

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Sejarah Pasar Terapung Lok Baintan

Keberadaan pasar terapung di Kalimantan Selatan tidak lepas dari kondisi geografisnya yang dikelilingi oleh banyak sungai sehingga Kalimantan Selatan sendiri dijuluki sebagai kota seribu sungai. Pasar terapung adalah bentuk pasar tradisional yang telah ada dan berlanjut sejak zaman dahulu hingga saat ini. Pasar ini mencerminkan budaya masyarakat Banjar yang kaya akan tradisi dan nilai-nilai. Pasar terapung adalah salah satu manifestasi dari warisan budaya yang dijaga dan dilestarikan oleh masyarakat Banjar selama bertahun-tahun (Normelani, 2019, hlm. 7). Pasar ini mempunyai ciri khas di mana dalam proses kegiatan ekonominya dilakukan di atas sungai dengan menggunakan *jukung*. *Jukung* adalah sebutan untuk perahu kecil khas Banjarmasin yang menggunakan dayung sebagai alat mengayuhnya. Oleh karena itu, bagi pembeli yang ingin berkunjung ke pasar terapung harus menggunakan *jukung* atau *kelotok* (perahu yang memakai mesin) untuk sampai ke lokasi pasar terapung. Ciri khas pasar terapung inilah yang kemudian menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat Banjarmasin maupun masyarakat luar daerah untuk mengunjungi pasar terapung (Yuniarti dkk., 2020, hlm. 131).

Pasar terapung telah ada sejak abad ke-14, jauh sebelum berdirinya Kerajaan Banjar. Pasar terapung pertama di Kalimantan Selatan terletak di Muara Kuin, Banjarmasin. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Syarif Bistamy yang merupakan salah seorang keturunan dari Khatib Dayan (ulama), kemunculan pasar terapung tidak lepas dengan berdirinya Kerajaan Banjar sekitar tahun 1595. Namun, Syarif Bistamy meyakini bahwa pasar terapung sudah berdiri dan telah ada sebelum berdirinya Kerajaan Banjar. Keyakinan Syarif tersebut berdasarkan catatan sejarah yang dimiliki keluarganya. Menurut sumber tersebut, pasar terapung merupakan bagian penting dari pelabuhan sungai yang disebut Bandarmasih. Pelabuhan sungai ini membentang sepanjang Sungai Barito, mulai dari Sungai Kuin hingga Muara Sungai Kelayan di wilayah Banjarmasin Selatan. Pasar terapung merupakan bagian integral dari sistem pelabuhan ini.

Pada masa itu, pelabuhan Bandarmasih dikelola oleh dua penguasa bersaudara, yaitu Patih Kuin dan Patih Masih yang merupakan keturunan dari perkawinan antara suku Melayu dan suku Dayak sub etnis Ngaju. Pelabuhan ini kemudian dinamai Bandarmasih, merujuk pada kota orang Melayu. Pasar terapung bersama dengan pelabuhan Bandarmasih menjadi pusat kegiatan perdagangan yang penting dalam membantu pengembangan ekonomi masyarakat sebelum berdirinya Kerajaan Banjar. Kehadiran pasar terapung membuktikan keragaman budaya dan perdagangan yang kaya di wilayah tersebut, memungkinkan interaksi antara berbagai kelompok etnis

dan suku yang pada gilirannya memperkaya warisan budaya dan sejarah Kalimantan Selatan.

Pasar terapung di Muara Kuin berkembang seiring dengan pertumbuhan komunitas-komunitas di daerah sekitarnya. Di wilayah tersebut, ada lima kelompok suku bangsa yang hidup bersama secara harmonis. Lima kelompok suku tersebut antara lain, suku Banjar, suku Melayu, suku Dayak Ngaju, suku Cina dan suku Arab Keturunan. Interaksi dan kontak antara komune-komune ini bersamaan dengan keberadaan komune yang mendiami lokasi tersebut menjadi dasar terbentuknya pasar terapung di Muara Kuin. Pasar terapung ini menjadi semakin hidup dan ramai ketika Kerajaan Banjar didirikan pada tahun 1595, dengan penetapan Pangeran Samudera sebagai raja yang dipelapori oleh para patih, terutama oleh Patih Masih (Hanafiah, 2015, hlm. 205–206). Namun, menurut fakta yang beredar di kalangan masyarakat Banjar, Kerajaan Banjar didirikan pada abad ke 16 tahun 1526.

Kehidupan ekonomi dan politik Kerajaan Banjar memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perkembangan pasar terapung di Muara Kuin. Aktivitas perdagangan semakin meluas dan melibatkan pedagang-pedagang dari luar Kalimantan bahkan luar negeri, seperti Jawa, Gujarat dan Tiongkok. Bukti konkret dari keterkaitan Kerajaan Banjar dengan pasar terapung dapat dilihat dari keberadaan makam Raja Banjar pertama yang terletak di kawasan Makam Sultan Suriansyah, Kuin Utara. Lokasi makam ini berdekatan dengan pasar terapung Muara Kuin, menunjukkan

hubungan historis dan pentingnya perdagangan terapung dalam konteks ekonomi dan kebudayaan Kerajaan Banjar. Keberadaan pasar terapung menjadi cerminan dari kekayaan budaya, keragaman, etnis dan hubungan perdagangan yang berkembang di wilayah Kalimantan Selatan pada masa itu.

Pemindahan ibu kota Kerajaan Banjar ke Martapura memiliki dampak yang signifikan terhadap perkembangan perdagangan di wilayah tersebut. Aktivitas perdagangan masyarakat semakin berkembang pesat di sungai Martapura, khususnya di anak sungai Martapura yang disebut Lok Baintan. Sebagai hasilnya, pasar terapung di sungai Martapura dikenal dengan sebutan pasar terapung Lok Baintan. Pasar terapung Lok Baintan menjadi salah satu pusat perdagangan di Kalimantan Selatan yang mencerminkan keragaman budaya dan kekayaan ekonomi yang berkembang di wilayah tersebut (["https://indonesiakaya.com/pustaka-indonesia/melihat-aktivitas-pagi-hari-di-pasar-terapung-lok-baintan/,"](https://indonesiakaya.com/pustaka-indonesia/melihat-aktivitas-pagi-hari-di-pasar-terapung-lok-baintan/) t.t.).

Pasar terapung Lok Baintan terletak di desa Lok Baintan, yang berada di Kecamatan Sungai Tabuk, Kabupaten Banjar, Martapura. Wilayah desa Lok Baintan memiliki luas sekitar 390 Ha/m² dan merupakan wilayah induk dari desa-desa yang terletak di sepanjang sungai Martapura sejak tahun 1970. Desa-desa tersebut meliputi Desa Paku Alam, Desa Lok Baintan Dalam, Desa Sungai Bakung dan Desa Sungai Tandipah. Pasar terapung Lok Baintan menjadi pusat kegiatan ekonomi dan budaya yang penting di kawasan tersebut.

Aktivitas perdagangan di pasar terapung Lok Baintan dimulai pada pagi hari sekitar pukul 06.00 WITA yang ditandai dengan banyaknya pedagang yang berdatangan dari segala penjuru desa Lok Baintan dan sekitarnya. Para pedagang tersebut berkumpul ditengah-tengah sungai membuat sebuah gerombolan yang mengikuti arus sungai. Kemudian, ketika pengunjung/pembeli mulai berdatangan para pedagang akan berlomba-lomba mendekati pembeli untuk menawarkan dagangan mereka.

Para pedagang di pasar terapung Lok Baintan didominasi oleh perempuan dengan memakai tutup kepala ciri khas masyarakat Banjar (*tanggui*). Komoditi yang dijual sebagian besar adalah hasil dari pertanian dan perkebunan yang ada di ladang masyarakat desa Lok Baintan dan sekitarnya. Terdapat pula pedagang yang menjual aneka makanan ciri khas Banjar seperti soto Banjar, kue *apam*, *putu mayang*, *laksa*, *lupis* dan aneka jajanan pasar lainnya. Pasar terapung Lok Baintan tidak berlangsung lama, hanya sekitar 3-4 jam perhari. Ketika barang yang dijual telah habis dan para pengunjung mulai sepi maka para pedagang biasanya akan bergegas pulang kerumah masing-masing untuk melakukan aktivitas lainnya.

b. Sejarah Singkat Desa Lok Baintan

Desa Lok Baintan adalah salah satu desa yang berada di Kabupaten Banjar, Martapura, Kalimantan Selatan yang memiliki luas wilayah 3.90 Ha/m² dan terbagi atas 4 Rukun Tetangga (RT), 1553 penduduk dan 526 Kepala Keluarga (KK), dengan komposisi memiliki jumlah penduduk laki-

laki sebanyak 805 jiwa dan penduduk perempuan sebanyak 748 jiwa (*Data Penduduk Desa Lok Baintan*).

