

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Pasar Minggu Pagi Banjarmasin Tengah

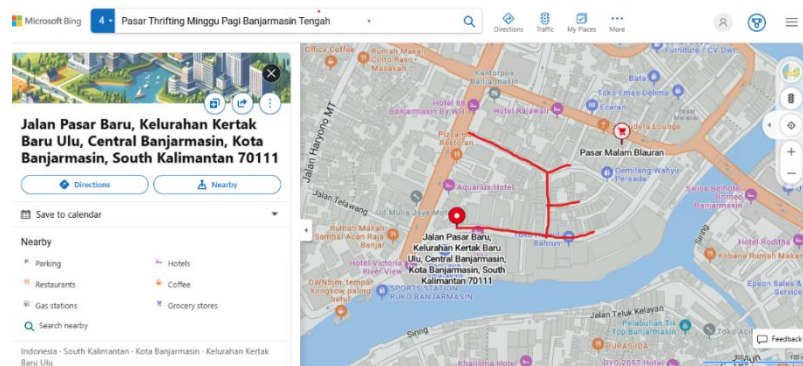
Pasar Minggu Pagi atau yang sering dikenal masyarakat dengan nama Pasar Blauran. Menurut Sejarah yang diceritakan oleh masyarakat istilah "blauran", yang menjadi sebutan awalnya, diyakini berasal dari bahasa Belanda, *blauwe* (biru) dan *rand* (renda), merujuk pada tenda-tenda biru berenda tempat para pedagang pribumi berdagang sejak masa kolonial. Pasar ini telah lama dikenal sebagai pusat perbelanjaan yang ramai, di mana masyarakat Banjarmasin memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan harga terjangkau (Kavinahuwa, 2024).

Barang-barang yang diperjualbelikan di pasar ini sangat beragam, mulai dari pakaian bekas layak pakai seperti kaos, kemeja, jaket, hingga selimut. Selain itu, pengunjung juga dapat menemukan sepatu, tas kulit, peralatan rumah tangga, hingga barang elektronik seperti ponsel dan aksesoris. Harga barang yang murah membuat pasar ini diminati, terutama karena pengunjung masih bisa menawar untuk mendapatkan harga lebih rendah.

2. Letak Geografis dan Jam Operasional

Pasar Minggu Pagi Terletak di sepanjang Jalan Brigjen Katamso hingga persimpangan Jalan Niaga, Kertak Baru Ilir, Kec. Banjarmasin Tengah, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan 70231. Pasar Minggu Pagi ini berbentuk Letter U atau seperti huruf U dengan jumlah pedagang total 551 orang, dengan 276 pedagang di Jalan Baru, 89 pedagang di Jalan Baru dan Jl. Bridgen Katamso, 15 pedagang jalur belakang, jalur tambahan dari depan BCA sebanyak 23 pedagang. Dan di Jl. Bridgen Katamso sebanyak 148 pedagang. Dengan rincian untuk pedagang *thrift* atau pakian bekas ada sebanyak 271 pedagang (Revangga & Hidayat, t.t.).

Para pedagang mendapatkan lahan berdagang seluas 2 x 1 meter dari Pengelola Pasar. Namun, lahan tersebut hanya berupa area kosong, sehingga pedagang biasanya harus menyediakan sendiri perlengkapan seperti tenda atau terpal sebagai atap. Untuk biaya sewa, pedagang dikenakan tarif awal sebesar Rp 500.000, sedangkan selanjutnya mereka hanya perlu membayar Rp 50.000, yang sudah mencakup biaya parkir dan keamanan (F. Huaida, komunikasi pribadi, Desember 2024).



Gambar 4.1 Denah Pasar Minggu Pagi Banjarmasin Tengah

Sumber: Profil Pasar Minggu Pagi Banjarmasin Tengah

Pasar Minggu Pagi hanya beroperasi setiap hari Minggu mulai pukul 06.00 hingga 12.00 siang. Pasar ini mencapai puncak keramaiannya sekitar pukul 10.00 WITA.

B. Hasil Wawancara

1. Melalui wawancara yang telah penulis lakukan terhadap para pedagang di Pasar Minggu Pagi Banjarmasin Tengah, berikut data yang diperoleh dari informan:

Data Informan 1

Nama : Ilham
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Umur : 26 Tahun
 Alamat : Jalan Pekauman
 Agama : Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ilham, seorang pedagang *thrift* impor di Pasar Pagi Minggu Banjarmasin. Bapak Ilham sudah berdagang di Pasar tersebut sekitar 3 tahun atau sejak tahun 2022, selain berdagang di pasar Minggu, beliau memiliki bisnis lain di luar.

Adapun tujuan Bapak Ilham berdagang yaitu untuk mencari uang dan menafkahi keluarga yang ada di rumah. Bapak Ilham memandang aktivitas berdagang sebagai bagian dari ibadah yang meneladani Rasulullah, sehingga beliau berusaha jujur dalam menjelaskan kondisi barang kepada pembeli.

Menurut Bapak ilham, berdoa sebelum memulai usaha merupakan hal penting untuk memohon berkah dalam setiap langkah yang dilakukan.

Bapak ilham memasok barang *thrift* tersebut dari pulau jawa. Adapun dalam hal penetapan harga barang, beliau menetapkan berdasarkan kualitas produk dan selalu memastikan barang yang dijual dalam kondisi sesuai dengan penjelasam. Bapak Ilham, tidak pernah memperdagangkan produk dengan harga yang lebih mahal atau lebih murah dibandingkan dengan pedagang lain, harga yang beliau tawakan sudah ditentukan berkisar antara Rp 30.000–Rp 150.000 per item, tidak perlu takut untuk menaruh harga berapapun karena menurut beliau rezeki sudah ada yang ngatur. Jika ada pembeli yang merasa dirugikan, beliau tidak ragu untuk meminta maaf dan mencari solusi terbaik agar pelanggan merasa puas.

Bapak Ilham memberikan kebebasan penuh kepada pembeli untuk menawar harga. Beliau juga menghadapi pembeli yang banyak bertanya dengan sabar dan memberikan penjelasan detail mengenai produk. Beliau juga menerima pengembalian barang pembeli dengan syarat barang masih dalam kondisi seperti saat pertama kali dibeli. Setiap cacat atau kekurangan pada barang dijelaskan secara terbuka kepada pembeli sebelum transaksi dilakukan.

Dalam menjaga hubungan baik dengan pembeli, Bapak Ilham selalu berupaya menjaga kualitas produk serta memberikan pelayanan yang ramah dan penjelasan yang jelas. Sese kali, beliau memberikan diskon kepada pembeli. Beliau mengatakan penjualan pakaian bekas ini sangat menjanjikan,

karena banyak masyarakat yang tertarik untuk membeli pakaian bekas, namun sebagian pembeli itu mencari barang branded atau bermerek.

Dari wawancara ini dapat disimpulkan bahwa perilaku berdagang Bapak Ilham sangat selaras dengan prinsip-prinsip etika bisnis Islam, seperti kejujuran, tanggung jawab, keseimbangan, dan pelayanan yang baik, sehingga selain mencari keuntungan, beliau juga berupaya menjadikan aktivitas berdagang sebagai sarana memperoleh berkah dalam hidup. (Ilham, komunikasi pribadi, Desember 2024)

Data Informan 2

Nama : Nahdi
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Umur : 30 Tahun
 Alamat : Melayu Laut
 Agama : Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Nahdi sebagai salah satu pedagang pakaian bekas impor di Pasar Pagi Minggu Banjarmasin. Bapak Nahdi telah menjalankan usahanya di Pasar Minggu sejak tahun 2023 atau kurang lebih selama 2 tahun, selain berdagang di pasar beliau merupakan pegawai swasta.

Adapun tujuan Bapak Nahdi berdagang hanyalah sebagai kesibukan di waktu senggang dan meniru Rasulullah sebagai pedagang. Bapak Nahdi menganggap berdagang sebagai bagian dari ibadah yang sesuai dengan hadits

Nabi. Kejujuran merupakan hal penting baginya, dengan selalu percaya pada kondisi barang yang dijual serta memberikan penjelasan apa adanya kepada pembeli. Beliau juga menegaskan bahwa berdoa sebelum memulai aktivitas berdagang adalah hal yang wajib dilakukan sebagai bentuk permohonan berkah dan kelancaran usaha.

Barang yang dijual Bapak Nahdi berasal dari Surabaya, bukan dari luar negeri. Beliau hanya memasok barang dari dalam negeri saja. Dalam menetapkan harga barang beliau menetapkan berdasarkan kualitas produk yang sudah disortir. Beliau memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan kondisi yang dijelaskan kepada pembeli. Apabila ada pembeli yang merasa dirugikan, beliau dengan senang hati melakukan negosiasi untuk mencari solusi terbaik bagi kedua belah pihak. Bapak Nahdi juga memberikan kebebasan penuh kepada pembeli untuk menawar harga. Beliau juga menghadapi pembeli yang sulit atau banyak bertanya dengan sabar.

Sebagai bentuk tanggung jawab, Bapak Nahdi selalu bersedia berkonsultasi dengan pembeli yang mengeluhkan barang yang dibeli. Beliau juga menerima pengembalian barang dengan syarat yang dinegosiasikan bersama pembeli. Jika ada kekurangan atau cacat pada barang, beliau menjelaskannya secara langsung kepada pembeli dan memberikan opsi negosiasi agar tetap tercapai kesepakatan yang adil.

