

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

###### **a. Sejarah Pasar Tungging Belitung**

Pasar Tungging adalah salah satu pasar yang dikelola oleh Pemerintah Kota Banjarmasin. Pasar ini unik dibandingkan pasar lainnya, bahkan memelopori puluhan pasar serupa yang kini tersebar di Kota Banjarmasin dan sekitarnya. Barang-barang yang dijual di pasar ini pada umumnya sama dengan pasar lain, seperti baju, topi, sepatu, aksesoris perempuan (seperti bros, jepit rambut, parfum, jilbab), dan sebagainya.

Pasar ini disebut "Pasar Tungging" karena awalnya para pedagang berjualan di sepanjang tepi Jalan Belitung, membentang sekitar dua kilometer dari ujung ke ujung. Para pedagang bebas menggelar lapak di atas tanah, dan pembeli memilih barang dengan posisi *menunggingkan* pantat, sehingga masyarakat menjulukinya "pasar tungging". Nama ini kemudian populer secara luas melalui penyebaran dari mulut ke mulut. Pada masa awal, barang yang dijual di pasar ini kebanyakan adalah barang bekas, seperti selimut, sprei, pakaian, dan lainnya.

Awal berdirinya pasar Tungging belitung sekitar tahun 2001 dimulai dengan adanya para pedagang pakaianpakaian bekas dipinggir jalan Belitung Darat. Karena dalam perkembangannya pasar ini tumbuh menjadi pasar besar yang penuh dengan para pedagang yang tidak hanya menjual pakaian saja

namun juga barang-barang kebutuhan masyarakat lainya seperti pakaian, elektronik, barang-barang kecantikan yang banyak dijual disana. Masyarakat sangat antusias dan banyak datang berkunjung untuk berbelanja. Dengan banyaknya pedagang di sepanjang jalan Belitung ini membuat terganggunya aktifitas jalan dan dengan berbagai alasan pada bulan Oktober tahun 2009 akhirnya pemerintah memindah pasar Tungging ke samping Pasar Kalindo yang lokasinya masih berada dikawasan jalan Belitung Darat.

Karena dikenal dengan harga yang murah dan kualitas barang yang baik, kawasan ini sering dipadati pembeli pada malam hari, yang menyebabkan kemacetan lalu lintas. Beberapa tahun lalu, Pemerintah Kota Banjarmasin melakukan penertiban dan merelokasi para pedagang ke lokasi Pasar Tungging yang baru. Saat ini, Pasar Tungging menempati lahan seluas 5.155,1 m<sup>2</sup> dengan bangunan seluas 3.960 m<sup>2</sup>. Lokasinya berada di Jalan Belitung Darat, Kelurahan Kuin Cerucuk, Kecamatan Banjarmasin Barat, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan.

#### **b. Visi dan Misi Perumda Pasar Baiman**

Dalam operasinya, Perumda Pasar Baiman memiliki Visi yaitu *“Menjadi Pengelola Pasar yang Modern, Transparan, Akuntabel dan Profesional yang Berkontribusi Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Daerah”*. Adapun Visi ini lebih lanjut dioperasionalkan dalam bentuk Misi, yang terdiri dari:

- a. Mengelola dan mengembangkan pasar dengan sistem yang modern, profesional dan transparan.
- b. Membina dan memberdayakan pedagang pasar.
- c. Menyediakan dan menjaga stabilitas, ketersediaan dan distribusi kebutuhan pokok dan komoditas lain untuk pedagang dan konsumen.
- d. Memanfaatkan dan mendayagunakan sumber daya dan aset dengan diversifikasi usaha.
- e. Meningkatkan profesionalitas SDM dalam mengelola dan melayani pasar melalui pembangunan budaya AKHLAK (Amanah, Kompeten, Harmonis, Loyal, Adaptif dan Kolaboratif).