Nama Lok Baintan memiliki asal usul dari kata “Lok” yang berarti bagian sungai yang dalam dan berbentuk lingkaran, dan “Baintan” yang berarti adanya intan permata. Jadi, Lok Baintan berarti bagian sungai yang di dalamnya ada intan permata.

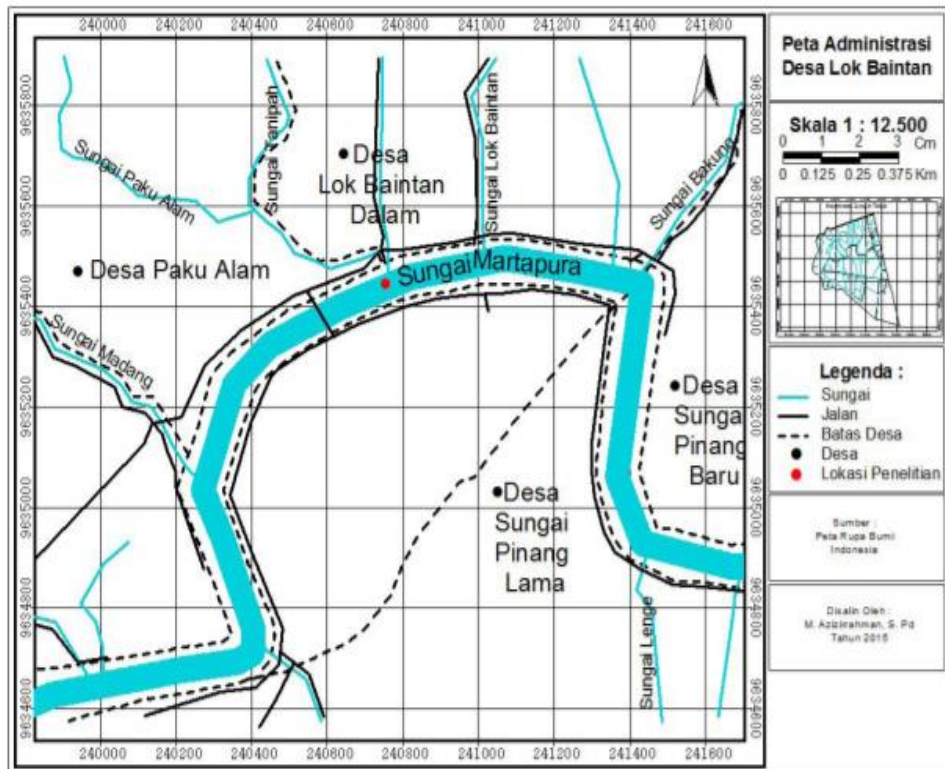
Dalam sebuah cerita lokal, terdapat seorang saudagar dari Martapura yang berdagang melalui sungai dan membawa intan bersamanya. Ternyata, ada sekelompok perampok yang menghadang sang saudagar. Saat diserang oleh sekelompok perampok, sang saudagar memutuskan untuk membuang intan tersebut ke dalam taluk (bagian dalam sungai) agar tidak jatuh ke tangan perampok. Namun, setelah perampok pergi, sang saudagar tidak dapat menemukan kembali intan-intan tersebut.

Berdasarkan cerita ini, desa ini dinamai Lok Baintan. Desa Lok Baintan berbatasan langsung dengan Desa Paku Alam di sebelah utara, Desa Gudang Hiran di sebelah Selatan, Desa Sungai Bakung di sebelah Barat dan Desa Sungai Pinang Lama di sebelah timur. Nama desa ini dipakai sejak awal pembentukan pemerintahan desa pada sekitar tahun 50-an (*Arsip Desa Lok Baintan, 2021*).

c. Pembagian Wilayah Desa

1) Kondisi Geografis Desa Lok Baintan

Gambar 4. 1 Peta Administrasi Desa Lok Baintan



Sumber: Profil Desa Lok Baintan

Tabel 4. 1 Batas Wilayah Desa Lok Baintan

No	Batasan Wilayah	
1	Selatan	Desa Gudang Hirang
2	Utara	Desa Paku Alam
3	Timur	Desa Sungai Pinang Lama
4	Barat	Desa Sungai Bakung

Sumber: Profil Desa Lok Baintan

2) Tata Guna Lahan Desa Lok Baintan

Tabel 4. 2 Tata Guna Lahan Desa Lok Baintan

No	Tata Guna Lahan	Luas
1	Tanah Pemukiman	44 Ha
2	Tanah Sawah Irigasi Teknis	115,000 Ha
3	Tanah Sawah Irigasi Setengah Teknis	12,120 Ha
4	Tanah Sawah Tadah Hujan	17,400 Ha
5	Tanah Tegalan	91,178 Ha
6	Jalan, Sungai, Kuburan, dll.	2,100 Ha

Sumber: Profil Desa Lok Baintan

d. Kondisi Kependudukan, Agama, Budaya, Ekonomi dan Sosial Desa Lok Baintan

1) Kependudukan

Berdasarkan data dari pemerintah desa Lok Baintan tahun 2023, jumlah penduduk desa Lok Baintan sebanyak 1553 jiwa dengan komposisi penduduk laki-laki 805 jiwa dan penduduk perempuan 748 jiwa.

Tabel 4. 3 Jumlah Penduduk Desa Lok Baintan

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase (%)
1	Laki-laki	805	51,84%
2	Perempuan	748	48,16%
	Total	1553	100%

Sumber: Profil Desa Lok Baintan

2) Agama

Ditinjau dari aspek agama atau kepercayaan masyarakat di desa Lok Baintan, seluruh masyarakat menganut agama Islam.

Tabel 4. 4 Agama Masyarakat Desa Lok Baintan

No	Agama	Jumlah
1	Islam	1553
2	Kristen	0
3	Katholik	0
4	Hindu	0
5	Budha	0
6	Konghucu	0

Sumber: Profil Desa Lok Baintan

3) Budaya

Budaya atau kultur yang ada pada masyarakat desa Lok Baintan masih sangat kental dengan budaya banjar pada zaman dahulu, seperti *bemandi-mandi* pengantin atau 7 bulan kehamilan, *beayun* anak, berdoa selamat untuk mendirikan tiang rumah, dll. Budaya mengenai keaslian masyarakat banjar masih terus dijaga dan dilaksanakan oleh masyarakat desa Lok Baintan. Tradisi budaya tersebut berkembang luas dipengaruhi oleh kebiasaan dan tingkah laku orang-orang banjar terdahulu.

4) Ekonomi dan Sosial

Tingkat ekonomi dan kondisi sosial pada masyarakat desa Lok Baintan berbeda-beda, sesuai dengan mata pencaharian dan pendapatan masing-masing. Berikut jumlah penduduk berdasarkan mata pencaharian:

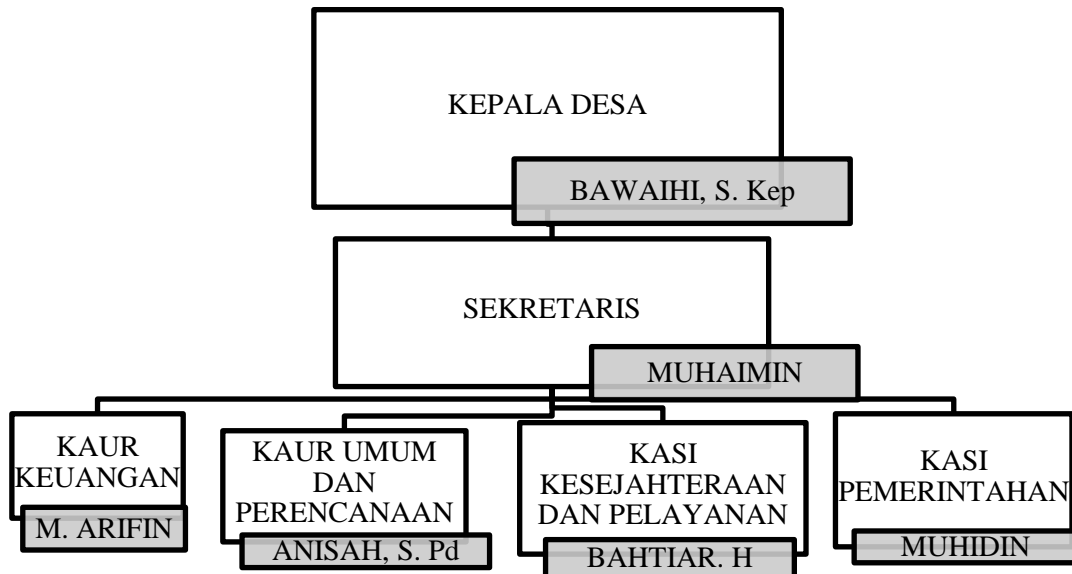
Tabel 4. 5 Jenis Pekerjaan Penduduk Desa Lok Baintan