Untuk menjaga prinsip kebijakan dalam bisnis, Bapak Nahdi menjaga hubungan baik dengan pembeli melalui komunikasi lanjutan (follow up)

setelah transaksi selesai. Dalam memberikan diskon, beliau hanya memberikan kepada pelanggan tetap saja, tidak memberikan ke semua pembeli. Dalam memastikan pelayanan yang baik, Bapak Nahdi menekankan pentingnya silaturahmi dengan pelanggan, sehingga tercipta hubungan yang harmonis dan saling percaya.

Dari hasil wawancara terlihat bahwa perilaku berdagang Bapak Nahdi sejalan dengan prinsip-prinsip etika bisnis Islam, yang menekankan kejujuran, tanggung jawab, keseimbangan. Dan untuk prinsip kebijakan Bapak Nahdi masih belum bisa memberikan diskon ke semua pembelinya, hanya kepada pelanggan tetap saja. (Nahdi, komunikasi pribadi, Desember 2024)

Informan 3

Nama : Esna Mardiana

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 43 Tahun

Alamat : Banjarmasin

Agama : Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Esna Mardiana seorang pedagang baju dan celana *thrift* di Pasar Minggu Pagi yang telah berjualan selama 2 tahun, beliau merupakan seorang ibu rumah tangga.

Adapun tujuan beliau berdagang tentunya untuk mencari uang. Beliau memandang aktivitas berdagang sebagai ibadah sekaligus usaha untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Bagi Ibu Esna, bekerja adalah bagian dari

jihad. Kejujuran selalu beliau jaga dengan memberikan penjelasan apa adanya mengenai kondisi barang yang dijual, karena barang yang beliau jual adalah *thrift* merupakan barang bekas. Sebelum memulai aktivitas, beliau selalu berdoa agar usahanya mendapat keberkahan.

Barang yang dijual Ibu Esna berasal dari Bandung dan Surabaya karena disana banyak pemasok barang *thrift*, namun jika tidak ada barangnya, biasanya beliau memasok barang dari Banjarmasin. Ibu Esna menetapkan harga berdasarkan merek dan kondisi barang. Beliau selalu memastikan bahwa barang yang ditawarkan sesuai dengan keterangan yang diberikan kepada pembeli. Hingga saat ini, beliau belum pernah menghadapi situasi di mana pembeli merasa dirugikan, karena beliau selalu jujur terkait kondisi barang yang dijual. Ibu Esna memberi kebebasan sepenuhnya kepada pembeli untuk menawar harga. Beliau menghadapi pembeli yang banyak bertanya dengan tenang, tetap sopan, dan selalu menjaga sikap profesional.

Sebagai wujud tanggung jawabnya, meski jarang mendapat keluhan dari pembeli, beliau bersedia menerima pengembalian barang dengan syarat ditukar dengan produk lain yang sesuai. Sebelum transaksi berlangsung, beliau selalu menjelaskan secara rinci jika ada kekurangan atau cacat pada barang, serta memberikan harga yang lebih rendah jika barang memiliki cacat ringan.

Untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan, Ibu Esna selalu mengakhiri transaksi dengan ucapan terima kasih dan memastikan akad jual

beli berjalan dengan jelas. Beliau hanya memberikan diskon kepada pelanggan setia sebagai bentuk penghargaan. Pelayanannya yang ramah dan sikap murah senyum membuat banyak pembeli merasa nyaman dan kembali berbelanja.

Berdasarkan hal ini, dapat disimpulkan bahwa cara berdagang Ibu Esna mencerminkan penerapan etika bisnis Islam dengan baik, di mana beliau selalu menjaga kejujuran, keseimbangan, tanggung jawab, dan hubungan baik dengan pembeli. Namun, pada prinsip kebajikan, beliau masih belum bisa menerapkan untuk memberikan diskon ke semua pembelinya, hanya kepelanggan tetap saja.

Informan 4

Nama : Wahyu Ilaihi Dulhani S.H
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Umur : 36 Tahun
 Alamat : Banjarmasin
 Agama : Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Wahyu Ilaihi, seorang pedagang Tas Second di Pasar Minggu Pagi yang telah berdagang selama 3 tahun atau sejak tahun 2022, selain berdagang beliau juga merupakan seorang pegawai.

Adapun tujuan beliau berdagang tas second yaitu karena masih sedikit pedagang tas di pasar minggu, dan tas yang beliau jual bukan cuma tas bekas namun juga bermerk/branded, sehingga banyak peminatnya.

Bapa Wahyu menganggap berdagang sebagai pekerjaan yang mulia dan bagian dari ibadah. Beliau selalu berusaha jujur dengan memberikan informasi yang jelas mengenai kondisi barang yang dijual, termasuk kekurangannya. Selain itu, beliau rutin berdoa sebelum memulai aktivitas dagang agar usahanya mendapat kelancaran dan keberkahan.

Barang yang dijual bapak Ilham berasal dari Jawa namun ada sebagian berasal dari luar negeri. Beliau menentukan harga berdasarkan kondisi dan merek barang, mengingat produk yang dijual adalah barang bekas. Harga yang beliau terapkan bervariasi mulai dari Rp 30.000 hingga Rp 200.000. Beliau juga selalu memastikan barang yang dijual sesuai dengan deskripsi yang disampaikan kepada pembeli. Apabila ada pembeli yang merasa dirugikan, Bapak Wahyu tidak segan-segan mengganti barang tersebut sebagai bentuk tanggung jawab. Beliau memberikan keleluasaan kepada pembeli untuk menawar harga. Beliau menghadapi pembeli yang banyak bertanya dengan sikap santai dan tidak merasa terganggu, serta tidak pernah merasa terpaksa menjual barang tertentu.

Sebagai wujud tanggung jawab, beliau selalu menerima keluhan pembeli dengan baik. Namun jika ada pengembalian barang, beliau tidak bersedia menerimanya karena sudah pembelian barang itu atas kehendak

pembeli sendir. Sebelum barang dijual, beliau selalu menjelaskan dengan detail jika ada cacat pada produk agar pembeli tidak merasa dirugikan.

Dalam menjaga hubungan baik dengan pelanggan, Bapa Wahyu menerapkan sikap sopan dan ramah, serta memberikan sapaan hangat kepada setiap pembeli. Beliau juga sesekali memberikan diskon kepada pembeli sebagai bentuk apresiasi. Pelayanan yang baik menjadi prioritasnya untuk memastikan kepuasan pelanggan. Berdasarkan analisis ini, perilaku Bapa Wahyu dalam berdagang menunjukkan penerapan etika bisnis Islam yang baik, di mana beliau mengedepankan kejujuran, keseimbangan, dan pelayanan yang ramah kepada pembeli. Disisi lain dalam prinsip tanggung jawab terhadap pengembalian barang, beliau masih belum bisa menerima pengembalian barang. (W. Ilaihi Dulhani, komunikasi pribadi, Desember 2024)

Informan 5

Nama : Meilinda
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Umur : 35 Tahun
 Alamat : Banjarmasin
 Agama : Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Meilinda, seorang pedagang sepatu second di Pasar Minggu Pagi yang telah berjualan kurang lebih selama 3 tahun. Beliau berdagang dibantu oleh suami dan 1 karyawan. Menurut

beliau, sepatu second bermerk sangat banyak peminatnya, rata-rata peminatnya remaja ada juga orang tua, selain itu keuntungannya menjanjikan.

Adapun tujuan Ibu Meilinda berdagang yaitu untuk membantu mencari nafkah, beliau memandang kegiatan berdagang sebagai bagian dari ibadah, yang selalu diawali dengan berdoa untuk memohon kelancaran dan keberkahan. Beliau juga mengutamakan kejujuran dalam berdagang dengan menjelaskan kondisi barang dagangannya secara apa adanya, meskipun terkadang kondisi kurang baik baru diketahui setelah transaksi berlangsung.

Beliau biasanya memasok barang dari Jakarta dan juga luar negeri. Dalam penentuan harga, beliau mengacu pada harga pokok ditambah ongkos kirim serta margin minimal 35%. Meskipun demikian, beliau tetap memberikan keleluasaan kepada pembeli untuk menawar harga, karena menurut beliau itu adalah hak pembeli. Untuk penukaran barang beliau hanya menerima dengan kesepakatan awal dan biasanya hanya diberikan kepada pelanggan lama yang loyal, dan untuk pelanggan baru jarang diberikan kesempatan untuk menukar barang.

Ibu Meilinda juga tetap melayani pembeli yang banyak bertanya atau menawar dengan sikap ramah dan profesional. Beliau tidak pernah merasa terpaksa menjual barang tertentu, karena setiap transaksi dijalani dengan keikhlasan. Dalam menjaga hubungan baik dengan pelanggan, beliau sering memberikan bonus berupa kaos kaki atau diskon khusus hanya bagi pelanggan tetap. Selain itu, beliau berusaha menjalin komunikasi yang baik dengan para

pembeli, tidak hanya sebatas urusan jual beli tetapi juga ngobrol santai di luar topik dagangan.

Keseluruhan perilaku Ibu Meilinda mencerminkan penerapan etika bisnis Islam yang baik, di mana beliau menjunjung tinggi nilai kejujuran, tanggung jawab, namun dalam prinsip keseimbangan Ibu Meilinda masih belum sepenuhnya menerapkan karena untuk penukaran barang tidak semua pelanggan beliau diperbolehkan menukar tetapi hanya pelanggan tetap saja yang diperbolehkan, dan dalam prinsip kebajikan Ibu Meilinda hanya memberikan bonus atau diskon kepada pembeli tetap saja. (Meilinda, komunikasi pribadi, Desember 2024)

Informan 6

Nama : Sulaiman
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Umur : 26 Tahun
 Alamat : Jalan Sungai Lulut
 Agama : Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Sulaiman, seorang pedagang *Thrift* baju dan celana di Pasar Minggu Pagi yang telah berjualan selama 2 tahun, selain berdagang di Pasar minggu Bapak Sulaiman juga berkerja.

