

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Desa Ujung mempunyai luas wilayah 3.204,5 ha. Letak Desa Ujung merupakan dataran rendah (rawa) sebagian kecil dataran tinggi untuk pendidikan dan perumahan serta kuburan muslimin. Desa Ujung mempunyai batas-batas, yaitu: Sebelah Utara; Desa Ujung Baru, Nusa Indah dan Liang Anggang, Sebelah Selatan; Desa Padang dan Bati-Bati, Sebelah Timur; Desa Martadah dan Sebelah Barat; Desa Handil Birayang Bawah. Penetapan batas wilayah ini berdasarkan peraturan daerah Nomor 05 tahun 1965.¹

Desa Ujung adalah desa yang berdiri pada tahun 1946 pada waktu itu kepala desa pertama dijabat oleh Cikang sampai dengan tahun 1948. Kemudian pada tahun 1949 sampai dengan tahun 1952 dijabat oleh Anang Alus (Kai Pirang). Di awal tahun 1953 sampai dengan tahun 1955 dijabat oleh Amin. Di awal tahun 1956 sampai dengan tahun 1959 dijabat oleh Barham. Di awal tahun 1960 sampai dengan tahun 1966 dijabat oleh Aransyah. Di awal tahun 1967 sampai dengan tahun 1975 dijabat

¹Rusbianto, Kepala Desa Ujung Lama, Wawancara Pribadi, Ujung Lama, 30 April 2013.

oleh H. Tajuddin. Di awal tahun 1976 sampai dengan tahun 1979 dijabat oleh Koco Arif (dikenal dengan pembakal Koco).²

Di awal tahun 1980 terjadi pemekaran Desa Ujung dan Nusa Indah, pada saat itu kepala desa dijabat oleh Jamil Hasyim. Pada tahun 1982 terjadi pemekaran Desa Ujung, yaitu Desa Ujung atau yang lebih dikenal dengan nama Desa Ujung Lamadan Desa Ujung Baru, bertepatan itu pula Jamil Hasyim mengundurkan diri dari jabatan dan diganti oleh Faisal HS sampai tahun 1994. Mulai tahun 1995 sampai tahun 2004 kepala desa dijabat oleh Hamdani. Mulai tahun 2004 sampai tahun 2009 kepala desa dijabat oleh Akhmad Tarpuji dan pada pertengahan tahun 2009 sampai sekarang kepala desa dijabat oleh Rusbianto.³

Penduduk Desa Ujung Lama saat ini berjumlah 2.201 jiwa yang terdiri dari 1.079 orang laki-laki dan 1.122 orang perempuan. Jumlah kepala keluarga Desa Ujung Lama 637 dan jumlah rumah tangga miskin 231 sedangkan jumlah penduduk miskin 982 jiwa dan jumlah pengangguran saat ini 253 orang. Agama yang dianut oleh masyarakat Desa Ujung Lama adalah Islam. Jumlah tempat ibadah yang ada di Desa Ujung Lama adalah 6 buah yang terdiri dari 2 Mesjid dan 4 Langgar atau Mushalla sedangkan jumlah sekolah ada 4 yang terdiri dari sekolah Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD), Taman Kanak-Kanak (TK) dan 2 sekolah Dasar (SD).⁴

²*Ibid.*

³*Ibid.*

⁴*Ibid.*

2. Gambaran Etika Pedagang Buah terhadap Konsumen

Responden I

Nama : JM

Umur : 50 tahun

Pendidikan terakhir : SD

Alamat : Ds. Ujung Lama

JM adalah pedagang buah di Desa Ujung Lama, dan berdagang buah merupakan mata pencaharian utama dan sudah menggeluti usaha ini sudah hampir 20 tahun. Ia berdagang buah 24 jam non stop. Pada saat berdagang buah apabila ada konsumen yang ingin membeli ia tidak pernah menjelaskan kualitas buah kecuali konsumen tersebut bertanya dan itu hanya sebagian saja dijelaskan.

JM tidak menjelaskan karena beranggapan bahwa konsumen sudah mengetahui kualitas buah yang akan dibeli. Apabila ada kualitas buah yang kurang bagus maka dibiarkan saja dan harga jualnya lebih murah. Buah yang hampir busuk disedekahkan kepada orang atau kerabatnya dengan alasan sudah memperoleh keuntungan dari buah yang kualitasnya bagus. Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan buah karena alasan kualitas buahnya tidak bagus, JM mau mengganti tetapi dengan kualitas yang kurang bagus (lebih murah) juga supaya konsumen tidak kecewa dan kalau seandainya mengganti dengan yang lebih baik pedagang akan rugi jadi kalau diganti dengan yang kurang bagus (lebih murah) sehingga pedagang dan

konsumen sama-sama rugi, karena pada saat membeli dari kebunpedagang juga tidak mengetahui kualitas buah tersebut.

JM bersikap ramah kepada konsumen dan tetap melayani pembeli meskipun pembeli tersebut sangat cerewet tujuannya agar konsumen selalu membeli kepadanya. Jika pada saat proses tawar menawar tiba-tiba ada konsumen lagi yang datang, kemudian menawar dengan harga lebih mahal, maka pedagang menjual langsung kepada konsumen yang menawar lebih mahal, pedagang beranggapan bahwa konsumen pertama belum pasti membeli, jadi lebih baik menjual kepada yang memang sudah pasti ingin membeli.

JM membedakan harga buah antara konsumen dalam daerah dan luar daerah. Harga buah yang ditawarkan untuk konsumen dalam daerah sesuai harga di pasaran sedangkan konsumen luar daerah harga yang ditawarkan lebih mahal. Pedagang beranggapan bahwa konsumen luar sudah mengetahui harga buah dipertanian. Keuntungan yang diperoleh dari berdagang buah tidak menentu terkadang di atas 50% dan bisa juga kurang dari hasil penjualan.