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah	Persentase (%)
1	Tidak/Belum Bekerja	314	19 %
2	Ibu Rumah Tangga	374	22,5 %
3	Pelajar/Mahasiswa	300	18 %
4	Pensiunan	1	0,06 %
5	Pegawai Negeri Sipil (PNS)	14	0,8 %
7	Perdagangan	30	1,8 %
8	Petani	354	21,3 %
9	Industri	22	1,3 %
10	Karyawan Tidak Tetap	43	2,6 %
11	Karyawan Tetap	75	4,5 %
12	Guru	47	2,8 %
13	Bidan	3	0,2 %
14	Perangkat Desa	9	0,5 %
15	Perawat	3	0,2 %
16	Rumah Makan	34	2 %
17	Tukang Las	2	0,1 %

18	Peternak Ayam Telur	2	0,1 %
19	Tukang Jahit	7	0,4 %
20	Ternak Bebek	3	0,1 %
21	Perikanan Tangkap	27	1,6 %
22	Sopir	11	0,7 %

Sumber: Profil Desa Lok Baintan

Bagan 4. 1
STRUKTUR ORGANISASI PEMERINTAHAN
DESA LOK BANTAN



Sumber: Profil Desa Lok Baintan

2. Deskripsi Data

Peneliti telah melakukan wawancara dengan subyek penelitian, yakni para pedagang di pasar terapung Lok Baintan. Berikut hasil wawancara yang dilakukan kepada para pedagang di pasar terapung Lok Baintan yang berjumlah sepuluh orang.

a. Ibu Asmah / 60 tahun

Ibu Asmah adalah salah satu pedagang tetap di pasar terapung Lok Baintan yang rutin berjualan setiap harinya. Beliau menjual berbagai macam buah-buahan dan ikan kering. Buah yang beliau jual biasanya hasil dari panen sendiri, namun lebih sering membeli dari pedagang buah lainnya untuk dijual kembali. Peneliti melakukan wawancara pada hari Selasa, tanggal 25 Juli 2023. Menurut tanggapan ibu Asmah mengenai persaingan yang ada di pasar terapung Lok Baintan ini sudah biasa. “Harus berani berlomba-lomba untuk mendekati pembeli dan bemurah-murahan dalam penjualan”, tutur ibu Asmah.

Di pasar terapung Lok Baintan terkenal dengan *acil-acil* (pedagang perempuan) pantunnya. Oleh karena itu, cara ibu Asmah menawarkan barang dagangannya kepada pembeli agar merasa tertarik untuk melakukan pembelian dimulai dengan cara memberikan pantun terlebih dahulu, kemudian dilanjutkan dengan menjelaskan spesifikasi barang yang beliau jual dengan jelas. Harga yang beliau tetapkan pun sesuai dengan harga pasaran dan tidak mengambil keuntungan secara

berlebihan. Menurut paparan ibu Asmah, selama beliau berjualan di pasar terapung Lok Baintan belum pernah ada pembeli yang mengembalikan barang kepada beliau, tapi jika terdapat pembeli yang *complain* atau ingin mengembalikan barang yang telah dibeli maka beliau akan siap mengganti barang tersebut dengan barang lain sesuai dengan keinginan pembeli. Ibu Asmah membebaskan pembeli untuk memilih sendiri barang yang mereka inginkan dan tidak ada unsur paksaan yang dilakukan kepada pembeli untuk melakukan pembelian. Namun menurut ibu Asmah, masih terdapat pedagang di pasar terapung Lok Baintan yang memaksa pembeli untuk melakukan pembelian.

Menurut ibu Asmah, dari segi harga, produk dan pelayanan, ketiganya memiliki pengaruh yang sama besarnya terhadap persaingan pedagang yang terjadi dalam menarik minat pembeli di pasar terapung Lok Baintan ini. Salah satu faktor yang menyebabkan terjadinya persaingan di pasar terapung Lok Baintan ini menurut paparan ibu Asmah adalah masih terdapat pedagang yang membanting harga untuk menarik minat pembeli. Terlebih dalam menawarkan dagangannya, para pedagang saling berlomba-lomba dan berebutan, hal tersebut semakin memperketat persaingan yang terjadi di pasar terapung Lok Baintan.

b. Ibu Arbainah / 41 tahun

Ibu Arbainah atau dikenal dengan *acil* Ibay merupakan salah seorang pedagang tetap di pasar terapung Lok Baintan. Barang yang

beliau jual beraneka macam, antara lain seperti buah-buahan, ikan kering dan aneka aksesoris khas Martapura. Wawancara ini dilakukan pada hari Selasa, tanggal 25 Juli 2023. Menurut penjelasan Ibu Arbainah dalam menanggapi persaingan yang terjadi di pasar terapung Lok Baintan ini ialah dengan fokus saja memberikan kesan dan pelayanan yang baik kepada pembeli.

“Saya tidak mau memperdulikan persaingan yang ada, karena saya tahu persaingan yang terjadi sangat ketat. Saya hanya fokus untuk memberikan kesan dan pelayanan yang terbaik saja kepada pembeli. Saya yakin dengan memberikan pelayanan dan kesan yang baik akan membawa kebaikan jangka panjang untuk saya”, tutur ibu Arbainah.

Cara ibu Arbainah menawarkan dagangannya ialah dengan menyapa pembeli terlebih dahulu dan tidak langsung menyodorkan barang yang ingin beliau tawarkan. Biasanya beliau akan mengajak pembeli berbincang-bincang santai terlebih dahulu. Setelah pembeli telah masuk dalam suasana obrolan dan nyambung untuk diajak bicara barulah beliau mulai menanyakan apa yang pembeli inginkan, seperti menanyakan apakah ingin naik *jukung* atau foto-foto di *jukung* (perahu), maka beliau akan siap melayani dengan senang hati. Cara tersebut telah ibu Arbainah jalankan selama bertahun-tahun dan terbukti berhasil untuk menarik minat pembeli. Dari segi harga, ibu Arbainah menetapkannya sesuai dengan harga pasaran yang ada di pasar terapung Lok Baintan. Namun, masih banyak pedagang yang rela

menjatuhkan harga untuk menarik minat pembeli. Ibu Arbainah mengatakan, sejauh ini belum pernah ada pembeli yang *complain* atau mengembalikan barang yang telah dibeli kepada beliau.

Menurut ibu Arbainah, faktor yang menyebabkan terjadinya persaingan di pasar terapung Lok Baintan adalah banyaknya pedagang yang menjual barang yang sama, dari segi harga pun tidak berbeda jauh, sehingga membuat pedagang berlomba-lomba untuk mendekati pembeli.

c. Ibu Samsiah / 38 tahun

Ibu Samsiah adalah salah seorang pedagang tetap di pasar terapung Lok Baintan. Barang yang beliau jual berupa buah-buahan yang beraneka macam dan ikan kering hasil produksi sendiri. Wawancara ini dilakukan pada hari Selasa, tanggal 25 Juli 2023. Mengenai persaingan yang ada, ibu Samsiah menanggapi dengan menyediakan barang yang berkualitas agar pembeli tidak merasa kecewa ketika membeli dagangannya.

“Barang yang saya jual adalah barang yang baik kualitasnya, biasanya jika terdapat barang yang busuk, saya akan membuangnya secara sembunyi-sembunyi. Saya tidak tega memberikan barang yang cacat ataupun busuk kepada pembeli, karena itu akan membuat pembeli jera di kemudian hari”, tutur ibu Samsiah.

Dalam menawarkan dagangannya, ibu Samsiah lebih mengedepankan sikap ramah dan memberikan informasi mengenai

barang yang beliau tawarkan kepada pembeli dengan baik serta pembeli diberi kebebasan memilih sendiri barang yang mereka inginkan. Menurut ibu Samsiah, hal itu beliau lakukan agar dapat bertahan dari ketatnya persaingan, karena tidak semua pedagang akan berlaku jujur dalam memberikan informasi mengenai barang yang mereka tawarkan. “Saya tahu banyak pedagang yang menghalalkan segala macam cara demi mendapatkan keuntungan yang lebih banyak, seperti menjual buah-buahan yang kualitasnya jelek, namun mengatakan kualitasnya sangat baik”, ungkap ibu Samsiah.