Tujuan dari Bapak Sulaiman berdagang adalah untuk memperoleh pendapatan tambahan. Awalnya beliau hobby membeli barang *thrift* kemudian

tertarik untuk menjualnya. Beliau memandang berdagang sebagai bentuk ibadah jika dilakukan dengan niat yang benar dan sesuai ajaran Islam, sehingga bagi Bapak Sulaiman berdagang bukan sekadar mencari keuntungan tetapi juga bagian dari amal yang mulia. Dalam berdagang beliau selalu menerapkan dengan meminta pembeli memeriksa kondisi barang sebelum transaksi selesai agar tidak terjadi kesalahpahaman. Selain itu, beliau selalu memulai usahanya dengan berdoa tanpa mengandalkan tradisi tertentu, karena yakin bahwa rezeki sepenuhnya berada di tangan Tuhan.

Beliau memasok barang dari Banjarmasin. Dalam menetapkan harga, Bapak Sulaiman mengacu pada harga pasar, dan beliau memastikan barang yang dijual sesuai dengan kondisi yang dijelaskan kepada pembeli. Beliau menjual barang dengan harga yang sebanding dengan pedagang lain. Jika ada pembeli yang merasa dirugikan, beliau bersedia menerima pengembalian barang atau menukarnya, asalkan keluhan disampaikan secara baik dan jujur. Beliau juga memberikan kebebasan kepada pembeli untuk menawar harga, meskipun keputusan akhir tetap berada di tangannya. Sikap sabar dan ramah selalu beliau tunjukkan saat menghadapi pembeli yang banyak bertanya atau sulit diajak bertransaksi, karena menurutnya melayani dengan sepenuh hati adalah kewajiban pedagang.

Bapak Sulaiman bersedia mengembalikan uang atau mengganti barang jika terdapat kesalahan dari pihaknya, dan beliau selalu menjelaskan kondisi barang, termasuk jika ada yang cacat dengan transparan. Untuk menjaga

hubungan baik dengan pembeli, beliau mengucapkan terima kasih dan memberikan senyuman setelah transaksi selesai. Selain itu, beliau sering memberikan diskon kepada pembeli. Menurut Bapak Sulaiman pelayanan yang baik mencakup sikap ramah, senyum, dan kesediaan melayani sepenuh hati, baik kepada pembeli yang sekadar bertanya maupun yang benar-benar membeli.

Secara keseluruhan, perilaku Bapak Sulaiman mencerminkan komitmen terhadap prinsip tauhid, keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab, dan kebijakan dalam berdagang sesuai dengan nilai-nilai etika bisnis Islam.(Sulaiman, komunikasi pribadi, Desember 2024)

Informan 7

Nama : Era Oktaviani
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Umur : 35 Tahun
 Alamat : JL. Cempaka Raya
 Agama : Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Era Oktaviani, pedagang baju *thrift* di Pasar Minggu Pagi yang telah menjalankan usahanya sejak 2022 atau selama 3 tahun.

Ibu Era menganggap berdagang bukan hanya sebagai cara memenuhi kebutuhan, tetapi juga sebagai bagian dari ibadah, dengan selalu menyertakan doa sebelum dan selama kegiatan berdagang. Dalam hal kejujuran, beliau

memastikan barang dagangannya telah disortir dan diperiksa terlebih dahulu di rumah. Jika ditemukan cacat atau kekurangan, hal tersebut dijelaskan secara jujur kepada pembeli agar tidak menimbulkan kesalahpahaman.

Barang yang beliau jual kebanyakan berasal dari dalam negeri seperti Bandung dan Jakarta, karena disana banyak orang yang menjual per ball- ball sehingga bisa dijual kembali. Dalam menentukan harga, beliau mempertimbangkan faktor kuantitas, kualitas, dan kelayakan pakaian yang dijual. Ibu Era juga memberikan kebebasan penuh kepada pembeli untuk menawar harga, selama penawaran tetap berada dalam batas kewajaran. Hingga saat ini, beliau mengaku belum pernah menghadapi keluhan dari pembeli terkait kerugian, karena sejak awal beliau selalu menjelaskan kondisi barang dengan detail dan terbuka. Jika ada pembeli yang sulit atau banyak bertanya, beliau menyikapinya dengan sabar dan tetap memberikan pelayanan terbaik.

Terkait tanggung jawab, Ibu Era bersedia menerima pengembalian barang dalam jangka waktu 1-2 minggu. Beliau juga tidak ragu untuk memberikan penjelasan mengenai kondisi barang *thrift*, yang pada dasarnya adalah barang bekas. Dengan demikian, beliau memastikan bahwa pembeli memahami sepenuhnya kondisi barang sebelum memutuskan untuk membeli.

Dalam menjaga hubungan baik dengan pelanggan, beliau kerap memberikan diskon, terutama kepada pelanggan tetap. Pelayanan yang baik menjadi prioritasnya, dengan selalu menunjukkan sikap ramah, senyum, dan

sabar kepada semua pembeli, tanpa memandang seberapa sulit situasi yang dihadapinya.

Secara keseluruhan, perilaku berdagang Ibu Era menunjukkan komitmen terhadap prinsip tauhid, keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab, dan kebijakan dalam perspektif etika bisnis Islam.(E. Oktaviani, komunikasi pribadi, Desember 2024)

Informan 8

Nama : Aldi
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Umur : 38 Tahun
 Alamat : Pekapuran
 Agama : Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Aldi pedagang celana *thrift* di Pasar Minggu Pagi yang telah berdagang selama 3 tahun. Bapak Aldi berdagang tujuannya adalah ingin mencari nafkah dan mencukupi kebutuhan keluarga. Adapun alasan beliau berdagang celana *thrift* karena untung yang lumayan.

Beliau memandang berdagang sebagai bentuk ibadah yang tidak hanya bertujuan mencari keuntungan, tetapi juga memperoleh keberkahan. Dalam menjalankan usahanya, beliau selalu memastikan kejujuran dengan menjelaskan kondisi barang secara terbuka kepada pembeli, termasuk jika ada cacat pada produk. Bapak Aldi percaya bahwa doa sebelum berdagang sangat

penting, karena rezeki datang dari Allah, sehingga bapak Aldi selalu berdoa sebelum memulai aktivitas dagangnya.

Dalam menentukan harga, Bapak Aldi mempertimbangkan kondisi fisik dan kualitas barang. Bapak Aldi menaruh harga per 1 celana sebesar Rp 35.000, namun jika membeli 3 harganya hanya Rp 100.000. Jika ditemukan cacat pada barang, beliau akan memberikan penyesuaian harga yang sesuai. Hingga saat ini, belum ada pembeli yang merasa dirugikan, karena setiap kondisi barang telah dijelaskan dengan jelas sejak awal.

Bapak Aldi juga menunjukkan sikap bertanggung jawab dengan memberikan kesempatan kepada pembeli untuk menukar barang jika ukurannya tidak sesuai. Bapak Aldi selalu menjelaskan kondisi barang dengan apa adanya agar tidak menimbulkan kesalahpahaman. Selain itu, beliau berusaha menjaga hubungan baik dengan para pelanggannya, salah satunya dengan menginformasikan apabila ada barang baru yang tersedia. Untuk pemberian diskon beliau hanya memberikan diskon khusus kepada pelanggan yang membeli dalam jumlah banyak saja, jika hanya membeli dalam jumlah yang sedikit beliau tidak memberikan diskon karena harga yang dijual beliau merupakan harga yang tetap.

Dalam melayani pembeli, Bapak Aldi senantiasa menunjukkan sikap ramah dan sopan. Meskipun menghadapi pembeli yang banyak bertanya atau sulit, beliau tetap melayani mereka dengan baik dan memberikan penjelasan se jelas mungkin. Secara keseluruhan, perilaku Bapak Aldi sebagai pedagang

mencerminkan prinsip-prinsip tauhid, keseimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab. Akan tetapi dalam prinsip kebijakan Bapak Aldi masih belum sepenuhnya bisa memberikan diskon ke semua pelanggan, hanya kepada pelanggan tertentu saja. (Aldi, komunikasi pribadi, Desember 2024)

Informan 9

Nama : Iman dan Nurul
 Jenis Kelamin : Laki-laki dan Perempuan
 Umur : 40 tahun dan 38 tahun
 Alamat : JL. Mahligai Sejahtera KM.7
 Agama : Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan pasangan pedagang Bapak Iman dan Ibu Nurul. Mereka berdagang di Pasar Minggu pagi sudah 7 tahun, selain berdagang di pasar mereka juga memiliki toko thrift offline dan online.

Tujuan mereka berdagang tentu saja ingin mendapatkan uang. Adapun alasan keduanya berdagang pakaian bekas karena menurutnya keuntungan berdagang pakaian bekas sangat menjanjikan, selain itu pakaian bekas yang bemerk sangat banyak peminatnya.

Keduanya memandang berdagang sebagai ibadah yang mengikuti sunnah Nabi, mengingat Nabi Muhammad juga seorang pedagang. Mereka selalu mengedepankan kejujuran dalam bertransaksi dengan cara menjelaskan kondisi barang secara jujur, termasuk jika ada cacat atau sobek pada barang. Selain itu, mereka meyakini pentingnya berdoa dalam setiap aktivitas

perdagangan, baik sebelum memulai maupun selama berdagang, sebagai upaya memohon kelancaran dan keberkahan.