Responden II

Nama : MK

Umur : 40 tahun

Pendidikan terakhir : SD

Alamat : Ds. Bati-Bati

MK adalah pedagang buah di Desa Ujung Lama dan ia berdagang hanya pada musim buah saja. MK menggeluti usaha ini sudah hampir 22 tahun. Ia berdagang buah 24 jam non stop. Pada saat berdagang buah apabila ada konsumen yang ingin membeli ia selalu menjelaskan kualitas buah dan selalu mengatakan bahwa kualitas buahnya selalu bagus, padahal tidak semua penjelasannya benar.

Apabila ada kualitas buah yang kurang bagus dan hampir busuk dikelompokkan (diikat) dengan buah yang kualitasnya lebih baik agar tidak terlihat jelas buah yang hampir busuk. Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan buah karena alasan kualitas buahnya tidak bagus, ia tidak mau menggantikarena pada saat membeli dari kebun pedagang juga tidak mengetahui kualitas buah tersebut

MK bersikap ramah kepada konsumen bahkan konsumen disambut ke mobil, dan buah langsung diserahkan ke mobil (kalau pakai mobil), tetapi kalau konsumennya ada yang cerewet pedagang tidak akan melayani. Jika pada saat proses tawar menawar tiba-tiba ada konsumen lagi yang datang, kemudian menawar dengan harga lebih mahal, maka pedagang menjual langsung kepada konsumen yang menawar lebih mahal, pedagang beranggapan bahwa konsumen pertama belum pasti membeli, jadi lebih baik menjual kepada yang memang sudah pasti ingin membeli

MK membedakan harga buah antara konsumen dalam daerah dan luar daerah. Harga buah yang ditawarkan untuk konsumen dalam daerah sesuai harga di pasaran sedangkan konsumen luar daerah harga yang ditawarkan lebih mahal karena kebiasaan konsumen luar daerah adalah orang kaya. Semakin terlihat kaya konsumen semakin mahal pula harga buah yang ditawarkan. Keuntungan yang diperoleh dari berdagang buah kurang lebih 70% dari hasil penjualan.

Responden III

Nama : MN

Umur : 60 tahun

Pendidikan terakhir : SD

Alamat : Ds. Ujung Lama

MN adalah pedagang buah di Desa Ujung Lama dan ia berdagang hanya pada musim buah saja dan sudah menggeluti usaha ini kurang lebih 3 tahun. Pedagang memulai berdagang buah dari jam 7 pagi sampai jam 9 malam. Pada saat berdagang buah apabila ada konsumen yang ingin membeli MN selalu menjelaskan kualitas buah upaya konsumen tidak kecewa membeli buah kepadanya. Apabila ada kualitas buah yang kurang bagus dan hampir busuk harga buah yang ditawarkan lebih murah dengan alasan dari pada tidak laku lebih baik dijual dengan harga lebih murah meskipun tidak banyak memperoleh keuntungan.

MN bersikap ramah kepada konsumen, kalau ada konsumen yang cerewet ia tetap melayani, meskipun ada perasaan marah kepada konsumen. Jika pada saat proses tawar menawar tiba-tiba ada konsumen lagi yang datang, kemudian menawar dengan harga lebih mahal, maka pedagang tidak menjual langsung ke pembeli kedua, tetapi menyelesaikan terlebih dahulu proses tawar menawar kepada konsumen yang pertama, alasannya karena pembeli pertama terlebih dahulu menawar meskipun tawarannya lebih murah.

Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan buah karena alasan kualitas buahnya tidak bagus pedagang mau menggantinya sudah ada perjanjian terlebih dahulu. MN tidak membedakan harga buah antara konsumen dalam daerah dan luar daerah karena merasa kasihan dengan konsumen luar daerah dan konsumen juga sudah memerlukan biaya yang banyak untuk mendatangi pedagang buah. Keuntungan yang diperoleh dari berdagang buah kurang lebih 50% dari hasil penjualan.

Responden IV

Nama : SB

Umur : 35 tahun

Pendidikan terakhir : SD

Alamat : Ds. Ujung Lama

SB adalah pedagang buah di Desa Ujung Lama, dan berdagang buah merupakan mata pencaharian utama dan menggeluti usaha ini sudah hampir 15 tahun. I berdagang buah 24 jam non stop. Pada saat berdagang buah apabila ada konsumen ingin membeli pedagang tidak pernah menjelaskan kualitas buah kecuali konsumen tersebut bertanya, bahkan selalu berusaha menutupi kekurangan buahnya agar seluruh buah habis terjual dengan alasan supaya tidak rugi dan ingin memperoleh keuntungan lebih banyak, tetapi jika kualitas buah yang dijual sudah tidak mungkin lagi untuk ditutupi, maka harga buah yang ditawarkan lebih murah dengan alasan dari pada tidak laku lebih baik dijual dengan harga lebih murah meskipun tidak banyak memperoleh keuntungan.

SB bersikap ramah kepada konsumen, tetapi kalau ada konsumen yang cerewet tidak mau melayani. Jika pada saat proses tawar menawar tiba-tiba ada konsumen lagi yang datang, kemudian menawar dengan harga lebih mahal, maka langsung menjual ke pembeli kedua, alasannya ingin memperoleh keuntungan yang lebih.

Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan buah karena alasan kualitas buahnya tidak bagus pedagang tidak mau menerima karena pada saat membeli dari kebun pedagang juga tidak mengetahui kualitas buah tersebut.

SB tidak membedakan harga buah antara konsumen dalam daerah dan luar daerah. Keuntungan yang diperoleh dari berdagang buah kurang lebih 25% dari hasil penjualan.