Menurut ibu Samsiah, perilaku seperti itu tidak akan bertahan lama dalam menjalankan usaha, karena akan membuat pembeli merasa jera untuk melakukan pembelian. Ibu Samsiah juga mengungkapkan, dalam menawarkan dagangan tidak bisa dengan memaksa pembeli untuk melakukan pembelian, karena itu akan mempermalukan dirinya sendiri. Ibu Samsiah mengatakan bahwa beliau menetapkan harga sesuai dengan harga yang telah disepakati dengan pedagang lainnya. Namun karena pedagang di pasar terapung Lok Baintan ini terlalu banyak, menyebabkan masih adanya pedagang yang membanting harga untuk menarik minat pembeli yang lebih banyak.

Hasil wawancara dengan ibu Samsiah mengatakan bahwa faktor yang menyebabkan terjadinya persaingan di pasar terapung Lok Baintan adalah pedagang yang terlalu banyak. Dari segi harga, produk

dan pelayanan pun hampir sama semua, yang pada akhirnya menyebabkan persaingan dalam menarik minat pembeli semakin ketat.

d. Ibu Dahlia / 39 tahun

Ibu Dahlia adalah salah satu pedagang di pasar terapung Lok Baintan yang menjual buah-buahan saja. Buah tersebut merupakan hasil membeli di pasar Astambul, Martapura dan dijual kembali di pasar terapung Lok Baintan. Peneliti melakukan wawancara pada hari Rabu, tanggal 26 Juli 2023. Ibu Dahlia menanggapi persaingan yang ada di pasar terapung Lok Baintan dengan biasa saja, “sudah lumrah” kata beliau. Namun, beliau mensiasatinya dengan menjual buah yang jarang ditemukan di pasar terapung Lok Baintan atau bisa juga dikatakan buah yang beliau jual tidak pada saat musimnya, jadi otomatis buah tersebut akan sedikit sulit ditemukan. Dari segi pelayanan, ibu Dahlia memaparkan bahwasanya beliau akan memberikan informasi yang jelas kepada calon pembeli mengenai buah yang beliau jual dan memberikan testimoni buah terlebih dahulu agar pembeli merasa tertarik untuk melakukan pembelian.

Ibu Dahlia juga menjelaskan bahwa pembeli memiliki kebebasan untuk memilih sendiri buah yang mereka inginkan sebab harganya yang sedikit mahal dibanding buah yang lain, hal itu karena buah yang beliau jual merupakan buah yang jarang dijual oleh pedagang lainnya. Namun, beliau mengatakan tidak mengambil keuntungan secara berlebihan, sewajarnya saja “yang penting ada

untungnya walaupun sedikit” kata beliau. Pedagang yang membanting harga menurut ibu Dahlia ada saja, tapi karena buah yang beliau jual sedikit berbeda dengan yang lain, jadi tidak memberikan dampak yang signifikan terhadap penjualan beliau.

Menurut cerita ibu Dahlia, selama beliau berjualan pernah satu kali terdapat pembeli yang mengembalikan buah kepada beliau. Pada saat itu yang membeli adalah sesama pedagang juga. Katanya buah yang ibu Dahlia jual busuk, tapi ibu Dahlia segera menggantinya dengan barang yang baru. Selain itu, menurut ibu Dahlia penyebab terjadinya persaingan di pasar terapung Lok Baintan ini adalah karena pedagang ingin segera menghabiskan barang yang mereka jual dan mendapatkan uang. Oleh sebab itu, pedagang rela berdesak-desakkan dan membanting harga dalam menawarkan barang kepada pembeli walaupun keuntungannya tidak seberapa.

e. Ibu Halimatuzzaidah / 41 tahun

Ibu Halimatuzzaidah atau biasa dipanggil dengan *acil* Alim adalah salah seorang pedagang di pasar terapung Lok Baintan. Beliau rutin berjualan setiap harinya, walau saat musim hujan tiba. Beliau menjual buah-buahan dan ikan kering, kurang lebih sama dengan kebanyakan pedagang yang ada di pasar terapung Lok Baintan. Peneliti melakukan wawancara pada hari Rabu, tanggal 26 Juli 2023. Ibu Halimatuzzaidah atau sebut saja dengan ibu Alim menanggapi persaingan yang ada di pasar terapung Lok Baintan dengan meyakini

bahwa rezeki setiap orang sudah diatur oleh Allah Swt. “ya kembali lagi, tergantung rezeki masing-masing”, tutur ibu Alim.

Menurut ibu Alim, produk dan pelayanan menjadi hal yang sangat mempengaruhi terjadinya persaingan dalam menarik minat pembeli di pasar terapung Lok Baintan. Karenanya, beliau sangat menjaga kualitas barang yang beliau jual. Dari segi pelayanan, ibu Alim biasanya merayu calon pembeli dengan menuturkan pantun terlebih dahulu, lalu beliau menjelaskan spesifikasi buah yang beliau jual, kemudian memberikan testimoni buah kepada pembeli agar pembeli tahu kalau buah yang beliau jual memiliki kualitas yang baik. Pada saat wawancara, ibu Alim menceritakan bahwa terdapat pedagang yang menjual barang dengan kualitas jelek dan tidak sesuai dengan harapan pembeli. Parahnya, terdapat pedagang yang mengganti produk dengan kualitas jelek, padahal saat proses menawarkan produk yang diperlihatkan memiliki kualitas yang sangat baik. Oleh sebab itu, ibu Alim sangat menjaga kualitas produk yang beliau jual dan tetap mengedepankan sikap jujur dalam berdagang agar dapat bertahan dari persaingan dalam jangka panjang.

Dalam menawarkan dagangannya, Ibu Alim mengatakan, tidak pernah memaksa pembeli untuk melakukan pembelian. “Tidak bisa memaksa, takutnya nanti pembeli menjadi jera dan tidak mau lagi berkunjung ke pasar terapung Lok Baintan. Satu pedagang saja yang membuat cacat, maka semua pedagang akan terkena imbasnya”, tutur

ibu Alim. Mengenai penetapan harga pun, ibu Alim mematoknya sesuai dengan harga pasaran yang ada di pasar terapung Lok Baintan. Namun, jika penjualan sedang dingin (kurang laku) bisa saja dimurahkan, kata beliau. Menurut ibu Alim, masih banyak pedagang yang membanting harga untuk menarik minat pembeli. Ibu Alim juga memaparkan, selama beliau berjualan belum pernah ada pembeli yang mengembalikan barang kepada beliau. Karena biasanya pembeli yang memilih sendiri barang yang mau mereka beli, sehingga pembeli dapat memastikan sendiri kalau barang yang mereka beli adalah barang yang baik kualitasnya.

Ibu Alim dengan tegas mengatakan, bahwa faktor utama penyebab terjadinya persaingan di pasar terapung Lok Baintan adalah faktor ekonomi. Pendapatan sebagian pedagang hanya bergantung pada penghasilan yang didapat saat berjualan di pasar terapung Lok Baintan. Hal tersebut yang akhirnya memaksa pedagang untuk melakukan berbagai cara untuk menarik minat pembeli.

f. Ibu Pahriah / 50 tahun

Ibu Pahriah merupakan salah satu pedagang tetap di pasar terapung Lok Baintan, barang yang beliau jual antara lain nasi bungkus, buah-buahan dan ikan kering. Wawancara ini dilakukan pada hari Rabu, tanggal 26 Juli 2023. Menurut ibu Pahriah, cara yang bisa beliau lakukan dalam menanggapi persaingan yang terjadi di pasar terapung Lok Baintan ini adalah dengan cara memberikan pelayanan

yang baik saja dan memastikan barang yang dijual memiliki kualitas yang baik. Dalam menawarkan dagangannya, ibu Pahriah memberikan informasi yang jelas kepada pembeli, misalnya memberitahu pembeli jika buah yang beliau jual sangat manis atau sedikit asam. Harga yang ibu Pahriah tetapkan pun sesuai dengan harga yang ditetapkan oleh pedagang lainnya. Namun, ibu Pahriah juga mengatakan masih ada saja sebagian pedagang yang ingin mematikan pedagang lainnya dengan cara menjatuhkan harga dari harga semestinya.