Barang yang mereka jual berasal kebanyakn berasal dari pulau Jawa, namun sebagian ada luar negeri, banyak supliernya. Dalam menetapkan harga, pasangan ini melakukan penyortiran terlebih dahulu. Barang yang berkualitas baik dihargai lebih tinggi, sedangkan barang yang kondisinya kurang baik dijual dengan harga lebih rendah. Mereka selalu berusaha memastikan barang yang dijual sesuai dengan kondisi yang dijelaskan kepada pembeli.

Pasangan ini memiliki toko offline dan online, biasanya komplain dari pembeli lebih sering dari transaksi online, karena pembeli tidak dapat melihat langsung barang yang dibeli. Dalam menghadapi komplain tersebut, mereka bertanggung jawab dengan menawarkan pengembalian barang atau pengembalian uang selama masih dalam batas waktu 3 hari, namun berbeda jika pembeli membeli secara offline mereka tidak menerima pengembalian.

Selain itu, mereka tidak bisa memberikan kebebasan kepada pembeli untuk menawar harga, karena barang yang dijual sudah diobral dengan harga sangat terjangkau. Mereka tidak pernah menjual harga lebih rendah, terlebih mereka selalu melihat kondisi pembeli. Namun, jika pembeli membeli dalam jumlah banyak, mereka memberikan bonus atau tambahan potongan harga. Dalam menghadapi pembeli yang sulit atau banyak bertanya, mereka tetap bersikap sabar dan melayani dengan baik.

Mereka menjaga hubungan baik dengan pelanggan dengan bersikap sopan, menjaga kata-kata, dan memberikan hadiah berupa voucher atau barang. Sikap ramah dan kesabaran selalu menjadi prinsip utama pasangan ini dalam melayani pembeli, sehingga menciptakan kepercayaan dan hubungan baik dengan pelanggan, baik secara offline maupun online. Hal ini menunjukkan bahwa Bapa Iman dan Ibu Nurul menerapkan prinsip tauhid, tanggung jawab, dan kebijakan yang sesuai dengan etika bisnis Islam. Namun, dalam prinsip keseimbangan dan prinsip kehendak bebas mereka masih belum bisa menerapkannya. (Iman & Nurul, komunikasi pribadi, Desember 2024)

Informan 10

Nama : Syahrial
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Umur : 42 tahun Tahun
 Alamat : JL. Kelayan A GG.Karya No.22
 Agama : Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Syahrial, seorang pedagang *thrift* baju dan jaket di Pasar Minggu Pagi yang telah berjualan selama 5 tahun dimulai sejak tahun 2020.

Bapak Syahrial tentu berdagang dengan tujuan untuk menafkahi keluarga. Beliau memandang berdagang sebagai bagian dari ibadah, terutama karena tujuannya adalah untuk menafkahi keluarga. Sebelum memulai

berdagang, Bapa Syahrial selalu berdoa memohon keberkahan dan kelancaran rezeki kepada Allah.

Biasanya beliau memasok barang dari Banjarmasin dan dalam menetapkan harga, beliau menentukan berdasarkan kualitas barang. Jika barang berkualitas tinggi, harganya lebih mahal, sementara barang dengan kualitas lebih rendah dijual lebih murah. Terkait penjelasan kondisi barang kepada pembeli, beliau menyerahkannya kepada pilihan pembeli, sehingga tidak ada unsur paksaan dalam transaksi. Jika terdapat barang yang cacat, beliau tidak akan memberitahu karena menurutnya itulah resiko membeli barang bekas. Jika ada keluhan dari pembeli, beliau menyikapinya dengan bijak, mengingatkan bahwa pembeli telah memilih barang tersebut secara sadar tanpa paksaan.

Bapak Syahrial memberikan kebebasan kepada pembeli untuk menawar harga, asalkan harganya tidak dibawah harga modal. Dalam menghadapi pembeli yang banyak bertanya, beliau melayani dengan sabar. Jika ada pembeli yang complain terhadap barangnya, beliau tidak mau menukar karena itu sudah resiko.

Untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan, Bapak Syahrial bersikap ramah dan memberikan potongan harga kecil kepada pelanggan tetap. Meskipun demikian, beliau tidak berlebihan dalam menjaga hubungan, cukup bersikap wajar dan melayani setiap pembeli dengan sikap baik. Prinsip sabar dan tidak memaksa menjadi dasar dalam setiap interaksi dengan

pembeli, sehingga tercipta suasana transaksi yang nyaman dan saling menghargai.

Secara keseluruhan, perilaku Bapak Syahrial dalam berdagang cukup baik dan sesuai dengan prinsip etika bisnis islam, namun masih ada beberapa prinsip etika bisnis islam yang belum diterapkan oleh Bapak Syahrial.(Syahrial, komunikasi pribadi, Desember 2024)

Informan 11

Nama : Hartati
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Umur : 42 Tahun
 Alamat : Banjarmasin
 Agama : Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Hartati, seorang pedagang pakaian bekas di Pasar Minggu pagi, beliau bukan owner, Ibu Hartati hanya membantu kaka beliau untuk menjagakan barang dagangan tersebut selama 2 tahun terakhir ini, sedangkan usaha tersebut sudah berjalan di Pasar Minggu sekitar 5 tahun.

Ibu Hartati berdagang dengan tujuan memperoleh penghasilan dan menafkahi keluarganya guna memenuhi kebutuhan, baik sekunder maupun primer, selain itu juga untuk membantu kaka dalam berdagang. Ibu Hartati memandang berdagang sebagai bagian dari ibadah, karena melalui aktivitas ini beliau mampu memberikan nafkah kepada para keluarga. Beliau juga

selalu berdoa dan memohon berkah setiap pagi sebelum mulai berdagang, sebelum berangkat ke pasar beliau shalat subuh terlebih dahulu. Kejujuran menjadi prioritas beliau, di mana beliau selalu menyortir barang terlebih dahulu dan menjelaskan kondisi barang secara jujur kepada pembeli, termasuk jika ada cacat pada barang.

Pemasokan barang yang dijual dari Banjarmasin, Dalam menetapkan harga, beliau selalu berdasarkan kualitas barang. Beliau memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan kondisi yang dijelaskan kepada pembeli. Apabila terdapat barang cacat, beliau dengan jujur menyampaikan hal tersebut agar pembeli tidak merasa dirugikan. Meski demikian, hingga saat ini beliau mengaku belum pernah menghadapi keluhan dari pembeli terkait kondisi barang, karena para pembeli diberi keleluasaan untuk memilih sendiri barang yang diinginkan tanpa adanya paksaan.

Ibu Hartati memberikan kebebasan penuh kepada pembeli untuk memutuskan apakah akan membeli barang atau tidak. Meskipun harga sudah ditetapkan, beliau tetap bersikap terbuka terhadap pembeli yang ingin menawar, khususnya jika membeli dalam jumlah banyak. Menghadapi pembeli yang banyak bertanya, beliau selalu melayani dengan sabar dan ramah, disertai senyuman.

Jika ada pembeli yang ini mengembalikan barang, Ibu Hartati bersedia menerima pengembalian barang selama memenuhi syarat, yakni barang dikembalikan dalam waktu 1 minggu oleh pembeli yang sama, tidak boleh

diwakilkan orang lain. Jika ada keluhan dari pembeli, beliau selalu melayani dengan ramah. Beliau pun menegaskan bahwa semua barang sudah disortir sebelumnya, sehingga beliau dapat memberikan penjelasan yang jelas tentang kualitas barang yang dijual.

Ibu Hartati berusaha menjaga hubungan baik dengan para pembeli melalui sikap ramah dan komunikasi yang baik, seperti mengajak pembeli mengobrol dan selalu tersenyum. Beliau mengaku tidak memberikan diskon besar, namun jika ada pelanggan yang membeli dalam jumlah banyak, beliau bersedia memberikan potongan harga. Bagi beliau, senyuman dan keramahan merupakan modal utama dalam memberikan pelayanan terbaik kepada semua pembeli.

Secara keseluruhan, etika bisnis yang diterapkan oleh Ibu Hartati dalam kegiatan berdagangnya telah mencerminkan nilai-nilai Islam, seperti kejujuran, keadilan, tanggung jawab, dan keramahan dalam bertransaksi. (Hartati, komunikasi pribadi, 12 Januari 2025)

Informan 12

Nama : Ibnu
 Jenis Kelamin : Laki-Laki
 Umur : 33 Tahun
 Alamat : Sungai Andai
 Agama : Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ibnu, beliau bukan owner, Bapak Ibnu hanya membantu menjualkan dagangan punya teman, beliau sudah 1 tahun lebih membantu teman berdagang di Pasar Minggu Pagi. Tujuan Bapa Ibnu selain untuk membantu teman, beliau juga ingin mengisi waktu luang dan pengalaman berdagang.

Bapak Ibnu memandang berdagang sebagai bagian dari ibadah, karena melalui pekerjaan ini beliau dapat membantu teman dan mendapatkan pendapatan secara halal. Selain itu, sebelum memulai berdagang, beliau selalu berdoa dan memohon berkah agar usaha yang dijalankan membawa kebaikan. Kejujuran juga menjadi hal yang sangat dijunjung oleh beliau. Semua barang yang dijual disortir terlebih dahulu, sehingga beliau bisa memberikan informasi yang jujur kepada pembeli mengenai kondisi barang.

