. Hal ini dilakukan agar konsumen tetap setia membeli produk yang dijual dan merasa puas terhadap kualitas yang diberikan. Sebagaimana dalam ajaran Islam juga menganjurkan untuk mengkonsumsi barang atau jasa yang halal. Firman Allah SWT :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا كُلُوْا مِنْ طَيِّبٰتِ مَا رَزَقْنٰكُمْ وَاَشْكُرُوْا لِلّٰهِ اِنْ كُنْتُمْ اِيَّاهُ تَعْبُدُوْنَ

“Hai orang-orang yang beriman, makanlah di antara rezki yang baik-baik yang Kami berikan kepadamu dan bersyukurlah kepada Allah, jika benar-benar kepada-Nya kamu menyembah.” QS. Al-Baqarah /2:172

Hal ini yang membuat pelaku bisnis atau UMKM yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur tetap menjaga kualitas produk demi kepuasan konsumen meskipun harga bahan baku selama pandemi Covid-19 mengalami kenaikan. Dengan memberikan produk yang bagus dan berkualitas merupakan tanggungjawab pelaku bisnis untuk menciptakan citra yang baik kepada mereka dan tetap berada pada ajaran islam.

- b) Harga, yaitu para pelaku bisnis atau UMKM yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur tidak merubah harga jual produk yang di pasarkan agar konsumen tetap membeli meskipun keuntungan tidak terlalu banyak. Hal ini dilakukan agar konsumen tidak lari kepedagang lain atau jera karena harga jual yang naik atau mahal akibat pandemi Covid-19. Dengan tidak merubah harga jual terhadap produk, diharapkan konsumen tetap setia melakukan pembelian produk. Meskipun harga bahan pokok naik selama pandemi Covid-19, harga jual produk tidak di ubah dan tetap menjaga kualitas. Firman Allah SWT :

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢١﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” QS. An-Nisaa’ /4:29

Ayat diatas menjelaskan bahwa sesungguhnya dalam penentuan harga tidaklah ditetapkan berdasarkan syariah Islam, tetapi dalam perniagaan antara penjual dan pembeli harus didasarkan kerelaan atau suka sama suka yang tidak merugikan antara penjual dan pembeli serta tidak ada unsur keterpaksaan. Meskipun kesempatan untuk menaikkan harga jual dengan alasan bahan pokok naik pada masa pandemi Covid-19, akan tetapi para pelaku bisnis atau UMKM yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur tidak melakukan hal tersebut demi kepuasan pelanggan meskipun keuntungan tidak terlalu besar.

- c) Tempat, yaitu para pelaku bisnis atau UMKM yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur memilih tempat usaha yang strategis seperti dekat jalan luas atau jalan raya, dekat dengan sekolah atau kampus dan tempat kerja. Pemilihan tempat harus tepat agar usaha bisa berjalan dengan lancar, akan tetapi kesadaran dan kepedulian terhadap tempat usaha juga harus dimiliki oleh para pelaku bisnis dengan membersihkan lingkungan sekitar. Sebagian besar pelaku bisnis memilih tempat dekat dengan Kampus atau tempat kerja seperti Dekat Kampus UIN Antasari atau sekitaran Jl. Gatot Subroto. Selain itu, dari hasil penelitian bahwa sebagian pelaku bisnis juga menyediakan tempat cuci tangan dan tisu agar konsumen tetap bersih. Para pelaku bisnis atau UMKM juga rajin membersihkan sampah tempat usaha mereka agar tidak merusak lingkungan. Firman Allah SWT sebagai berikut;

وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا وَادْعُوهُ خَوْفًا وَطَمَعًا إِنَّ رَحْمَتَ

اللَّهِ قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ ﴿٥٦﴾

“Dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi, sesudah (Allah) memperbaikinya dan Berdoalah kepada-Nya dengan rasa takut (tidak akan diterima) dan harapan (akan dikabulkan). Sesungguhnya rahmat Allah Amat dekat kepada orang-orang yang berbuat baik.” QS. Al-A’raaf /7:56

- d) Promosi, yaitu para pelaku bisnis atau UMKM yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur melakukan promosi melalui media sosial Instagram atau WhatsApp agar produk mereka dikenal oleh banyak orang dan menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian. Hal ini dilakukan karena tidak terlalu mengeluarkan biaya yang mahal, hanya perlu Kamera *Smartphone* dan paket data internet. Akan tetapi, para pelaku bisnis harus jujur dan bertanggungjawab terhadap promo yang diberikan jangan sampai

penipu konsumen dan membuat citra usaha menjadi buruk. Firman Allah SWT :

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِيْنَةٌ ﴿٢٨﴾

“tiap-tiap diri bertanggung jawab atas apa yang telah diperbuatnya.”.