Pada saat wawancara, ibu Pahriah memaparkan bahwa pembeli tidak bisa dipaksa untuk melakukan pembelian, cukup dirayu dengan lemah lembut saja, nanti pembeli bisa saja dengan sendirinya berminat untuk melakukan pembelian. Pembeli juga dibebaskan memilih sendiri barang yang diinginkannya, cara tersebut agar pembeli merasa puas dengan barang yang dibelinya. Oleh sebab itu pula, selama beliau berdagang belum pernah ada pembeli yang mengembalikan barang yang telah dibeli kepada beliau.

Di sisi lain, ibu Pahriah juga memberikan pendapatnya mengenai faktor yang menyebabkan adanya persaingan di pasar terapung Lok Baintan. Menurut beliau, faktor ekonomilah yang menjadi faktor utama terjadinya persaingan di pasar terapung Lok Baintan ini. Diikuti dengan banyaknya pedagang yang menjual barang yang sama dan harga yang relatif sama pula. Sehingga membuat

pedagang berlomba-lomba untuk memberikan pelayanan terbaik agar dapat menarik minat pembeli

g. Ibu Sarimas / 52 tahun

Ibu Sarimas adalah seorang pedagang kue, beliau rutin berjualan setiap harinya di pasar terapung Lok Baintan. Kue yang beliau jual merupakan hasil produksi sendiri dan terkadang membeli di pedagang kue lainnya untuk dijual kembali. Peneliti melakukan wawancara pada hari Rabu, tanggal 26 Juli 2023. Dalam menanggapi persaingan yang terjadi di pasar terapung Lok Baintan, ibu Sarimas menanggapi dengan menjual kue yang berbeda dengan pedagang lainnya. Kue tersebut adalah kue klamben yang berukuran besar dan kecil serta kue bingka. Ibu sarimas mengatakan, dua jenis kue tersebut sangat disukai oleh pembeli. Kue klamben berukuran besar dan kue bingka dihargai sebesar Rp. 15000 dan kue klamben berukuran kecil dihargai dengan tiga kue Rp. 5000.

Menurut paparan ibu Sarimas, dalam melayani pembeli beliau sangat mengutamakan sopan santun dan sikap ramah. Sebelum menawarkan kuenya, beliau akan meminta izin/permisi terlebih dahulu. Jika calon pembeli berkenan, barulah beliau akan menjelaskan spesifikasi kue yang beliau jual. Namun jika pembeli sudah menolak sejak awal, maka beliau akan mengucapkan terima kasih dan langsung meninggalkan pembeli. Ibu Sarimas tidak berusaha memaksa pembeli untuk melakukan pembelian, karena menurut beliau sopan santun

adalah hal utama dalam berdagang. “Kalau kita saja tidak suka dipaksa maka begitu pula dengan mereka”, tutur ibu Sarimas.

Ibu Sarimas mengatakan bahwa harga yang beliau tetapkan sudah sesuai dengan harga pasaran yang ada, tidak mengambil keuntungan secara berlebihan, sederhana saja. Ibu Sarimas juga mengatakan bahwa ada saja sesama pedagang kue yang ingin menjatuhkan harga, tapi karena kue yang beliau jual berbeda dengan pedagang lainnya, jadi tidak terlalu mempengaruhi dagangan beliau.

Hasil wawancara dengan ibu Sarimas mengatakan bahwa faktor terjadinya persaingan dalam menarik minat pembeli pada sesama pedagang kue adalah agar kue yang dijual cepat habis. Karena kue merupakan barang yang tidak tahan lama, sehingga para pedagang kue harus benar-benar bisa menarik minat pembeli sebaik mungkin.

h. Ibu Rukiyah / 42 tahun

Ibu Rukiyah adalah salah seorang pedagang kue yang berjualan di pasar terapung Lok Baintan. Kue yang beliau jual merupakan kue khas bulan Ramadan, yaitu kue *amparan tatak* dan sejenisnya. Wawancara ini dilakukan peneliti pada hari Kamis, tanggal 27 Juli 2023. Menurut Ibu Rukiyah, sebagai pedagang kue produk adalah hal yang sangat mempengaruhi persaingan yang terjadi di pasar terapung Lok Baintan. Jadi, dalam menanggapi persaingan yang terjadi, ibu Rukiyah hanya mencoba untuk menyediakan kue secepat mungkin agar pembeli merasa puas ketika membeli kue dari beliau. Ibu Rukiyah

mengatakan, kue *amparan tatak* sangat disukai oleh pembeli. Dalam menawarkan kuenya, ibu Rukiyah akan memberikan testimoni dulu kepada calon pembeli dan membebaskan pembeli untuk memilih sendiri kue yang diinginkan. “Biasanya dalam proses menawarkan kue, pembeli meminta saya mengangkat semua jenis kue yang saya jual. Jadi, mereka mau memilih sendiri dan terkadang saya harus menunggu cukup lama. Tapi, ya tidak apa-apa yang penting mereka mau membeli dan puas terhadap pelayanan saya”, tutur ibu Rukiyah.

Harga yang ibu Rukiyah tetapkan sudah sesuai dengan harga pasaran yang ada, bahkan menurut ibu Rukiyah beliau menurunkan harga kue daripada harga kue saat bulan Ramadan. Ibu Rukiyah menjelaskan, bahwa harga kue pada hari diluar bulan Ramadhan dan disaat bulan Ramadan itu tidak bisa disamakan. Karena biasanya bahan-bahan kue pada saat bulan Ramadan cenderung naik, sehingga membuat harga yang dipatok pun sedikit lebih tinggi. Saat ditanya apakah ada pedagang yang membanting harga atau menjatuhkan harga, ibu Rukiyah mengatakan bahwa ada saja sebagian pedagang yang seperti itu. Tapi, karena kebetulan yang menjual kue khas bulan Ramadhan hanya ibu Rukiyah dan saudara beliau (ibu Sarinah), jadi pedagang lain tidak bisa membanting harga beliau.

Menurut ibu Rukiyah, salah satu faktor utama penyebab terjadinya persaingan di pasar terapung Lok Baintan adalah faktor ekonomi. Mata pencaharian para pedagang kebanyakan hanya sebagai

petani dan pedagang. Terlebih pada sekarang ini, harga jualan sedang murah dan kebun pun banyak yang mati akibat banjir. Jadi, para pedagang mau tidak mau harus bersaing dengan ketat agar dapat menarik minat pembeli sebanyak mungkin.

i. Ibu Sarinah / 47 tahun

Ibu Sarinah merupakan kakak kandung dari ibu Rukiyah, beliau juga berjualan kue di pasar terapung Lok Baintan. Pada dasarnya, kue yang beliau jual merupakan hasil produksinya sendiri dan dibantu oleh sang adik dalam proses pembuatannya. Peneliti melakukan wawancara pada hari Kamis, tanggal 27 Juli 2023. Cara ibu Sarinah menanggapi dan menghadapi persaingan yang terjadi di pasar terapung Lok Baintan ialah dengan cara bergilir dengan pedagang lainnya atau sebut saja mengantri. “Saya biasanya tidak mau terlalu berdesak-desakkan. Jika pedagang lain sudah mulai menjauh, baru saya akan mendekati pembeli. Namun tidak jarang juga, pembeli sendiri yang memanggil saya dari kejauhan untuk mendekat”, tutur ibu Sarinah.

Ibu Sarinah memaparkan, bahwa sebenarnya jika tidak berlomba-lomba dengan pedagang lainnya dalam mendekati pembeli, maka tidak akan mendapatkan pembeli juga atau sedikit kue yang akan laku. Tapi beliau mengatakan, bahwasanya beliau tidak mau seperti orang yang mengemis-ngemis dalam berdagang dan tidak mau melakukan pemaksaan kepada pembeli untuk melakukan pembelian. Beliau meyakini saja bahwa rezeki sudah ada yang mengatur.

Dalam mematok harga, ibu Sarinah mematoknya sama saja dengan pedagang lainnya. Beliau tidak mengambil keuntungan secara berlebihan, sewajarnya saja, yang penting masih ada untungnya. Meski begitu, ibu Sarinah mengatakan masih banyak terdapat pedagang kue yang menjatuhkan harga agar kuenya cepat habis. Dalam memberikan informasi, ibu Sarinah menjelaskannya dengan baik seperti memberitahu pembeli jenis kue apa saja yang beliau jual dan terbuat dari bahan apa saja. Beliau juga membebaskan pembeli untuk memilih sendiri kue yang diinginkan.