Harga barang yang dijual Bapak Ibnu berdasarkan kualitas, merek, dan bahan dari pakaian bekas yang dijual. Beliau memastikan barang yang dijual sesuai dengan kondisi sebenarnya dengan selalu menjelaskan jika ada cacat pada barang. Meskipun barang yang dijual merupakan barang bekas, hingga kini beliau mengaku belum pernah mendapat keluhan dari pembeli, karena para pembeli telah diberi kebebasan memilih sendiri barang yang mereka inginkan.

Bapak Ibnu menjelaskan bahwa harga yang ditetapkan adalah harga pas dan tidak bisa ditawar, kecuali untuk pembelian dalam jumlah besar, di mana beliau bersedia memberikan potongan harga. Beliau selalu melayani pembeli

dengan ramah dan sabar, termasuk ketika menghadapi pembeli yang banyak bertanya. Sikap ramah dan pelayanan yang baik merupakan komitmen beliau dalam menjaga kenyamanan pembeli.

Bapak Ibnu menyatakan bahwa hingga kini belum ada pembeli yang mengeluhkan barang yang telah dibeli. Meski begitu, beliau tetap memberikan kebijakan pengembalian barang dengan syarat pembeli yang sama mengembalikan dalam waktu satu 1 setelah transaksi. Sebelum barang dijual, beliau selalu menjelaskan secara jujur jika terdapat cacat atau kekurangan pada barang, sehingga pembeli dapat mengetahui kondisi barang dengan jelas.

Untuk menjaga hubungan baik dengan pembeli Bapak Ibnu selalu merespon mereka dengan ramah, karena beliau percaya bahwa sikap acuh akan membuat pembeli merasa tidak nyaman. Selain itu, beliau memberikan potongan harga khusus bagi pelanggan yang membeli dalam jumlah besar. Beliau juga menegaskan bahwa keramahan adalah kunci utama dalam memberikan pelayanan terbaik kepada semua pembeli.

Secara keseluruhan, perilaku bisnis Bapak Ibnu mencerminkan nilai-nilai etika bisnis Islam, seperti kejujuran, keadilan, tanggung jawab, serta menjaga hubungan baik dengan pembeli. (Ibnu, komunikasi pribadi, 12 Januari 2025)

Informan 13

Nama : Fauzi

Jenis Kelamin : Laki-laki

Umur : 32 Tahun
Alamat : Banjarmasin
Agama : Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Fauzi, seorang pedagang pakaian bekas di Pasar Minggu Pagi. Beliau bukan owner, Bapak Fauzi hanya sebagai karyawan yang menjualkan dagangan owner dan menjaga toko punya owner.

Bapak Fauzi memandang berdagang sebagai bagian dari ibadah, terutama karena tujuannya adalah mencari nafkah untuk keluarga. Sebelum mulai berdagang, beliau selalu berdoa, dan kebiasaannya beliau terus diingatkan oleh istrinya agar senantiasa berdoa dan beristighfar selama berdagang. Dalam menjaga kejujuran, beliau selalu menyortir barang apabila ada barang yang cacat beliau tidak akan menjualnya, serta terus amanah kepada pembeli terkait kondisi barang dagangan.

Harga barang dagangan yang beliau jual berdasarkan modal yang dikeluarkan. Beliau selalu memastikan kondisi barang sesuai dengan yang dijelaskan kepada pembeli. Setiap barang yang dijual telah melalui proses penyortiran, sehingga jika ada cacat, beliau akan menjelaskannya secara jujur kepada pembeli. Hingga saat ini, beliau mengaku belum pernah ada pembeli yang merasa dirugikan, karena pembeli sudah memahami bahwa barang yang dijual merupakan barang bekas.

Bapak Fauzi memberikan kebebasan kepada pembeli untuk menawar harga, tetapi beliau menetapkan batasan agar penawaran tetap masuk akal. Jika pembelian dilakukan dalam jumlah banyak, beliau bersedia memberikan potongan harga. Dalam menghadapi pembeli yang banyak bertanya atau bersikap sulit, beliau tetap melayani dengan baik dan memberikan jawaban yang jelas, karena menurutnya itu adalah hak pembeli.

Bapak Fauzi tidak dapat menerima pengembalian barang, karena barang yang dipilih itu sudah pilihan pembeli. Sebelum barang dijual, beliau selalu memberikan penjelasan yang jujur jika ada kekurangan atau cacat pada barang, sehingga pembeli mengetahui dengan jelas kondisi barang yang dibeli. Bapak Fauzi menjaga hubungan baik dengan para pembeli melalui sikap ramah dan senyuman. Selain itu, bagi pelanggan tetap atau pembelian dalam jumlah besar, beliau memberikan potongan harga sebagai bentuk pelayanan yang baik. Beliau meyakini bahwa sikap ramah dan pelayanan yang baik merupakan kunci utama dalam menjaga kepuasan pembeli.

Secara keseluruhan, perilaku dagang Bapak Fauzi mencerminkan nilai-nilai etika bisnis Islam, seperti kejujuran, keadilan, dan keramahan. Akan tetapi dalam prinsip Pertanggungjawaban jika ada pembeli yang ini mengembalikan barang Bapak Fauzi masih belum bisa menerima. (Fauzi, komunikasi pribadi, 12 Januari 2025)

Informan 14

Nama : Husnul Khotimah

Jenis Kelamin : Perempuan
Umur : 30 Tahun
Alamat : JL. Gatot Subroto
Agama : Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Husnul Khotimah, seorang pedagang pakaian bekas di Pasar Minggu pagi. Beliau berdagang di pasar sekitar 1 tahun lebih dan untuk berdagang online beliau sudah memulainya sejak tahun 2022.

Ibu Husnul tujuan berdagang tujuannya adalah ingin mencari nafkah dan mencukupi kebutuhan sehari-hari keluarganya. Ibu Husnul memandang berdagang sebagai ibadah karena aktivitas ini tidak hanya untuk mencari nafkah, tetapi juga untuk membantu orang-orang di sekitarnya. Beliau juga mengutamakan kejujuran dengan menjelaskan kondisi barang kepada pembeli, terutama jika ada cacat atau kekurangan pada barang. Apabila ditemukan barang yang reject, harganya akan dimurahkan sebagai bentuk tanggung jawab kepada pembeli. Selain itu, sebelum berdagang, beliau selalu berdoa agar usahanya membawa berkah.

Dalam penetapan harga barang yang dijual ditentukan berdasarkan modal yang dikeluarkan. Sebelum barang dijual, beliau memastikan semua barang telah disortir sehingga bisa memberikan penjelasan mengenai kondisi barang. Beliau juga selalu memberitahukan kepada pembeli jika ada cacat pada barang yang dijual. Komplain dari pembeli jarang terjadi dalam aktivitas

jual beli di pasar, karena pembeli dapat langsung melihat kondisi barang. Namun, dalam transaksi online, jika ada komplain terkait barang, beliau akan memberikan potongan harga sebagai solusi.

Ibu Husnul memberikan kebebasan kepada pembeli untuk menawar harga selama masih dalam batas yang wajar dan memungkinkan beliau mendapatkan sedikit keuntungan. Apabila pembeli banyak bertanya, beliau tetap melayani dengan ramah dan menjawab pertanyaan mereka dengan sabar, karena menurutnya itu adalah hak pembeli. Sikap ramah menjadi salah satu prinsip utama yang selalu beliau pegang dalam melayani pelanggan.

Dalam menerapkan prinsip pertanggungjawaban, beliau menyatakan bahwa selama berdagang secara offline belum pernah ada pembeli yang mengeluhkan barang yang telah dibeli. Namun, dalam transaksi online, ada beberapa kasus pengembalian barang, dan beliau tetap bersedia menerima barang yang dikembalikan sebagai bentuk tanggung jawab kepada pembeli. Untuk barang-barang yang memiliki cacat atau kekurangan, beliau selalu memberikan penjelasan terlebih dahulu sebelum barang dijual, baik secara offline maupun online.

Ibu Husnul menjaga hubungan baik dengan pembeli dengan cara selalu berkomunikasi dan menginformasikan keberadaan tokonya di media sosial seperti Instagram, sehingga pembeli merasa lebih dekat dan dapat dengan mudah melakukan pembelian kembali. Selain itu, beliau juga memberikan diskon khusus kepada pelanggan tetap. Dalam memberikan pelayanan, beliau

menekankan pentingnya sikap ramah dan selalu menyambut pembeli dengan senyuman.

Secara keseluruhan, perilaku bisnis yang diterapkan oleh Ibu Husnul Khotimah mencerminkan nilai-nilai etika bisnis Islam, seperti kejujuran, tanggung jawab, keadilan, serta menjaga hubungan baik dengan pelanggan. (H. Khotimah, komunikasi pribadi, 12 Januari 2025)

Informan 15

Nama : Ismadia
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Umur : 33 Tahun
 Alamat : Banjarmasin
 Agama : Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Ismadia, seorang pedagang pakaian bekas sekaligus PNS. Berdagang hanya sebagai bisnis sampingan untuk mendapatkan penghasilan tambahan. Ibu Ismadia berdagang sudah 2,5 tahun di Pasar Minggu Pagi dan beliau juga memiliki toko online *thrift*.

Ibu Ismadia memandang berdagang sebagai bagian dari ibadah, karena menurutnya, berdagang adalah cara untuk mencari nafkah yang halal. Beliau memastikan kejujuran dalam berbisnis dengan menyortir barang yang akan dijual, sehingga hanya barang yang baik dan layak yang dipasarkan. Jika terdapat barang dengan cacat ringan seperti bercak kotor, barang tersebut dijual dengan harga yang lebih terjangkau. Namun jika cacat parah biasanya

dijadikan sebagai lap lantai. Sebelum memulai berdagang, beliau selalu berdoa, karena menurutnya ketika melakukan amalam dan tidak melakukan amalan itu sangat keliahatan perbedaanya, karena beliau sudah pernah mencoba dan merasakannya.