Responden V

Nama : JA

Umur : 55 tahun

Pendidikan terakhir : SLTP

Alamat : Ds. Ujung Lama

JA adalah pedagang buah di Desa Ujung Lama, dan berdagang buah merupakan mata pencaharian utama dan menggeluti usaha ini sudah hampir 25 tahun. Ia berdagang buah 24 jam non stop. Pada saat berdagang buah apabila ada konsumen yang ingin membeli pedagang selalu menjelaskan kualitas buah agar konsumen selalu membeli kepadanya.

Kualitas buah yang kurang bagus dan hampir busuk harganya lebih murah dibandingkan dengan harga buah yang kualitasnya bagus, alasannya dari pada tidak laku lebih baik dijual dengan harga lebih murah meskipun tidak banyak memperoleh

keuntungan. JA selalu bersikap ramah kepada konsumen dan terkadang memberi bonus kepada konsumen meskipun ada sebagian konsumen yang cerewet ia tetap mau melayani. Jika pada saat proses tawar menawar tiba-tiba ada konsumen lagi yang datang, kemudian menawar dengan harga lebih mahal, maka tidak menjual langsung kepada konsumen tetapi menyelesaikan terlebih dahulu proses tawar menawar kepada konsumen yang pertama, alasannya karena konsumen pertama terlebih dahulu menawar.

Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan buah karena alasan kualitas buahnya tidak bagus JA mau mengganti kalau konsumen banyak membeli buah tersebut, minimal 10 biji kalau buah durian dan tidak semuanya diganti, tetapi hanya 25% dari pembelian karena pada saat membeli dari kebun pedagang juga tidak mengetahui kualitas buah tersebut.

JA membedakan harga buah antara konsumen dalam daerah dan luar daerah. Harga buah yang ditawarkan untuk konsumen dalam daerah sesuai harga di pasaran sedangkan konsumen luar daerah harga yang ditawarkan lebih mahal dan apabila banyak konsumen yang berminat terhadap buah tersebut, maka harga buah yang ditawarkan semakin mahal. Keuntungan yang ia peroleh dari berdagang buah kurang lebih 70% dari hasil penjualan bahkan mencapai tiga kali lipat keuntungan yang diperoleh apabila buah tersebut masih jarang ditemukan dipasaran .

Responden VI

Nama : TT

Umur : 35 tahun

Pendidikan terakhir : SLTP

Alamat : Ds. Ujung Lama

TT adalah pedagang buah di Desa Ujung Lama, dan berdagang buah merupakan mata pencaharian utama dan menggeluti usaha ini sudah hampir 7 tahun. Ia memulai berdagang dari jam 7 pagi sampai jam 10 malam. Pada saat berdagang buah apabila ada konsumen yang ingin membeli ia tidak menjelaskan kualitas buah kecuali konsumen tersebut bertanya.

Buah yang kualitasnya kurang bagus dan buah yang hampir busuk, harga buah yang ditawarkan lebih murah dengan alasan dari pada tidak laku lebih baik dijual dengan harga murah meskipun tidak banyak memperoleh keuntungan. Ia bersikap ramah kepada konsumendan apabila ada konsumen yang cerewet pedagang tetap mau melayani. Jika pada saat proses tawar menawar tiba-tiba ada konsumen lagi yang datang, kemudian menawar dengan harga mahal, pedagang tidak menjual langsung ke pembeli kedua, tetapi ia menyelesaikan terlebih dahulu proses tawar menawar kepada konsumen yang pertama, karena pembeli pertama

terlebih dahulu menawar tetapi konsumen kedua tetap dilayani juga. Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan buah karena alasan kualitas buahnya tidak bagus pedagang tidak mau mengganti karena pada saat membeli dari kebun pedagang juga tidak mengetahui kualitas buah tersebut

TT tidak membedakan harga buah antara konsumen dalam daerah dan luar daerahnya beranggapan kalau semua konsumen itu sama, jadi tidak ada perbedaan harga. Keuntungan yang diperoleh dari berdagang buah kurang lebih 50% dari hasil penjualan.

Responden VII

Nama : MW

Umur : 45 tahun

Pendidikan terakhir : SD

Alamat : Ds. Ujung Lama

MW adalah pedagang buah di Desa Ujung Lama dan ia berdagang hanya pada musim buah saja dan menggeluti usaha ini kurang lebih 2 tahun. Ia memulai berdagang buah dari jam 7 pagi sampai jam 9 malam. Pada saat berdagang buah apabila ada konsumen yang ingin membeli terkadang pedagang menjelaskan kualitas buah dan kecuali konsumen bertanya. Karena konsumen sudah melihat langsung buah yang akan dibeli jadi tidak perlu dijelaskan. Buah yang kualitasnya kurang

bagus dan buah yang hampir busuk, harga buah yang ditawarkan lebih murah, dengan alasan supaya buah tersebut semuanya terjual.

MW selalu bersikap ramah kepada konsumen dan terkadang ada konsumen yang cerewet ia tetap mau melayani meskipun ada perasaan marah tetapi tidak ditampilkan. Jika pada saat proses tawar menawar tiba-tiba ada konsumen lagi yang datang, kemudian menawar dengan harga mahal, maka menjual langsung ke pembeli kedua, alasannya ingin memperoleh keuntungan yang lebih, tetapi konsumen pertama tetap dilayani dan dicariakan buah yang sama. Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan buah karena alasan kualitas buahnya tidak bagus MW mau mengganti kalau sudah ada perjanjian terlebih dahulu karena pada saat membeli dari kebun pedagang juga tidak mengetahui kualitas buah tersebut.