QS. Al-Muddatstsir /74: 38

Strategi bisnis digunakan agar usaha tetap berjalan dan mampu bertahan. Selain itu, para pelaku bisnis atau UMKM juga harus memberikan pelayanan yang baik dan ramah kepada konsumen agar merasa nyaman dengan etika yang baik. Adapun Prinsip Etika Bisnis Islam yang dimiliki oleh para pelaku bisnis atau UMKM yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur, yaitu :

- 1) Prinsip Kesatuan/Tauhid, yaitu para pelaku bisnis atau UMKM yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur tidak melakukan kecurangan yang bisa merugikan orang lain. Karena bekerja atau berniaga merupakan ibadah dan segala sesuatu yang mereka perbuat akan dipertanggungjawabkan nanti. Hal ini yang membuat mereka tidak berani berbuat curang demi tercapainya keridhoan Allah SWT.
- 2) Prinsip Keadilan, yaitu para pelaku bisnis atau UMKM yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur tidak pernah membedakan konsumen dan tidak pernah curang dalam menimbang atau mengukur barang atau jasa yang akan dijual. Selain itu, para pelaku bisnis atau UMKM juga memberikan pelayanan yang adil kepada konsumen seperti menyediakan tempat duduk bersih yang berguna sebagai acuan urutan pesanan.
- 3) Prinsip Kebebasan, yaitu para pelaku bisnis atau UMKM yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur bebas menggunakan strategi apa saja agar

usaha mereka berjalan dan bertahan dengan cara tidak merugikan orang lain atau konsumen. Salah satunya adalah kebebasan dalam mempromosikan produk melalui media sosial dengan tujuan menarik minat beli konsumen dan memperkenalkan produk. Akan tetapi, kecenderungan manusia untuk terus menerus memenuhi kebutuhan pribadinya yang tak terbatas dikendalikan dengan adanya kewajiban setiap individu terhadap masyarakatnya melalui zakat, infak dan sedekah. Salah satu sedekah yang dilakukan adalah dengan memberikan minuman gratis terhadap pembelian tertentu dan mengurangi harga makanan apabila makan ditempat dan lain sebagainya.

- 4) Prinsip Tanggungjawab, yaitu para pelaku bisnis atau UMKM yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur bertanggungjawab terhadap produk yang mereka jual dengan memperhatikan bahan baku yang bagus lagi halal. Buka hanya itu, para pelaku bisnis atau UMKM juga bertanggungjawab terhadap lingkungan sekitar dengan membersihkan sampah tempat usaha dan menyediakan tempat cuci tangan serta tisu untuk konsumen. Para pelaku bisnis atau UMKM juga bertanggungjawab terhadap promo yang diberlakukan kepada konsumen dengan memberikan pelayanan yang baik dan tidak melakukan penipuan serta bertanggungjawab segala sesuatu yang mereka perbuat.
- 5) Prinsip Kebenaran, yaitu para pelaku bisnis atau UMKM yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur tidak pernah melakukan penipuan atau curang kepada konsumen dengan menggunakan bahan baku yang kurang baik demi keuntungan yang banyak. Para pelaku bisnis atau UMKM yang

ada di Kecamatan Banjarmasin Timur jujur dalam menggunakan bahan baku yang berkualitas bagus dan halal serta jujur dalam kegiatan transaksi.

Dengan adanya strategi bisnis yang digunakan seperti mempertahankan harga jual, menjaga kualitas, memilih tempat yang tepat dan melakukan promosi. Para pelaku bisnis atau UMKM yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur mampu bertahan pada masa pandemi Covid-19 dan usahanya tetap berjalan meskipun ada berbagai macam kendala seperti pembatasan pemerintah (PSBB) dan Banjir di awal tahun 2021. Hal ini tidak mempengaruhi semangat para pelaku bisnis atau UMKM yang ada di Kecamatan Banjarmasin Timur untuk melanjutkan usaha mereka meskipun mengalami kerugian akibat kendala tersebut. Selain itu, para pelaku bisnis juga harus memiliki etika yang baik agar konsumen merasa nyaman dan yakin untuk membeli produk yang dijual.