Ibu Ismadia menentukan harga barang yang dijual berdasarkan kualitas dan merek, dengan mempertimbangkan modal dan kondisi barang. Beliau selalu memastikan barang yang dijual sesuai dengan kondisi yang dijelaskan kepada pembeli. Jika terdapat kekurangan pada barang, Ibu Ismadia dengan jujur menginformasikan hal tersebut kepada pembeli. Beliau juga menyatakan bahwa selama berdagang, belum ada pembeli yang merasa dirugikan, meskipun ada beberapa pembeli yang merasa ukuran barang tidak pas dan bisa ditukar dengan barang lain.

Ibu Ismadia memberikan harga yang berbeda ketika pembelian offline dan online itu berbeda, karena saat membeli online, barang yang diperjualbelikan sudah dalam kondisi bersih, wangi dan juga rapi sehingga memiliki harga yang lebih tinggi dibandingkan offline. Ibu Ismadia tidak memberikan kebebasan kepada pembeli untuk menawar harga, karena harga yang ditawarkan beliau sudah cukup terjangkau. Ibu Ismadia selalu melayani pembeli dengan sabar, meskipun ada pembeli yang banyak bertanya. Beliau selalu sabar dalam menghadapi pembeli.

Selama berdagang, Ibu Ismadia mengatakan belum ada keluhan dari pembeli mengenai barang yang dibeli. Namun, jika nanti ada yang ingin

mengembalikan, beliau masih menerima pengembalian barang, dan akan mengganti barang yang tidak sesuai dengan harapan pembeli. Sebelum menjual barang, beliau selalu memastikan untuk memberi tahu pembeli jika barang tersebut memiliki cacat, dan memberi kesempatan bagi pembeli untuk mempertimbangkan apakah akan membeli barang tersebut atau tidak.

Untuk menjaga hubungan baik dengan pembeli, Ibu Ismadia selalu mengingatkan mereka untuk kembali lagi ke toko dan selalu melayani dengan ramah. Ibu Ismadia meyakini bahwa pelayanan yang baik dimulai dengan senyuman dan sikap ramah terhadap setiap pembeli, yang membuat mereka merasa nyaman dan dihargai.

Secara keseluruhan, Ibu Ismadia menunjukkan bahwa perilaku bisnisnya mencerminkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam, yang mengutamakan kejujuran, tanggung jawab, dan pelayanan yang baik terhadap pembeli. Namun, dari Prinsip Keseimbangan dan Kehendak Bebas masih belum bisa menerapkannya .(Ismadia, komunikasi pribadi, 12 Januari 2025)

2. Penulis juga melakukan wawancara dengan para pembeli, untuk mengetahui bagaimana sudut pandang mereka terhadap pedagang yang ada di pasar minggu pagi Banjarmasin Tengah berdasarkan prinsip etika bisnis islam . Berikut adalah data yang diperoleh dari para informan :

Informan 1

Nama : Rahmad

Jenis Kelamin : Laki-laki

Umur : 22 Tahun

Alamat : Pramuka Pal. 6

Agama : Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan Rahmad salah satu pembeli di pasar itu, akan tetapi beliau tidak terlalu sering berbelanja disana. Adapun alasan beliau membeli pakaian bekas karena harganya lebih ramah dikantong dibandingkan pakaian baru dan juga masih layak dipakai. Barang yang beliau suka beli di pasar tersebut yaitu vest dan baju kaos.

Menurut Rahmad pedagang disana sudah menerapkan etika islam dalam berbisnis dan ada pula yang belum. Menurutnya, harga yang ditawarkan pedagang relative standar, bapak rahmad tidak pernah menemukan pedagang bertindak tidak jujur, namun sebagian pedagang ada yang kurang ramah. Menurutnya, sebagian pedagang menanggapi dengan biasa saja jika ditawar dengan harga sangat rendah, sementara yang lain menunjukkan rasa tidak suka.” (Rahmad, komunikasi pribadi, 16 Februari 2025).

Informan 2

Nama : Melati

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 23

Alamat : JL. Gatot Subroto

Agama : Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan Melati salah seorang pembeli yang cukup sering berbelanja di pasar minggu Banjarmasin tengah. Menurutnya, dengan berbelanja langsung ditempat, kita bisa melihat secara detail bahan dan ukuran, dan rasanya kayak berburu harta karun. Kadang nemu pakaian seperti kemeja, jaket atau kaos keren yang tidak bisa ditemukan di toko biasa, selain itu lebih hemat juga.

Menurut Melati beberapa pedagang di sana sudah telah menjalankan etika dalam berbisnis secara baik, seperti ramah dengan pembeli. Menurutnya harga yang ditawarkan juga sebanding dengan kualitas barang, dan sebagian pedagang tidak keberatan jika ada yang menawar. Dan ada beberapa menolak dengan cara yang sopan, sementara yang lain memilih untuk mengabaikannya. Melati membeli untuk diri sendiri dan juga untuk dijual kembali (Melati, komunikasi pribadi, 16 Februari 2025).

Informan 3

Nama : Maulida
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Umur : 25 Tahun
 Alamat : Veteran
 Agama : Islam

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Maulida salah satu pembeli di Pasar Minggu Pagi Banjarmasin, membeli pakaian bekas di sana lebih murah dibandingkan membeli secara online. Selain itu, beliau bisa langsung

melihat kondisi barang sebelum membeli. Para pedagang umumnya jujur mengenai kualitas barang karena mereka sudah melakukan penyortiran terlebih dahulu. Jika ada cacat pada pakaian, pedagang akan memberitahukan kepada pembeli.

Menurutnya, sebagian besar pedagang di sana bersikap ramah, meskipun masih ada beberapa yang terkesan cuek. Ibu Maulida lebih memilih membeli dari pedagang yang telah menyortir dan mencuci barang dagangannya dibandingkan dengan pedagang obralan. Meskipun harganya sedikit lebih mahal, beliau merasa pakaian yang sudah dicuci lebih layak pakai. Namun, harga tersebut masih bisa dinegosiasikan, kecuali pada beberapa pedagang yang sudah menetapkan harga pas dan tidak dapat ditawar (Maulida, komunikasi pribadi, 16 Februari 2025).

C. Hasil Penelitian

1. Perilaku Pedagang *Thrift* Pasar Minggu Pagi Banjarmasin Tengah

Dari hasil penelitian lapangan yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa perilaku pedagang *thrift* di Pasar Minggu Pagi Banjarmasin Tengah secara umum sudah menunjukkan perilaku berdagang yang baik. Dari total 15 orang pedagang yang menjadi informan dalam penelitian ini, 13 orang pedagang telah menerapkan aspek-aspek perilaku berdagang baik dengan menjaga kualitas produk yang mereka tawarkan. Meskipun barang yang mereka jual merupakan barang bekas, mereka tetap memastikan kelayakan jualnya dengan melakukan penyortiran, pencucian, dan,

penyetrikaan sebelum barang tersebut dipasarkan. Dalam menetapkan harga memberikan harga yang wajar dan memperbolehkan penawaran harga, bersikap ramah terhadap pembeli, memberikan pelayanan yang baik, menepati janji, serta menjaga persaingan yang sehat sesama pedagang. Namun demikian, 2 orang pedagang lainnya belum sepenuhnya menerapkan aspek-aspek tersebut. Beberapa diantaranya masih ditemukan menjual barang yang cacat tanpa menjelaskan kepada pembeli, bersikap kurang ramah, ataupun memberikan pelayanan yang kurang maksimal.

2. Perilaku Pedagang *Thrift* Pasar Minggu Pagi Banjarmasin Tengah Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam

Dari perspektif etika bisnis islam, hasil penelitian menunjukkan bahwa mayoritas pedagang *thrift* juga telah memahami dan menerapkan prinsip-prinsip dasar dalam etika bisnis islam. Dari 15 pedagang yang diteliti, 13 orang pedagang secara sadar menjalankan prinsip Tauhid, Keseimbangan, Kehendak Bebas, Tanggung Jawab, dan Kebajikan dalam praktik berdagang mereka. Mereka menganggap bahwa berdagang bukan hanya mencari keuntungan semata, melainkan juga sebagai bentuk ibadah kepada Allah SWT. Sementara itu, 2 Pedagang lainnya belum sepenuhnya menerapkan prinsip-prinsip tersebut. Hal ini disebabkan karena minimnya pengetahuan tentang konsep etika bisnis dalam islam. Meskipun demikian, secara tidak langsung beberapa dari mereka tetap menjalankan praktik berdagang yang sesuai dengan nilai-nilai Islam, meski belum didasari oleh pemahaman yang utuh.

D. Analisis Data

1. Perilaku Pedagang *Thrift* Pasar Minggu Pagi Banjarmasin Tengah

Berdasarkan analisis yang dilakukan terhadap 15 pedagang di Pasar Minggu Pagi Banjarmasin tengah terhadap aspek perilaku pedagang sebagai berikut :

a. Kualitas Produk

Perilaku pedagang *thrift* dapat dilihat dari bagaimana mereka menjaga kualitas produk yang dijual. Pedagang yang selektif akan memilih barang yang masih layak pakai, memiliki merek terkenal, atau unik di pasaran. Mereka juga lebih transparan dengan kondisi barang, seperti menyebutkan jika ada cacat. Selain itu, pedagang yang peduli dengan kualitas biasanya mencuci, menyetraka, atau memperbaiki barang sebelum dijual, sehingga lebih menarik bagi pembeli. Cara penyajian dan pengemasan juga berpengaruh, di mana barang yang ditata rapi dan dikemas dengan baik lebih menarik dibandingkan yang hanya ditumpuk sembarangan. Dengan menjaga kualitas produk, pedagang *thrift* dapat membangun kepercayaan dan mendapatkan pelanggan setia, sedangkan yang mengabaikannya berisiko kehilangan pembeli.