MW tidak membedakan harga antara pembeli dalam daerah dan luar daerah, karena merasa kalau konsumen itu sama saja, dan pedagang merasa takut kalau konsumen luar daerah merasa buah yang dijualnya terlalu mahal malah tidak mau membeli buah kepadanya. Keuntungan yang diperoleh dari berdagang buah kurang lebih 50% dari hasil penjualan.

Responden VIII

Nama : HN

Umur : 35 tahun

Pendidikan terakhir : SD

Alamat : Ds. Bati-Bati

HN adalah pedagang buah di Desa Ujung Lama dan ia berdagang hanya pada musim buah saja dan menggeluti usaha ini kurang lebih 9 tahun. Ia mulai berdagang buah dari jam 9 sampai jam 10 malam. Pada saat berdagang buah apabila ada konsumen yang ingin membeli pedagang tidak menjelaskan kualitas buah kecuali konsumen bertanya. Ia beranggapan kalau konsumen sudah mengetahui kualitas buah yang akan dibeli. Buah yang hampir busuk harga buah yang ditawarkan lebih murah dengan alasan supaya buah tersebut semuanya terjual meskipun tidak memperoleh keuntungan lagi pula sudah memperoleh keuntungan dari buah yang bagus jadi tidak mengapa dijual murah. Apabila kualitasnya kurang bagus ia sulap buah tersebut menjadi bagus seperti seperti buah jeruk, apabila rasanya kurang manis atau asam maka diberi pemanis buatan supaya buah tersebut menjadi manis.

HN bersikap ramah kepada konsumen, dan bahkan ia terkadang memberi bonus kepada konsumen tetapi kalau ada konsumen yang cerewet, ia tidak melayani. Jika pada saat proses tawar menawar tiba-tiba ada konsumen lagi yang datang, kemudian menawar dengan harga mahal, maka ia langsung menjual ke pembeli kedua, alasannya ingin memperoleh keuntungan yang lebih, terserah konsumen mau membeli buah seperti itu juga, biasanya pedagang banyak menjual buah yang sejenis tetapi harganya disamakan dengan harga konsumen yang kedua. Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan buah karena alasan kualitas buahnya tidak

bagusiatidak mau mengganti karena pada saat membeli dari kebun pedagang juga tidak mengetahui kualitas buah tersebut

HN membedakan harga antara pembeli dalam daerah dan luar daerah, alasannya ia merasa kalau konsumen luar daerah itu lebih kaya jadi kebanyakannya konsumen sudah tentu membeli meskipun harganya lebih mahal. Keuntungan yang diperoleh dari berdagang buah kurang lebih 70% dari hasil penjualan.

Responden IX

Nama : RL

Umur : 53 tahun

Pendidikan terakhir : SD

Alamat : Ds. Ujung Baru

RL adalah pedagang buah di Desa Ujung Lama, dan berdagang buah merupakan mata pencaharian utama dan menggeluti usaha ini sudah hampir 24 tahun. Ia berdagang buah 24 jam non stop. Pada saat berdagang buah apabila ada konsumen yang ingin membeli ia selalu menjelaskan kualitas buah. Buah yang hampir busuk dan yang bagus kualitasnya harga buah yang ditawarkan lebih murah dengan alasan dari pada tidak laku lebih baik dijual dengan harga murah

RL bersikap ramah kepada konsumen bahkan terkadang memberi bonus kepada konsumen tetapi kalau ada konsumen yang cerewet, ia kurang melayani dan

ada perasaan marah tapi tidak ditampakan. Jika pada saat proses tawar menawar tiba-tiba ada konsumen lagi yang datang, kemudian menawar dengan harga mahal, ia lebih memilih melayani konsumen yang pertama, karena konsumen pertama yang terlebih dahulu datang.

Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan buah karena alasan kualitas buahnya tidak bagus ia mau mengganti asalkan ada perjanjian terlebih dahulu. RL tidak membedakan harga antara pembeli dalam daerah dan luar daerah, karena merasa kalau konsumen itu sama saja dan beranggapan meskipun konsumen luar daerah belum tentu konsumen mau membeli dengan harga yang mahal. Keuntungan yang diperoleh dari berdagang buah kurang lebih 40% dari hasil penjualan.

Responden X

Nama : TM

Umur : 27 tahun

Pendidikan terakhir : SD

Alamat : Ds. Ujung Lama

TM adalah pedagang buah di Desa Ujung Lama dan berdagang hanya pada musim buah saja dan menggeluti usaha ini kurang lebih 6 tahun. Ia mulai berdagang buah dari jam 7 pagi sampai jam 5 sore. Pada saat berdagang buah apabila

ada konsumen yang ingin membeli ia terkadang menjelaskan kualitas buah apabila konsumen bertanya. Buah yang hampir busuk tidak dijual lagi, tetapi diberikan kepada orang lain dengan cuma-cuma. Buah yang kualitasnya kurang bagus dirubahnya menjadi bagus seperti diberi pewarna (untuk buah semangka).

TM bersikap ramah kepada konsumen, tetapi kalau ada konsumen yang cerewet, ia tetap melayani tanpa ada perasaan marah. Jika pada saat proses tawar menawar tiba-tiba ada konsumen lagi yang datang, kemudian menawar dengan harga mahal, maka tidak langsung menjual kepada pembeli kedua, tetapi menyelesaikan dahulu proses tawar menawar dengan konsumen yang pertama, dengan alasan konsumen pertama yang terlebih dahulu menghampiri dagangan buahnya. Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan buah karena alasan kualitas buahnya tidak bagus pedagang tidak mau mengganti karena pada saat membeli dari kebun pedagang juga tidak mengetahui kualitas buah tersebut

TM tidak membedakan harga antara pembeli dalam daerah dan luar daerah, alasannya ia merasa kalau konsumen itu sama saja. Keuntungan yang diperoleh dari berdagang buah kurang lebih 40% dari hasil penjualan.