Tidak berbeda dengan pendapat ibu Rukiyah. Ibu Sarinah juga mengatakan, bahwa faktor terjadinya persaingan di pasar terapung Lok Baintan adalah faktor ekonomi yang mendesak para pedagang untuk melakukan berbagai cara agar dapat menarik pembeli, termasuk berlomba-lomba untuk mendekati pembeli, menjatuhkan harga, dan mencoba untuk memberikan pelayanan sebaik mungkin.

j. Ibu Wati / 47 tahun

Ibu Wati merupakan salah seorang pedagang di pasar terapung Lok Baintan. Barang yang beliau jual berupa ikan kering, buah-buahan, nasi bungkus, kue, mie instan seduh, kopi dan air mineral. Mengenai persaingan yang terjadi di pasar terapung Lok Baintan, ibu Wati mengatakan bahwa persaingan yang terjadi sangatlah ketat. “Saya bingung mau berkomentar bagaimana, karena persaingan sangat ketat. Terkadang sesama pedagang saling berkelahi untuk mendapatkan

pembeli. Kalau mau laku harus berlomba dengan pedagang lainnya”, ungkap ibu Wati.

Menurut ibu Wati, dari segi produk, harga dan pelayanan memberikan pengaruh yang sama pada persaingan yang terjadi di pasar terapung Lok Baintan. Apalagi, jika produk yang ditawarkan adalah produk yang memiliki kualitas yang baik, harga yang relatif standar dan pelayanan yang sangat ramah, maka akan semakin menarik minat pembeli. Ibu Wati mengatakan, bahwa beliau memberikan informasi yang sangat jelas kepada pembeli mengenai produk yang beliau jual. Misalnya dalam menawarkan nasi bungkus, beliau akan membukakan nasi bungkusnya terlebih dahulu agar pembeli dapat melihat sendiri bagaimana isi dari nasi bungkus tersebut. Beliau juga mengatakan bahwa pembeli bebas memilih barang yang diinginkannya. Selama ibu Wati berdagang di pasar terapung Lok Baintan, belum pernah ada pembeli yang mengembalikan barang ataupun *complain* kepada beliau.

Ibu Wati memaparkan, bahwa masih ada sebagian pedagang yang menjatuhkan harga untuk mematikan pesaing dan mendapatkan pembeli lebih banyak. Namun, ibu Wati tidak mau seperti itu. Beliau mematok harga relatif sama dengan pedagang lainnya. Jika ditawar oleh pembeli beliau mau saja, tapi kalau menjatuhkan harga beliau tidak mau. Ibu Wati mengatakan, kalau beliau tidak pernah memaksa pembeli untuk melakukan pembelian. “Kalau saya memaksa pembeli, sepertinya saya sekarang sudah sangat kaya”, tutur beliau sambil

tertawa. Tapi menurut ibu Wati, masih ada saja pedagang yang tidak berlaku jujur dalam memberikan informasi mengenai barang yang mereka jual yang pada akhirnya membuat pembeli jera. Bahkan terdapat pedagang yang merebut calon pembeli pedagang lainnya padahal dalam proses tawar menawar. “Saya pernah mengalami kejadian seperti itu, saya sedang proses tawar menawar, tapi pedagang lain tiba-tiba datang dengan memberikan harga yang lebih murah”, ungkap ibu Wati.

Dalam wawancara yang telah dilakukan, ibu Wati mengatakan bahwa faktor yang menyebabkan terjadinya persaingan di pasar terapung Lok Baintan adalah banyaknya pedagang yang menjual produk yang sama. Oleh karena itu, para pedagang saling berebutan dalam menawarkan produknya dan mematok harga serta memberikan pelayanan yang terbaik.

B. Analisis Data

1. Analisis persaingan pedagang dalam menarik minat pembeli di pasar terapung Lok Baintan

Persaingan pedagang merupakan sebuah proses sosial alami yang terjadi di antara para pedagang yang saling berlomba atau bersaing untuk menarik minat pembeli dengan cara menawarkan produk yang berkualitas, harga yang bersahabat dan pelayanan yang baik dengan tujuan untuk mendapatkan pembeli.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, persaingan pedagang dalam menarik minat pembeli di pasar terapung Lok Baintan meliputi tiga aspek persaingan, yaitu persaingan produk, persaingan harga, dan persaingan pelayanan.

a. Persaingan Produk

Produk adalah suatu objek yang dapat diperjualbelikan berupa barang fisik atau jasa yang ditawarkan kepada konsumen untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan mereka. Produk yang bersaing, baik itu barang atau jasa harus memiliki spesifikasi yang jelas. Hal ini penting agar sesuai dengan harapan pembeli dan mencegah terjadinya penipuan. Menurut perspektif Syariah, produk yang ditawarkan harus terjamin kehalalannya dan memiliki kualitas yang baik atau sesuai dengan nilai yang ditawarkan kepada konsumen. Kualitas produk yang baik memiliki dampak positif, termasuk meningkatkan penjualan dan membuat konsumen merasa puas dengan produk yang mereka beli. Konsumen yang puas cenderung mempengaruhi konsumen untuk melakukan pembelian ulang.

Di pasar terapung Lok Baintan, produk menjadi salah satu hal utama yang dipersaingkan oleh para pedagang. Oleh sebab itu, para pedagang di pasar terapung Lok Baintan saling bersaing dan berlomba-lomba untuk menarik minat pembeli dengan mencoba menyediakan produk selengkap dan semenarik mungkin, seperti menjual buah yang jarang ditemukan, berbagai jenis ikan kering dan menjual kue-kue khas

Banjar yang beraneka macam dengan kualitas yang beragam pula. Kualitas tersebut berupa kualitas yang baik dan kualitas yang tidak baik atau jelek.

Hasil wawancara dengan para pedagang yang menjadi informan dalam penelitian ini mengatakan, bahwa tidak semua pedagang berlaku jujur dalam memberikan informasi mengenai kualitas produk yang mereka jual. Bahkan terdapat pedagang yang mengganti produk dengan kualitas jelek saat menyerahkan produk kepada pembeli. Padahal saat mempromosikan, produk yang ditawarkan memiliki kualitas yang sangat baik. Pedagang yang seperti ini tidak memikirkan akibat yang akan terjadi di masa mendatang dan hanya memikirkan keuntungan semata. Dalam hal ini, persaingan yang terjadi di pasar terapung Lok Baintan dari segi persaingan produk masih belum memperhatikan etika bisnis Islam yakni penipuan dan pemalsuan informasi dengan tidak menjalankan prinsip keadilan dan kebenaran.

b. Persaingan Harga

Harga merupakan faktor kunci dalam strategi bisnis yang mempengaruhi berbagai aspek kegiatan usaha. Keputusan mengenai harga memiliki dampak signifikan pada penjualan dan keuntungan yang ingin dicapai oleh suatu bisnis. Apabila ingin bertahan dalam menghadapi persaingan, harga yang ditawarkan harus kompetitif sesuai dengan permintaan dan penawaran. Oleh karena itu, tidak diperkenankan bagi setiap pedagang membanting harga dengan tujuan untuk menjatuhkan pesaing.

Persaingan harga merupakan hal yang wajar dihadapi oleh setiap pelaku usaha. Harga yang ditawarkan tergantung dengan harga beli sebelumnya, karena kebanyakan pedagang menjual produk hasil membeli dari pedagang lainnya. Para pedagang di pasar terapung Lok Baintan menetapkan harga sesuai dengan harga pasaran yang ada atau selaras dengan permintaan dan penawaran. Sistem tawar menawar di pasar terapung Lok Baintan masih sangat kental, jika terdapat pedagang yang tidak mau ditawar maka pedagang lainnya akan siap memberikan harga miring. Seperti yang dikatakan ibu Asmah, bahwa berdagang di pasar terapung Lok Baintan bermurah-murahan saja karena persaingan sangat ketat, terlebih mengenai persaingan harga agar lebih mudah untuk menarik minat pembeli.