Melalui hasil pengamatan yang telah penulis lakukan, penulis mendapatkan fakta bahwa 13 pedagang *thrift* di Pasar Minggu Pagi sangat memperhatikan kualitas produk yang mereka jual. Mereka berpendapat karena barang yang

mereka jual adalah barang bekas dan biasanya mereka mendapatkan barang itu impor dari pulau Jawa seperti Bandung, Surabaya, Jakarta dan ada juga dari Banjarmasin ataupun dari luar negeri dalam bentuk ball, sehingga sebelum diperjualbelikan di pasar mereka selalu selektif memilih barang yang masih layak pakai, memiliki merek terkenal, atau unik di pasaran dan sebelum itu mereka akan cucikan terlebih dahulu agar tidak menimbulkan bau. Namun ada 2 pedagang yang tidak terlalu mementingkan kualitas dagangan yang mereka jual, tidak jujur terkait kecacatan barang, beliau berpendapat bahwa kecacatan itu hal yang wajar dalam barang bekas jadi itulah resiko jika membeli barang bekas.

b. Harga

Perilaku pedagang *thrift* dalam menentukan harga sangat beragam dan dipengaruhi oleh berbagai faktor. Beberapa pedagang menetapkan harga berdasarkan merek, kualitas, dan kondisi barang. Barang dengan merek terkenal atau kondisi hampir seperti baru cenderung dijual dengan harga lebih tinggi, sedangkan barang yang memiliki sedikit cacat biasanya dijual lebih murah. Pedagang yang transparan dalam menetapkan harga akan memberikan informasi jelas mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi harga, sehingga pelanggan merasa lebih percaya dan puas.

Selain itu, ada pedagang yang menerapkan sistem harga fleksibel, di mana pembeli diperbolehkan menawar. Sistem ini umum dalam bisnis *thrift* karena banyak pelanggan mencari barang berkualitas dengan harga lebih

murah. Fleksibilitas dalam harga juga menciptakan interaksi yang lebih dinamis antara penjual dan pembeli, meningkatkan peluang terjadinya transaksi. Sebaliknya, ada juga pedagang yang mematok harga tinggi tanpa mempertimbangkan kondisi barang atau harga pasar, yang bisa membuat calon pembeli berpikir ulang sebelum membeli.

Dalam menentukan harga, penulis menemukan adanya variasi yang cukup beragam. Pedagang umumnya mengklasifikasikan harga berdasarkan kualitas dan merek produk. Beberapa pedagang telah menetapkan harga tetap, seperti penawaran 3 item seharga Rp 100.000, sehingga pembeli tidak diperkenankan untuk menawar. Namun, masih ada pedagang yang memberikan fleksibilitas dalam negosiasi, asalkan dalam batas yang wajar. Selain itu, beberapa pedagang yang juga berjualan secara online mengungkapkan bahwa harga di platform online cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan penjualan langsung di tempat, serta tidak dapat dinegosiasikan.

c. Keramahan dan Pelayanan

Keramahan seseorang memiliki peran yang sangat penting dalam berbagai aspek kehidupan, terutama dalam dunia kerja, termasuk berdagang. Seorang pedagang sebaiknya bersikap ramah terhadap pelanggan. Sikap ramah di sini bertutur kata dengan sopan dan bersikap menyenangkan, sehingga pelanggan merasa nyaman dan senang saat bertransaksi. Rasulullah juga telah mengajarkan kita untuk bersikap ramah kepada siapa pun dan dalam segala hal, terutama dalam kegiatan berdagang, karena sikap tersebut mencerminkan

manusia yang terbaik, yakni mereka yang saling memberikan manfaat bagi sesama pedagang.

Demikian pula dalam hal pelayanan, seorang pedagang harus memberikan pelayanan yang baik agar pembeli merasa puas. Pedagang perlu memahami perasaan pelanggan, memberikan kesempatan bagi mereka untuk berbicara, serta mendengarkan dengan penuh perhatian terhadap kebutuhan dan keinginannya, lalu melayani dengan sepenuh hati.

Dari hasil pengamatan yang penulis lakukan, para pedagang *thrift* di pasar minggu pagi selalu ramah dan baik dalam melayani. Hal ini tampak dari cara menyapa dengan senyuman kepada semua orang yang melintas di depan mereka. Para pedagang selalu menyapa dengan senyuman sambil menawarkan dagangannya kepada setiap orang yang melintas. Meskipun banyak pelanggan yang banyak bertanya, mereka selalu menjawabnya dengan tersenyum dan selalu sabar. Ini menunjukkan bahwa mereka bersikap ramah kepada para pembeli. Di samping itu, mereka cepat dan ramah dalam melayani pembeli.

d. Penempatan Janji

Seseorang dapat dipercaya ketika sesuai dalam perkataannya. Demikian pula, seorang pembeli akan mempercayai pedagang jika pedagang mampu menepati apa yang telah dikatakan. Salah satunya dengan menepati janji. Jika seorang pedagang ingin konsisten dalam memenuhi janji yang telah disampaikan, sehingga pelanggan tidak merasa dikecewakan dan akan terus menaruh kepercayaan kepadanya.

Dalam hal penempatan janji pedagang *thrift* adalah kesesuaian antara deskripsi produk dan kondisi barang yang sebenarnya, serta kepatuhan terhadap kesepakatan terhadap pembeli. Pedagang yang jujur akan memberikan informasi yang jelas dan akurat mengenai kualitas, ukuran, serta kekurangan barang, pedagang memberikan kesepakatan untuk pembeli menukarkan barang jika tidak cocok, sehingga pembeli merasa puas dan tidak kecewa saat membeli barang tersebut.

Dari hasil pengamatan yang penulis lakukan, 13 pedagang memberikan informasi yang jelas dan akurat kepada pembeli terkait kondisi barang yang di jual, namun ada 2 pedagang yang tidak transparansi dalam kondisi barang yang di jual, jika terdapat cacat, beliau tidak memberitahukannya ke pelanggan. Dan ada pedagang yang memberikan kesempatan pembeli untuk menukar barang adapula pedagang yang tidak memperbolehkan pembeli untuk menukarkan barangnya, menurutnya barang yang sudah ditukar tidak bisa dikembalikan karena itu pilihan pembeli sendiri.

e. Persaingan

Persaingan bisnis merupakan kompetisi antara para pelaku usaha yang secara mandiri berupaya menarik konsumen dengan menawarkan harga yang bersaing serta produk atau layanan berkualitas, sehingga konsumen tertarik untuk berbelanja atau membeli barang dagangan mereka. Seseorang pedagang sebaiknya bersaing dengan cara yang sehat dan adil, tanpa merendahkan dagangan orang lain demi meraih keuntungan pribadi.

Melalui observasi dan wawancara dengan beberapa informan di pasar Minggu Pagi, penulis menemukan bahwa para pedagang melakukan kegiatan perdagangan secara sehat. Meskipun produk yang mereka jual sama, mereka saling menghormati satu sama lain dan meyakini bahwa rezeki telah ditentukan oleh Tuhan, sehingga tidak perlu merasa tersaingi atau menjelekkan pedagang lain dengan perkataan yang tidak benar. Selain itu, mereka juga menjunjung tinggi kerja sama dan saling membantu dalam kegiatan perdagangan. Meskipun masih ada beberapa pedagang yang menawarkan harga lebih murah dibandingkan yang lain, hal tersebut umumnya disebabkan oleh perbedaan kualitas barang yang tidak terlalu tinggi dan selisih harga yang tidak terlalu signifikan, sehingga masih dianggap wajar.

2. Perilaku Pedagang *Thrift* Pasar Minggu Pagi Dalam Perspektif Etika Bisni Islam

Dalam Islam, jual beli diperbolehkan selama barang yang diperjualbelikan tidak mengandung unsur haram dan tidak membahayakan pembeli. *Islam has explained that a buying and selling transaction must meet the requirements, namely the fulfillment of the terms and conditions of buying and selling. Buyying and selling must avoid defects, such as not knowing the criteria for the goods being traded* (Chorisawati dkk., 2023). Islam telah menjelaskan bahwa transaksi jual beli harus memenuhi persyaratan, yaitu pemenuhan syarat dan ketentuan jual beli. Jual beli harus menghindari cacat, seperti tidak mengetahui kriteria barang yang diperdagangkan.