Responden XI

Nama : BT

Umur : 57 tahun

Pendidikan terakhir : SD

Alamat : Ds. Bati-Bati

BT adalah pedagang buah di Desa Ujung Lama dan berdagang hanya pada musim buah saja dan menggeluti usaha ini kurang lebih 27 tahun. Ia memulai berdagang buah dari jam 8 sampai jam 4 sore. Pada saat berdagang buah apabila ada konsumen yang ingin membeli ia tidak menjelaskan kualitas buah kepada konsumen kecuali konsumen itu bertanya. Buah yang hampir busuk tidak dijual lagi, tetapi diberikan kepada orang lain dengan cuma-cuma.

BT bersikap ramah kepada konsumen, tetapi kalau ada konsumen yang cerewet, tetap melayani tanpa ada perasaan marah. Jika pada saat proses tawar menawar tiba-tiba ada konsumen lagi yang datang, kemudian menawar dengan harga lebih mahal, ia tidak langsung menjual kepada pembeli kedua, tetapi menyelesaikan dahulu proses tawar menawar yang dengan konsumen yang pertama, dengan alasan konsumen pertama yang terlebih dahulu menghampiri dagangan buahnya.

Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan buah karena alasan kualitas buahnya tidak bagus ia tidak mau mengganti karena pada saat membeli dari kebun pedagang juga tidak mengetahui kualitas buah tersebut. BT tidak membedakan tidak membedakan harga antara pembeli dalam daerah dan luar daerah, alasannya ia merasa kalau konsumen itu sama saja. Keuntungan yang diperoleh dari berdagang buah kurang lebih 40% dari hasil penjualan.

RespondenXII

Nama : IS

Umur : 40 tahun

Pendidikan terakhir : SD

Alamat : Ds. Ujung Lama

IS adalah pedagang buah di Desa Ujung Lama dan berdagang buah merupakan mata pencaharian utama dan menggeluti usaha ini kurang lebih 10 tahun. Ia memulai berdagang buah dari jam 7 pagi sampai jam 10 malam. Pada saat berdagang buah apabila ada konsumen yang ingin membeli ia tidak menjelaskankualitas buah kepada konsumen kecuali konsumen itu bertanya. Buah yang hampir busuk tidak dijual lagi dan dibiarkan saja seadanya. Buah yang kualitasnya kurang bagus dibiarkan saja seadanya terserah konsumen mau membeli atau tidak.

IS bersikap ramah kepada konsumen, tetapi kalau ada konsumen yang cerewet, tetap melayani meskipun ada perasaan marah tetapi dipendam saja karena menurutnya pedagang itu harus ramah seperti apa pun karakter konsumen. Jika pada saat proses tawar menawar tiba-tiba ada konsumen lagi yang datang, kemudian menawar dengan harga mahal, ia tidak langsung menjual kepada pembeli kedua,

tetapi menyelesaikan dahulu proses tawar menawar yang dengan konsumen yang pertama, dengan alasan konsumen pertamalah yang terlebih dahulu menghampiri dagangannya tetapi konsumen yang kedua tetap dilayani.

Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan buah karena alasan kualitas buahnya tidak bagusia mau mengganti asalkan ada perjanjian terlebih dahulu. IS tidak membedakan harga antara pembeli dalam daerah dan luar daerah, alasannya ia merasa kalau konsumen itu sama saja. Keuntungan diperoleh dari berdagang buah kurang lebih 10% dari hasil penjualan.

B. Analisis Data

Dari penyajian data di atas kebanyakan para pedagang buah di Desa Ujung Lama tersebut memang sudah lama menggeluti usaha ini. Dari data yang telah diperoleh penulis dari hasil wawancara para responden, maka penulis akan menganalisis dari data-data yang telah diperoleh.

1. Etika Pedagang Buah terhadap Konsumen

a. Kejujuran

Kebanyakan pedagang tidak menjelaskan kualitas buah yang dijualnya kepada konsumen hal ini dibuktikan pada responden I, IV, VI, VIII, IX, X, XI, XII dan, XII. Pedagang melakukan hal tersebut karena berbagai macam alasan, salah satunya karena kebanyakan konsumen sudah mengetahui kualitas buah dan konsumen juga sudah melihat langsung buah yang akan dibeli jadi pedagang tidak perlu menjelaskan kembali. Dengan tidak memberi penjelasan kepada konsumen,

pedagang bisa menutupi buah yang kurang bagus kualitasnya. Selain itu ada juga beberapa pedagang yang ingin meningkatkan kualitas buahnya yaitu dengan cara memberi pemanis buatan, disuntik zat pewarna dan lain-lain. Tujuannya adalah supaya laku dan kualitasnya terlihat lebih bagus sehingga banyak konsumen yang membeli.

Ada juga pedagang yang menjelaskan kualitas buah, tetapi tidak semua penjelasannya benar, seperti pada responden II. Jadi pedagang tersebut tidak jujur dalam berdagang. Dengan cara yang tidak jujur pedagang dapat meningkatkan jumlah penjualannya. Menjual buah mempunyai resiko cukup tinggi sebab apabila buah tersebut tidak dijual dalam beberapa hari, maka buah tersebut semakin hari semakin membusuk sehingga tidak laku dijual, meskipun harganya lebih murah dibandingkan harga yang masih bagus kualitasnya. Dalam hal ini pedagang tidak jujur dalam memasarkan buah yang dijualnya.