Ketatnya persaingan harga dalam menarik minat pembeli di pasar terapung Lok Baintan ditandai dengan masih terdapat sebagian pedagang yang membanting harga dengan tujuan agar dapat menarik minat pembeli lebih banyak. Padahal tindakan seperti itu tidak dapat dibenarkan, karena akan menjatuhkan usaha pedagang lainnya. Hal tersebut menandakan, persaingan pedagang dalam menarik minat pembeli di pasar terapung Lok Baintan dari segi persaingan harga masih ada sebagian pedagang yang belum menerapkan etika bisnis Islam dalam aktivitas perdagangannya.

c. Persaingan Pelayanan

Pelayanan merupakan perilaku atau tindakan yang dilakukan pelaku usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dengan

tujuan mencapai kepuasan pelanggan. Perilaku ini bisa terjadi sebelum, selama atau setelah transaksi berlangsung. Dalam banyak kasus, pelayanan terbaik akan menghasilkan tingkat kepuasan yang tinggi pada pelanggan dan mendorong pembelian ulang yang lebih sering. Dalam hal bersaing, Rasulullah Saw memberikan teladan tentang cara bersaing dengan baik tanpa merugikan usaha pesaingnya. Contohnya adalah dengan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan, bersikap ramah, menghindari penggunaan kata-kata kasar, dan menjelaskan spesifikasi barang secara jujur, termasuk jika ada kecacatan pada barang yang ditawarkan.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang peneliti lakukan, para pedagang di pasar terapung Lok Baintan telah memberikan pelayanan yang baik kepada pembeli dengan tujuan untuk menarik minat pembeli. Menurut para pedagang di pasar terapung Lok Baintan, pembeli bagaikan seorang raja sehingga mereka selalu siap melayani segala keinginan dan kebutuhan pembeli. Hal tersebut tercermin dari sikap ibu Rukiyah yang mau menunggu pembeli untuk memilih sendiri kue yang pembeli inginkan, walaupun harus menunggu dengan waktu yang cukup lama asalkan pembeli merasa puas dengan pelayanan yang beliau berikan. Begitu juga dengan sikap ibu Arbainah, dalam menawarkan dagangannya beliau akan memberikan pelayanan yang optimal, seperti menanyakan apakah ingin naik *jukung* atau foto-foto di *jukung* (perahu kecil), maka beliau akan siap melayani dengan senang hati.

Namun, di antara banyaknya pedagang yang terdapat di pasar terapung Lok Baintan, tidak semua pedagang memberikan pelayanan yang baik sesuai dengan ajaran Islam. Hal itu karena masih terdapat sebagian pedagang yang tidak jujur dan memalsukan informasi mengenai produk yang ditawarkan. Bahkan, terdapat pedagang di pasar terapung Lok Baintan yang mengambil calon pembeli pedagang lainnya padahal kondisinya masih dalam proses tawar menawar. Dalam hal ini, perilaku pedagang tersebut telah menyimpang dari perilaku berdagang yang telah dicontohkan oleh Rasulullah Saw.

2. Tinjauan etika bisnis Islam terhadap sikap dan perilaku persaingan pedagang dalam menarik minat pembeli di pasar terapung Lok Baintan

Etika bisnis Islam merupakan norma-norma atau nilai-nilai yang berlandaskan ajaran al-Qur'an dan Hadits yang harus dijadikan pedoman oleh setiap pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Etika bisnis Islam berperan sebagai panduan yang mengatur dan meyelaraskan segala bentuk kepentingan dalam dunia bisnis, membantu membedakan antara tindakan yang benar dan yang salah, serta mencegah terjadinya perbuatan terlarang. Etika bisnis Islam menuntut agar setiap pelaku usaha berhati-hati dalam mengambil keputusan dan melakukan tindakan, sehingga tidak merugikan pihak lain maupun diri sendiri.

Berikut adalah analisis persaingan pedagang dalam menarik pembeli di pasar terapung Lok Baintan ditinjau dari perspektif etika bisnis Islam:

a. Prinsip Tauhid/Kesatuan

Prinsip tauhid atau kesatuan merupakan prinsip pokok dalam ajaran Islam. Tauhid mengacu pada konsep ke-Esa-an Allah yang mencakup keyakinan bahwa Allah adalah satu-satunya Tuhan yang menciptakan dan mengatur segala sesuatu di alam semesta ini. Konsep tauhid tidak hanya berdampak pada aspek keagamaan, tetapi juga membentuk dasar dari berbagai aspek kehidupan seorang Muslim, termasuk ekonomi, sosial, politik dan moral. Prinsip tauhid menyatukan seluruh aspek kehidupan dengan keyakinan bahwa Allah Swt mengetahui segala hal yang dikerjakan oleh umat-Nya dan akan dimintai pertanggungjawabannya kelak di akhirat (Rosmaya dkk., 2022, hlm. 13). Sebagaimana yang terdapat dalam Q.S At-Taubah/9: 105, sebagai berikut:

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ
فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya: *“Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”*.

Berdasarkan hasil wawancara dengan subyek penelitian, yaitu para pedagang di pasar terapung Lok Baintan diperoleh data yang menunjukkan bahwa prinsip tauhid ini diterapkan oleh ibu Alim dan ibu Sarinah serta beberapa pedagang lainnya, yaitu dengan menyerahkan segala urusan hanya kepada Allah Swt dan meyakini bahwa setiap rezeki manusia sudah ada yang mengatur. Mereka hanya berusaha memberikan pelayanan yang

terbaik dan berusaha memenuhi segala kebutuhan dan keinginan konsumen. Sikap dan perilaku seperti itulah yang mereka lakukan untuk menghadapi persaingan dalam menarik minat pembeli di pasar terapung Lok Baintan ini.

Namun, tidak semua pedagang yang terdapat di pasar terapung Lok Baintan menyikapi persaingan dalam menarik minat pembeli seperti ibu Alim dan ibu Sarinah. Hal ini sejalan dengan pernyataan ibu Samsiah pada saat wawancara “Banyak pedagang yang menghalalkan segala macam cara demi menarik minat pembeli dan mendapatkan keuntungan yang lebih banyak, seperti menjual buah-buahan dengan kualitas jelek, namun mengatakan kualitasnya sangat baik”. Selain itu, terdapat pula pedagang yang membanting harga untuk menarik minat pembeli sebanyak mungkin dan demi menjatuhkan pedagang lainnya.

Berdasarkan paparan ibu Samsiah di atas dan dikaitkan dengan teori yang ada, maka peneliti menganalisis bahwa sebagian sikap dan perilaku pedagang di pasar terapung Lok Baintan belum menerapkan dan telah melanggar prinsip tauhid, antara lain: 1) melakukan diskriminasi terhadap pembeli. Jika terdapat wisatawan asing atau dari luar daerah/kota maka para pedagang sangat bersemangat dan sangat berusaha memberikan pelayanan terbaik dalam menawarkan dagangannya. Namun sebaliknya, jika terdapat warga lokal yang ingin membeli, mereka melayaninya dengan biasa-biasa saja bahkan cenderung mengabaikan.

2) Melakukan praktik bisnis yang tidak etis. Terdapat sebagian pedagang yang melakukan praktik membanting harga agar dapat menarik minat pembeli yang lebih banyak dan menjatuhkan usaha pedagang lainnya.

3) Tidak bersikap amanah dan bertanggung jawab. Dalam kasus ini, terdapat pedagang yang berusaha melakukan penipuan kepada pembeli, seperti memalsukan informasi mengenai barang yang ditawarkan dan menyembunyikan kecacatan. Selain itu, terdapat pula pedagang yang berbuat curang kepada pedagang lainnya, seperti berusaha untuk mengambil calon pembeli pedagang lainnya.

b. Prinsip Keadilan/Keseimbangan

Islam adalah agama yang sangat mengutamakan dan menekankan umatnya untuk berbuat adil dan melarang berbuat curang atau berlaku dzalim dalam segala aspek kehidupan, termasuk dalam berbisnis. Dalam prinsip keadilan, setiap individu diwajibkan untuk tidak merugikan hak dan kepentingan orang lain. Dalam Islam, tindakan yang melibatkan penipuan, bahkan jika hanya menimbulkan keraguan atau ketidakpastian sangat dilarang. Dengan menghindari penipuan dan bertindak adil, individu dapat mencapai keberkahan dalam hidup mereka dan masyarakat dapat berkembang dalam suasana harmoni dan saling menghormati.

Prinsip keadilan yang dilakukan para pedagang di pasar terapung Lok Baintan dalam menghadapi persaingan untuk menarik minat pembeli ialah dengan cara memberikan informasi yang jelas mengenai harga dan spesifikasi produk yang ditawarkan serta tidak menyembunyikan

kecacatan pada produk yang dapat merugikan pembeli. Hal ini sebagaimana data yang diperoleh melalui wawancara dengan ibu Samsiah yang mengatakan “Saya memberikan informasi yang jelas kepada pembeli mengenai buah yang saya tawarkan. Jika terdapat buah yang busuk, saya akan membuangnya secara sembunyi-sembunyi. Saya tidak tega memberikan buah yang busuk atau cacat kepada pembeli, karena akan membuat pembeli jera di kemudian hari”. Memberikan informasi yang jelas dan menyediakan barang yang berkualitas merupakan cara ibu Samsiah untuk bertahan dari sengitnya persaingan yang terjadi di pasar terapung Lok Baintan. Karena menurut ibu Samsiah, tidak semua pedagang akan berlaku jujur dalam memberikan informasi mengenai barang yang mereka tawarkan, apalagi beliau tahu banyak pedagang yang menghalalkan segala cara untuk menarik minat pembeli.