Pakaian bekas yang diimpor dari luar negeri umumnya berasal dari negara dengan budaya dan kebiasaan yang berbeda, sehingga pedagang Muslim memiliki tanggung jawab untuk memastikan bahwa barang yang mereka jual bersih, layak pakai, dan bebas dari najis. Dalam Islam, pakaian yang dikenakan hendaknya suci dan terjaga kebersihannya, sehingga jika ada pakaian bekas yang berpotensi terkena najis atau kotoran yang tidak sesuai dengan syariat, pedagang wajib membersihkannya terlebih dahulu sebelum dijual kepada konsumen. Meskipun pakaian bekas berasal dari negara non-Muslim, hal ini tidak secara otomatis menjadikannya haram untuk diperjualbelikan, selama memenuhi prinsip halal dan *thayyib*. Namun, jika pedagang menjual pakaian yang kotor, berbau, atau berpotensi membawa penyakit tanpa melalui proses pembersihan yang benar, maka hal ini bertentangan dengan konsep *thayyib* dan dapat merugikan pembeli. Selain itu, Islam menekankan kejujuran dalam transaksi, sehingga pedagang harus transparan mengenai kondisi pakaian yang dijual, termasuk jika terdapat cacat atau kekurangan. Menjual pakaian bekas tanpa memastikan kebersihan dan kejelasannya dapat dikategorikan sebagai *gharar* (ketidakjelasan), yang dilarang dalam Islam. Oleh karena itu, perilaku pedagang pakaian bekas dalam etika bisnis Islam sangat bergantung pada bagaimana mereka memastikan bahwa barang dagangannya tetap bersih, layak, dan tidak merugikan pembeli (Zuhri, 2013).

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan di lapangan mengenai Perilaku Pedagang *thrift* Pasar Minggu Pagi Banjarmasin Tengah,

maka dapat diuraikan seperti prinsip tauhid, keseimbangan, kehendak bebas, pertanggungjawaban, dan kebajikan.

a. Prinsip Tauhid

Jika dikaitkan dengan teori etika bisnis Islam, penerapan prinsip tauhid yang dilakukan para pedagang *thrift* Pasar Minggu Pagi Banjarmasin Tengah sudah sesuai dengan tuntunan agama Islam. Karena mereka sebelum memulai berdagang selalu berdoa kepada Allah dan selama berdagang pun mereka selalu berdoa dan yakin bahwa Allah yang mengatur rezeki dan sadar bahwa setiap perbuatan senantiasa diawasi oleh-Nya. Dengan beribadah, mereka tidak hanya berusaha memperoleh keuntungan, tetapi juga untuk mengharapkan keberkahan dari Allah SWT dunia maupun akhirat. Hal ini sudah sesuai dengan firman Allah dalam (QS. Al-An'am /7: 162)

ثُمَّ لِيِنْ صَلَاتِيْ وَنُسُكِيْ وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِيْ لِلّٰهِ رَبِّ الْعَالَمِيْنَ

Artinya : “*sesungguhnya shalatku, ibadahku, hidupku, dan matiku adalah semata-mata untuk Allah, Tuhan semesta alam.*” (Departemen Agama RI, 2019). Ayat ini mengingatkan bahwa segala aktivitas, termasuk berdagang harus diniatkan sebagai ibadah dan tidak semata-mata mencari keuntungan duniawi saja. Adapun tujuan dari prinsip tauhid adalah menjalankan usaha yang tidak hanya mencari keuntungan. Tetapi bertindak sesuai dengan aturan agama. Selain itu dalam berdagang pun harus menerapkan kejujuran dan para pedagang di Pasar Minggu Pagi sudah menerapkan kejujuran ketika menjual barang

dagangannya. Namun masih ada 2 pedagang yang masih belum jujur terhadap barang yang dijualnya. Seperti jika ada kecacatan terhadap barang, pedagang tersebut berdiam saja tanpa memberitahu kepada pembeli.

Sebenarnya dalam Islam telah dijelaskan untuk berlaku jujur dalam berdagang. Seperti yang dijelaskan dalam Hadist (HR. Bukhari No. 2079 dan Muslim No. 1532).

Rasulullah SAW bersabda:

"Penjual dan pembeli memiliki hak khiyar (pilihan) selama mereka belum berpisah. Jika keduanya jujur dan terbuka, maka jual beli mereka akan diberkahi. Namun, jika mereka berdusta dan menyembunyikan cacat, maka keberkahan dalam jual beli mereka akan dihilangkan."

Hadis ini menjadi pedoman bagi pedagang *thrift* untuk berlaku jujur dalam menjelaskan kondisi pakaian bekas yang dijual, termasuk jika ada cacat atau kerusakan. Jadi dapat kesimpulan bahwa para pedagang di pasar Minggu pagi sebagian besar memiliki prinsip Tauhid, meskipun masih ada beberapa pedagang yang tidak menerapkannya.

b. Prinsip Keseimbangan

Dikaitkan dengan teori etika bisnis Islam, penerapan prinsip keseimbangan yang dilakukan pedagang *thrift* Pasar Minggu Pagi Banjarmasin Tengah mengedepankan keadilan kepada pelanggan dengan memberi harga berdasarkan kualitas dan kuantitas yang sama kepada pembeli agar tidak merasa dirugikan satu sama lain dan mereka selalu jujur soal barang dagangan yang mereka jual, serta tidak pilih kasih terhadap pelanggannya dengan

memperlakukan pembeli secara khusus hanya karena dia (pembeli) merupakan saudara atau pelanggan tetapnya. Dalam islam jual beli pakaian bekas diperbolehkan asal mereka memastikan bahwa pakaian yang dijual masih layak pakai, bersih, dan sesuai dengan kondisi yang diinfokan kepada pembeli, sehingga tidak terjadi kecurangan dalam transaksi dan atas kesepakatan keduanya.

Berdasarkan pengamatan yang penulis lakukan, masih ada beberapa pedagang yang tidak menerapkan prinsip keseimbangan seperti ketidakadilan dalam memberikan harga kepada pelanggan, hanya memberikan diskon kepada pelanggan tetap saja. Seorang pedagang muslim harus selalu bersifat adil terhadap setiap pelanggannya. Seperti firman Allah SWT dalam Q.S Hud/11: 85 yang berbunyi :

وَيَقُومُوا أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْنُوا فِي
الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ

Artinya : *“Janganlah kamu mengurangi takaran dan timbangan. Sungguh, aku melihatmu dalam keadaan yang baik, dan aku khawatir kamu akan ditimpa azab pada hari yang kehancuran (kiamat)”*. (Departemen Agama RI, 2019).

Ayat tersebut menekankan larangan untuk mengurangi timbangan atau menaikkan harga dengan cara yang tidak adil. Pedagang harus menetapkan harga yang wajar sesuai dengan kualitas barangnya.

c. Prinsip Kehendak Bebas

Manusia memiliki kebebasan yang terbatas, sedangkan Allah SWT tidak memiliki batas kebebasan. Dalam ajaran islam, kehendak bebas memiliki tempat tersendiri, karena kebebasan tersebut sudah ada sejak manusia diciptakan di muka bumi ini. Kehendak bebas dalam konteks ini berarti bahwa pedagang sebaiknya memberikan kebebasan sesuai keinginan atau kebutuhan dan menghormati keputusan yang diambil oleh pembeli.

Dari hasil pengamatan yang penulis lakukan, bahwa pedagang pasar minggu pagi memberikan kebebasan kepada pelanggan untuk bertanya-tanya dan mereka selalu merespon dengan sikap yang ramah dan sabar. Namun, dalam hal kebebasan untuk menawar harga tidak semua pedagang membebaskan pembeli menawar harga selama tidak ada pihak yang dirugikan. Semenara itu, kebebasan merupakan hal yang penting dalam etika bisnis Islam, namun jangan sampai kebebasan tersebut sampai mengganggu atau merugikan kepentingan bersama atau orang lain.

d. Prinsip Tanggung Jawab

Setiap tindakan harus disertai dengan tanggung jawab. Dalam bisnis syariah, tanggung jawab memiliki peran yang sangat penting. Tujuannya adalah agar bisnis dapat berjalan dengan terarah, dimanfaatkan secara optimal, serta memberikan keuntungan baik bagi penjual maupun pembeli.

Berdasarkan hasil pengamatan penulis, dalam penerapan prinsip tanggung jawab oleh pedagang *thrift* Pasar Minggu Pagi sesuai dengan aturan

bisnis syariah. Hal ini dibuktikan dengan adanya antara pedagang dan pembeli, serta memberi garansi kepada pembeli jika terdapat cacat, yang dapat diganti atau ditukar dengan yang baru. Hal ini selaras dengan prinsip bisnis syariah, karena bertujuan untuk saling menguntungkan kedua belah pihak tanpa merugikan satu sama lain. Namun masih ada beberapa pedagang yang tidak menerima pengembalian barang dari pembeli, karena menurut mereka barang yang dipilih oleh pembeli adalah pilihan mereka sendiri atas kesadaran penuh.

e. Prinsip Kebijakan

Dalam prinsip ini mengajarkan bahwa pentingnya melakukan kebaikan yang bermanfaat ke sesama individu, tanpa bergantung pada perintah atau kewajiban tertentu, karena Allah SWT senantiasa menyaksikan setiap amal perbuatan kita. Rasulullah SAW bersabda :

“Janganlah seseorang menjual diatas jualan saudaranya.” (HR. Muslim No. 1412). Hadis ini menunjukkan bahwa dalam bersaing, seorang pedagang tidak boleh berbuat curang atau mengambil pelanggan dengan cara yang tidak etis, seperti menjelekkkan dengan orang lain atau memotong harga secara tidak sehat.”

Berdasarkan pengamatan yang penulis lakukan, penerapan perilaku pedagang *thrift* pasar minggu pagi dalam prinsip kebijakan jika dikaitkan dengan teori etika bisnis Islam sudah sesuai dengan aturan bisnis dalam Islam. Dalam hal persaingan, mereka saling menghormati dan menyakini bahwa rezeki itu ditetapkan oleh Tuhan Allah SWT, jadi tidak perlu merasa iri, apalagi

menjatuhkan pedagang lain dengan perkataan yang tidak-tidak. Karena perilaku mereka dalam berbisnis sudah cukup baik dalam melayani pembeli, mereka selalu ramah dan tersenyum pada pembeli.