Jujur adalah tidak berbohong, tidak menipu, tidak mengada-ada fakta, tidak berkhianat serta tidak pernah ingkar janji. Tindakan yang tidak jujur jelas-jelas berdosa, jika biasa dilakukan dalam bisnis, juga akan mewarnai dan berpengaruh negatif kepada kehidupan pribadi dan keluarga pembisnis itu sendiri.⁵

Pada responden III dan VI pedagang menjelaskan kualitas buahnya kepada konsumen dan penjelasannya itu selalu benar, alasannya supaya konsumen selalu

⁵Muhaimin, *Perbandingan Etika Bisnis Etnik Cina dan Pembisnis Lokal*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2011), h. 40.

membeli buah kepadanya. Pedagang tidak ingin membohongi konsumen, jadi pedagang tersebut jujur dalam berdagang.

b. Tanggung Jawab dan Toleransi

Responden I, dan V, mau bertanggung jawab dan toleransi apabila suatu saat ada konsumen datang untuk mengembalikan buah yang sudah dibeli, meskipun tidak diganti sepenuhnya dan jumlah buah yang diganti tidak sama dengan jumlah semula tetapi hanya sebagian saja. Jadi pedagang dan konsumen sama-sama merasa rugi.

Responden II, IV, VI, VIII, X, dan XI tidak bertanggung jawab karena pedagang pada saat membeli ke kebun juga tidak mengetahui kualitas buah jadi pedagang tidak mau mengganti sehingga tidak ada toleransi dari pedagang kepada konsumen terhadap kualitas buah yang dijual.

Salah satu makna toleransi adalah ketika seorang wirausaha muslim dalam posisi sebagai penjual mau menerima permintaan/memperbolehkan seorang pembeli yang ingin mengembalikan barang yang dibelinya. Ia bersikap demikian karena ia menyadari seorang pembeli tidak akan meminta yang demikian kecuali ia merasa kecewa dan merasa dirugikan.⁶

Responden III, VII, IX, dan XII mau bertanggung jawab tetapi dengan syarat ada perjanjian terlebih dahulu, jadi apabila terjadi pengembalian buah kepada

⁶M. Ma'ruf Abdullah, *Wirausaha Berbasis Syariah*. (Banjarmasin: Antasari Press, 2010), h. 22.

pedagang maka pedagang siap mengganti sepenuhnya, jadi responden ini termasuk orang yang bertanggung jawab.

c. Keadilan dalam Menetapkan Harga atau Toleransi Harga

Responden, I, II, V, dan VIII, mereka tidak adil dalam menetapkan harga, harga buah yang ditawarkan pedagang kepada konsumen bervariasi, apabila konsumennya dalam daerah saja harga buah yang ditawarkan sesuai harga di pasaran, sedangkan apabila konsumennya dari luar daerah atau penampilannya terlihat seperti orang kaya maka harga yang ditawarkan akan lebih mahal bahkan ada pedagang yang memperoleh keuntungan tiga kali lipat dari hasil penjualan kepada konsumen dari luar daerah. Alasannya dari kebiasaan pedagang apabila konsumen luar daerah berapa pun harga yang ditawarkan selalu membeli, jarang-jarang ada konsumen yang batal membeli, pedagang sebisa mungkin berusaha untuk memperoleh keuntungan sebanyak-banyaknya dan karena pada dasarnya berdagang itu untuk memperoleh keuntungan.

Jadi pedagang tersebut tidak konsisten dalam menetapkan harga tergantung dari jauh dekatnya seorang konsumen. Pedagang pun lebih banyak memperoleh keuntungan dari dari konsumen luar daerah dibandingkan dalam daerah karena harganya cenderung lebih mahal.

Di antara manfaat toleransi adalah mudah berinteraksi, mempermudah *muamalah*, dan mempercepat berputarnya modal. Di antara bentuk toleransi adalah

mempermudah dalam jual beli. Seorang pedagang tidak mempermahal harga barang dagangannya agar tidak menganiaya saudaranya yang seagamanya dan tidak mempersulit kehidupannya.⁷

Responden, III, IV, VI, VII, IX, X, XI, dan XII, mereka bersikap adil dalam menetapkan harga, dari manapun konsumen berasal harga buah yang ditawarkan sama, yaitu sesuai harga di pasaran saja tanpa ada perbedaan harga alasannya konsumen itu sama saja dan belum tentu konsumen luar daerah mau dan mampu membeli buah dengan harga yang mahal.

Dalam hal keadilan dalam melayani konsumen, pada responden I, II, IV, VII, VIII, dan XII pedagang tersebut lebih memilih untuk menjual buahnya dengan harga yang lebih mahal kepada konsumen yang menawar dengan harga yang tinggi meskipun konsumen tersebut datang terlambat karena ingin memperoleh keuntungan sebanyak-banyaknya. Selain itu kebanyakan dari pedagang beranggapan bahwa pembeli pertama belum pasti jadi membeli jadi lebih baik menjual kepada konsumen yang benar-benar pasti membeli. Jadi pedagang tersebut kurang adil dalam hal pelayanan konsumen.

Pada responden III, V, VI, IX, X, dan XI lebih memilih untuk menyelesaikan terlebih dahulu proses tawar menawar yang dengan konsumen yang pertama, dengan alasan konsumen pertama yang terlebih dahulu menghampiri

⁷Asyraf Muḥammad Dawwābah, *Nahwa Rajul A'māl Islāmi*, diterjemahkan oleh Imam GM (Kuwait) dengan judul, *Meneladani Keunggulan Bisnis Rasulullah*. Semarang, (Pustaka: Nuun, 2008), h. 72.

dagangan buahnya. Jadi pedagang tersebut adil dalam dalam hal pelayanan konsumen karena lebih mementingkan konsumen.

d. Sikap Ramah

Ramah adalah sikap yang baik dan toleran baik dalam menjual, membeli maupun menagih.⁸ Responden I, V, X dan XI selalu melayani konsumen dengan ramah meskipun ada konsumen yang cerewet tetap melayani dan memilih untuk bersabar dalam melayani konsumen demi memuaskan konsumen sehingga konsumen tidak jera membeli buahnya. Pedagang tersebut ramah dalam berdagang seperti apa pun karakter konsumen mereka tetap mau melayani.