Barang yang berkualitas merupakan hak pembeli yang harus dipenuhi oleh pedagang, agar pembeli tidak merasa ditipu dan dirugikan. Namun realitanya, masih terdapat pedagang di pasar terapung Lok Baintan yang mencoba melakukan sesuatu yang dapat merugikan pembeli yaitu dengan memberikan informasi yang tidak sesuai dengan keadaan produk yang sesungguhnya. Selain itu, terdapat pula pedagang yang membanting harga dengan tujuan untuk mematikan pesaing.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi di atas, peneliti menganalisis bahwa sikap dan perilaku sebagian pedagang dalam menghadapi persaingan untuk menarik minat pembeli di pasar terapung

Lok Baintan telah menjalankan prinsip keadilan seperti yang tercermin dari sikap dan perilaku ibu Samsiah dalam menjalankan bisnisnya. Dan masih terdapat sebagian pedagang yang belum menjalankan prinsip keadilan. Memberikan informasi yang tidak sesuai dengan kenyataannya merupakan suatu penipuan yang dapat merugikan pembeli dan perilaku membanting harga merupakan perilaku yang dapat mendzalimi orang lain. Dalam prinsip keadilan, sikap dan perilaku seperti itu sangat dilarang karena telah mendzalimi dan merampas hak orang lain.

c. Prinsip Kehendak Bebas

Kehendak bebas atau kebebasan merupakan hak bagi setiap individu. Dalam etika bisnis Islam, setiap pedagang memiliki kebebasan untuk bekerja dan berkarya dengan segala potensi yang dimilikinya, namun tidak berarti kebebasan dapat mengganggu dan merugikan kepentingan bersama atau pihak lain. Di pasar terapung Lok Baintan, para pedagang memiliki kebebasan penuh untuk menerapkan berbagai strategi dalam menghadapi persaingan yang terjadi untuk menarik minat pembeli dan agar dapat bertahan dari sengitnya persaingan tanpa diancam atau ditekan oleh siapa pun. Para pedagang di pasar terapung Lok Baintan juga memberikan kebebasan kepada pembeli dalam hal tawar menawar harga dan memilih sendiri produk yang diinginkan. Namun, karena persaingan yang terjadi di pasar terapung Lok Baintan sangat ketat antar sesama pedagangnya, akhirnya membuat beberapa pedagang menjadi tidak sabar dan mencoba untuk memaksakan kehendaknya kepada pembeli. Hal ini

sebagaimana data yang diperoleh melalui wawancara dengan ibu Asmah yang mengatakan “Masih terdapat sebagian pedagang di pasar terapung Lok Baintan yang mencoba untuk memaksa pembeli agar melakukan pembelian”. Dalam jual beli Islam, transaksi harus didasarkan pada kesepakatan sukarela dari kedua belah pihak. Tidak boleh ada paksaan dari salah satu pihak yang dapat membuat pihak lain melakukan transaksi jual beli tanpa persetujuan mereka sendiri. Transaksi yang terjadi tanpa kehendak bebas dari kedua belah pihak dianggap tidak sah dalam hukum Islam.

Dalam hal ini, peneliti menganalisis bahwa sebagian pedagang di pasar terapung Lok Baintan belum menjalankan prinsip etika bisnis Islam yaitu prinsip kehendak bebas dalam menyikapi persaingan untuk menarik minat pembeli. Manusia memang diberi kebebasan dalam menjalankan bisnisnya, tapi perlu diingat bahwa kebebasan yang dimiliki manusia itu terbatas, berbeda dengan kebebasan Allah Swt yang tanpa batas. Oleh karena itu, perlu bagi setiap pelaku usaha muslim untuk memperhatikan sikap dan perilakunya dalam menjalankan aktivitas perdagangannya agar sesuai dengan syariat Islam.

d. Prinsip Tanggung jawab

Prinsip tanggung jawab dalam etika bisnis Islam memiliki hubungan yang kuat dengan prinsip kebebasan berkehendak. Prinsip tanggung jawab menetapkan batasan terhadap kebebasan yang dimiliki manusia dengan menuntut mereka untuk bertanggung jawab atas segala

tindakan yang dilakukan. Dalam Islam, tanggung jawab memiliki dimensi yang kompleks, di mana manusia diharapkan mempertanggungjawabkan pilihannya tidak hanya di hadapan diri sendiri, tetapi juga di hadapan masyarakat, lingkungan dan yang paling penting di hadapan Allah Swt di akhirat kelak.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan yaitu pedagang di pasar terapung Lok Baintan, sikap tanggung jawab yang bisa mereka lakukan untuk menghadapi persaingan yang terjadi ialah dengan bersedia mengganti barang yang telah dijual dengan barang yang baru jika terdapat kecacatan atau tidak sesuai dengan keinginan pembeli. Hal ini dapat terlihat dari hasil wawancara dengan ibu Asmah yang mengatakan “Selama saya berdagang sebenarnya belum pernah ada pembeli yang mengembalikan barang yang telah dibeli kepada saya, tetapi jika pembeli ingin mengembalikan barang maka saya akan siap mengganti barang tersebut dengan barang lain sesuai dengan keinginan pembeli”. Di sisi lain, ibu Dahlia juga mengatakan hal yang sama “Pernah satu kali terdapat pembeli yang mengembalikan buah kepada saya, katanya buah yang saya jual busuk tapi saya langsung menggantinya dengan buah yang baru”. Sikap ibu Asmah dan ibu Dahlia menunjukkan bahwa mereka bersedia mempertanggungjawabkan barang yang mereka jual jika terdapat kecacatan pada barang tersebut, karena hal ini merupakan hal wajar dalam dunia bisnis.

Menurut para pedagang di pasar terapung Lok Baintan, sebenarnya jarang ada pembeli yang mengembalikan barang yang telah dibeli, karena biasanya pembeli ingin memilih sendiri barang yang mereka inginkan sehingga pembeli bisa memastikan sendiri kualitas barang yang mereka beli. Hanya sedikit kasus yang terjadi mengenai pengembalian barang ini di pasar terapung Lok Baintan. Berdasarkan data di atas, peneliti menganalisis bahwa sikap dan perilaku pedagang di pasar terapung Lok Baintan telah menjalankan prinsip tanggung jawab.

e. Prinsip Kebenaran

Prinsip kebenaran mencakup dua aspek, yaitu kebajikan dan kejujuran. Dalam konteks bisnis, kebenaran diartikan sebagai niat, sikap dan perilaku benar dalam semua aspek kegiatan bisnis, termasuk proses transaksi, pencarian atau perolehan komoditas, pengembangan serta penetapan dan perolehan keuntungan. Prinsip kebenaran ini membantu menjaga etika bisnis Islam dan mencegah potensi kerugian serta penipuan dalam transaksi, kerja sama atau perjanjian bisnis.

Dari data yang diperoleh oleh peneliti, para pedagang di pasar terapung Lok Baintan telah menerapkan prinsip kebenaran dalam menghadapi persaingan untuk menarik minat pembeli. Dalam konteks kebajikan, mereka mencapainya dengan bersikap ramah dan sopan terhadap pembeli, memberikan pelayanan yang baik dan optimal. Sedangkan dalam hal kejujuran, mereka mengimplemantasikannya dengan bersikap jujur mengenai barang yang dijual serta memberikan informasi

dan menjelaskan spesifikasi barang dengan jelas kepada pembeli. Namun di samping itu, masih terdapat beberapa pedagang yang dengan sengaja menyembunyikan kecacatan barang, bahkan sampai menukarkan barang yang kualitasnya baik dengan barang yang kualitasnya tidak baik atau jelek. Terdapat pula pedagang yang membanting harga dengan maksud untuk menjatuhkan pedagang lainnya. Perilaku pedagang yang membanting harga sangat dilarang dalam dunia bisnis, karena akan merugikan antar sesama pedagang. Sedangkan menyembunyikan kecacatan dan menukarkan barang merupakan penipuan dalam bentuk fisik yang akan merugikan pembeli.

Data di atas menunjukkan, bahwa sebagian besar sikap dan perilaku persaingan pedagang dalam menarik minat pembeli di pasar terapung Lok Baintan telah menjalankan prinsip kebenaran. Tetapi masih ada juga beberapa pedagang yang tidak menjalankan prinsip kebenaran bahkan telah melanggarnya.