Responden II selalu melayani konsumen dengan ramah, tetapi apabila ada konsumen yang cerewet ia tidak mau melayani. Responden IV, dan VIII, selalu melayani konsumen dengan ramah dan bahkan pedagang sering memberi bonus kepada konsumen yang membeli buah, tetapi apabila ada konsumen yang cerewet pedagang marah dan tidak mau melayani. Responden IX selalu melayani konsumen dengan ramah, tetapi apabila ada konsumen yang cerewet kurang mau melayani karena ada perasaan marah. Pada responden ini pedagang hanya bersikap ramah kepada konsumen yang juga bersikap ramah tamah kepadanya.

Responden III, VI, VII, dan XII selalu melayani konsumen dengan ramah tamah, tetapi apabila ada konsumen yang cerewet tetap mau melayani meskipun ada perasaan marah dan memilih untuk lebih bersabar dalam menghadapi konsumen.

⁸Lukman Fauoni, *Arah dan Strategi Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2006), h. 87.

2. Faktor yang Mempengaruhi Etika Pedagang Buah terhadap Konsumen

- a. Kurangnya pengetahuan agama tentang cara-cara bagaimana berdagang yang baik, hal ini terlihat dari lama tidaknya waktu yang digunakan untuk berdagang buah karena rata-rata waktu yang digunakan pedagang buah adalah 24 jam nonstop dan minimal waktu yang digunakan 18 jam, jadi tidak ada waktu untuk menuntut ilmu agama sebab waktu banyak habis digunakan untuk berdagang
- b. Keuntungan yang diperoleh, karena hal yang paling mendasar dalam berdagang ialah ingin memperoleh keuntungan sebanyak-banyaknya. Jumlah penjualan menentukan keuntungan yang diperoleh semakin banyak buah yang terjual, semakin banyak pula keuntungan yang diperoleh.
- c. Waktu ketahanan buah, pedagang buah mempunyai resiko yang cukup tinggi karena pada umumnya waktu ketahanan buah tidak lama sehingga kalau buah tidak dijual dalam beberapa hari kemudian buah akan membusuk sehingga tidak dapat dijual kembali dan pedagang akan mengalami kerugian. Dengan demikian, para pedagang berusaha menjual seluruh buah yang diperdagangkan supaya resiko dapat dihindari.
- d. Keinginan pedagang untuk memuaskan konsumen, karena memuaskan konsumen adalah salah satu cara pedagang untuk menarik konsumen supaya selalu membeli buah kepadanya.

Semakin berkualitas produk dan jasa yang diberikan, maka kepuasan yang dirasakan oleh konsumen semakin tinggi. Konsumen yang merasa puas akan

terus melakukan pembelian. Demikian pula sebaliknya jika tanpa ada kepuasan, dapat mengakibatkan konsumen pindah pada produk dan jasa lain.⁹

3. Kesesuaian Etika Pedagang Buah dengan Etika pedagang dalam Islam

Bisnis dalam pandangan Islam merupakan aspek kehidupan yang dikelompokkan ke dalam masalah muamalah, yakni masalah yang berkenaan dengan hubungan yang bersifat horizontal dalam kehidupan manusia. Sekalipun sifatnya adalah hubungan yang horizontal namun sesuai dengan ajaran Islam rambu-rambunya tetap mengacu pada Alquran dan hadis.¹⁰ Menjadi pebisnis syariah merupakan suatu profesi yang memerlukan etika secara khusus sebagai *way of life* yang selaras dengan keyakinan agama Islam.¹¹

Sukses adalah dambaan setiap manusia. Kesuksesan itu adalah sebuah proses dinilai bukan hanya dari materi yang didapat, melainkan juga bagaimana cara memperolehnya. Setiap manusia harus berusaha untuk menggapai sukses yang tidak hanya dunia saja, tetapi juga akhirat kekal. Manusia sukses dalam perspektif Islam adalah manusia yang taat kepada Allah dengan ketundukan melaksanakan perintah-perintah-Nya adalah manusia yang sukses sejati.

Seorang pembisnis/pedagang pasti menginginkan usahanya selalu berkembang dari waktu ke waktu dan hal itu tidak mudah untuk diwujudkan. Hal tersebut dapat

⁹Oci Yonita Marhari, *Manajemen Bisnis Modern Ala Nabi Muhammad*, (Jakarta:Al-Maghfirah, 2012), h. 103.

¹⁰*Ibid.*, h. 93.

¹¹M. Ma'ruf Abdullah, *Loc. Cit.*

terwujud dengan cara menerapkan aturan bisnis dalam Islam, seperti jujur, amanah (tanggung jawab), toleransi, adil, dan lain sebagainya.

Dari hasil wawancara responden, kebanyakan dari pedagang hanya sebagian saja yang menerapkan etika bisnis yang sesuai dengan etika bisnis dalam perspektif Islam. Pedagang banyak yang kurang jujur dalam memasarkan buah kepada konsumen padahal kejujuran merupakan hal utama dalam berdagang.

Hadis Nabi SAW.

حد ثنا ه راد : حد ثنا قبيصة حد ثنا عن سفيان عن ابي حمزة عن الحسن بن سعيد عن النبي صلى الله عليه وسلم قال : التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصدوقين والشهداء (رواه الترمذي)¹²

Artinya: *“Hadad menceritakan kepada kami, Qubaisah menceritakan kepada kami dari Sufyan dari Abu Hamzah dari Hamzah dari Al-Hasan dari Abu Said dari Nabi SAW bersabda: “Pedagang yang jujur dan dapat dipercaya ia beserta para nabi, orang-orang yang jujur dan orang yang mati syahid”.*¹³

Dari hadis di atas sudah jelas bahwa orang yang jujur dalam berdagang diberikan jaminan masuk dalam golongan para nabi. Selain itu, dengan menerapkan prinsip kejujuran jujur dalam berdagang menjadikan konsumen lebih percaya kepada

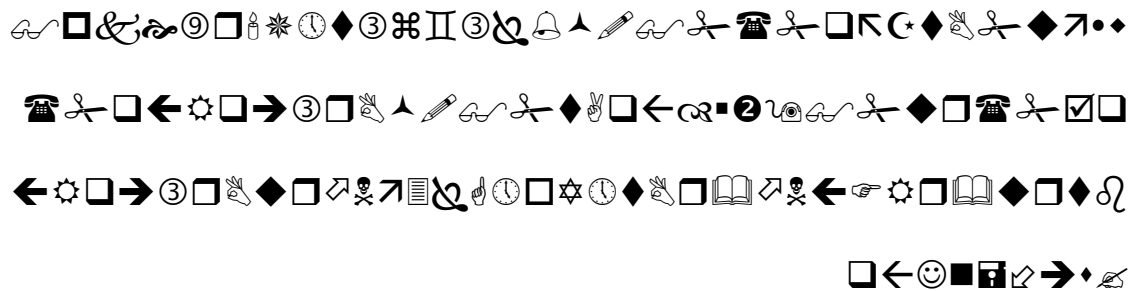
¹²Abiy ‘Īsā Muḥammad ibn ‘Īsā ibn Saurah, *Sunanat-Tirmiziy*, (Beirūt: Dārul Fikr, 1994), Juz 3, h. 5.

¹³Moh. Zuhri, *et. al.*, *Terjemah Sunan at-Tirmiziy*, (Semarang: Asy Syifa, 1992), jilid 2, h. 561.

pedagang tersebut karena kejujuran merupakan salah satu strategi untuk meraih konsumen.

Selain itu, sikap pedagang terhadap konsumen banyak yang tidak amanah (bertanggung jawab) padahal amanah salah satu prinsip bisnis yang harus diterapkan oleh seorang pembisnis Islam.

Amanah atau kepercayaan yang diberikan orang lain kepada pebisnis Islam merupakan penghargaan moral yang menjadi teramat mahal. Dampak positifnya orang yang amanah menjadi orang yang dicintai banyak orang dan menjadi panutan orang lain.¹⁴ Firman Allah SWT *sūrah al-Anfāl*{8} ayat 27:



Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui”.¹⁵

¹⁴M. Ma’ruf Abdullah, *Op. Cit.* h. 37

¹⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur’an Tajwid dan Terjemahnya*, (Bandung: Jabal Radhotul Jannah, 2009), h. 180.

Kebanyakan pedagang tidak adil dan tidak ada toleransi harga dalam menetapkan harga kepada konsumen yang berasal dari luar daerah. Harga buah yang ditawarkan pedagang kepada konsumen dari luar daerah harganya jauh lebih mahal dibandingkan harga untuk konsumen dari dalam daerah. Jadi apabila ada konsumen dari luar daerah kesempatan mereka untuk memperoleh keuntungan yang lebih banyak. Dalam hal pelayanan, kebanyakan pedagang bersikap pilih kasih antara konsumen satu dengan konsumen lain. Ia lebih mementingkan konsumen yang menawar harga buah yang lebih mahal dibandingkan harga yang lebih murah meskipun konsumen tersebut terlebih dahulu melakukan proses tawar menawar.

Semua pedagang selalu bersikap ramah tamah, tetapi apabila konsumen cerewet ada juga pedagang yang tidak mau melayani bahkan ada yang marah. Jadi ada sebagian pedagang yang bersikap tidak konsisten dalam bersikap. Padahal sikap ramah tamah harus diterapkan oleh seorang pedagang dalam keadaan seperti apa pun. Seperti apapun karakter konsumen yang datang pedagang harus selalu bersikap ramah.

HadisNabi SAW.

عن جابر بن عبد الله رضي الله عنهما: ان رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: رحم الله رجلا سمحا اذا باع واذا اشترى واذا اقتضى (رواه البخاري)¹⁶

¹⁶Abiy AbdillāhMuḥammadIbn Ismā'3lal-Bukhāriy, *Ṣaḥiḥ Bukhāriy*,(Beirūt: Dārul Fikr, t. th), Juz 2, h. 789.

Artinya: “*Dari Jabir Abdillah R.A. sesungguhnya Rasul SAW. bersabda: Allah mengasihi terhadap orang yang bermurah hati, ketika menjual, ketika membeli dan menagih*”.¹⁷

Dari hadis tersebut Nabi menyuruh seorang pedagang untuk bermurah hati dalam berdagang, baik dalam menjual, membeli dan menagih hutang supaya dikasihi oleh Allah SWT.

Jadi kebanyakan etika bisnis yang diterapkan oleh para pedagang buah terhadap konsumen tidak sesuai dengan etika bisnis yang diatur dalam Islam. Dan hanya ada beberapa pedagang saja yang menerapkan etika bisnisnya sesuai dengan etika bisnis yang diatur dalam Islam. Padahal bisnis yang berkah itu adalah bisnis yang sesuai dengan etika bisnis yang menerapkan prinsip-prinsip bisnis secara islami sebagaimana etika bisnis yang diterapkan oleh Rasulullah SAW.

¹⁷Zayniddin Ahmad ibn Abdul-Latif-Zabidi, al-Tajrid Li Ahadisa-Jam' al-Shahih. diterjemahkan oleh Cecep Syamsul Hari, Ringkasan Shahih al-Bukhari, (Bandung: Mizan, 2001), h. 391.