**c. Tujuan Perumda Pasar Baiman**

Perumda Pasar Baiman dalam tujuannya seperti ditetapkan pada Perda Nomor 3 Tahun 2024 ini terlibat dalam membantu ketersediaan pasokan barang kebutuhan pokok seperti beras, gula, minyak goreng, mentega, daging sapi dan ayam, telur, bawang merah dan putih, susu, jagung, kedelai, serta garam beryodium sangat penting. Barang-barang ini menyangkut hajat hidup orang banyak, memenuhi kebutuhan dasar, dan mendukung kesejahteraan masyarakat di daerah. Perusahaan turut menjaga stabilitas dan keterjangkauan harga kebutuhan pokok. Kami melakukannya dengan menyediakan pasokan, mengadakan operasi pasar, dan berbagai upaya lain untuk meredam lonjakan harga.

#### d. Identitas Informan

**Tabel 1** Tabel 4.1 Identitas Informan

No.	Nama	Umur	Jenis Kelamin	Alamat	Agama	Pendidikan Terakhir
1.	Ida	30	Perempuan	Banjarmasin	Islam	SD
2.	M. Aziz	40	Laki-laki	Banjarmasin	Islam	MTS
3.	Jimi	26	Laki-laki	Banjarmasin	Islam	SMP
4.	M. Ansari	29	Laki-laki	Banjarmasin	Islam	MA
5.	Nur Laila	40	Perempuan	Banjarmasin	Islam	SMA
6.	Agustina	25	Perempuan	Banjarmasin	Islam	SMA
7.	Irfan	25	Laki-laki	Banjarmasin	Islam	S1
8.	Gaufar	37	Laki-laki	Banjarmasin	Islam	SD
9.	Hamimah	25	Perempuan	Banjarmasin	Islam	SMA
10.	Ahmad Yani	34	Laki-laki	Banjarmasin	Islam	SMA

## 2. Penyajian Data

Dalam dunia perdagangan, etika bisnis berperan penting dalam membangun kepercayaan antara pedagang dan pembeli. Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin, sebagai salah satu pusat ekonomi masyarakat, mencerminkan bagaimana pedagang menjalankan usaha berdasarkan nilai-nilai yang di yakini. Etika bisnis Rasulullah menjadi standar ideal dalam perdagangan Islam, yang menekankan kejujuran, amanah, keterbukaan, dan keadilan dalam transaksi jual beli.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana perilaku pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin berdasarkan prinsip etika bisnis Rasulullah, untuk mengetahui apa saja faktor-faktor yang memengaruhi perilaku pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin, dan Untuk

mengetahui Bagaimana strategi untuk mendorong perilaku pedagang sesuai dengan nilai-nilai etika bisnis Rasulullah. Melalui metode wawancara dan dokumentasi, penelitian ini mengumpulkan bagaimana perilaku pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin berdasarkan prinsip etika bisnis Rasulullah. faktor-faktor yang memengaruhi perilaku pedagang, dan strategi untuk mendorong perilaku pedagang sesuai dengan nilai-nilai etika bisnis Rasulullah.

Hasil wawancara dikategorikan ke dalam 13 aspek utama yang mewakili berbagai aspek etika bisnis Rasulullah. Aspek-aspek ini mencakup pemahaman pedagang tentang konsep etika bisnis, cara mereka menangani keluhan pelanggan, hingga strategi yang digunakan dalam persaingan harga. Temuan ini memberikan gambaran nyata tentang penerapan nilai-nilai Islam dalam perdagangan di pasar tradisional serta bagaimana pedagang menghadapi berbagai tantangan bisnis.

Berikut adalah pemaparan hasil penelitian yang diperoleh dari wawancara dengan 10 informan utama pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin.

**a. Perilaku Pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin Berdasarkan Prinsip Etika Bisnis Rasulullah**

**1) Definisi Etika Bisnis Rasulullah Menurut Pedagang**

Bagi sebagian besar pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin, etika bisnis Rasulullah dipahami sebagai prinsip dasar dalam berdagang yang menekankan kejujuran, amanah, dan keterbukaan dalam setiap transaksi. Para informan sepakat bahwa

Rasulullah merupakan teladan utama dalam berdagang, di mana setiap usahanya selalu mengutamakan kejujuran dan menghindari penipuan terhadap pelanggan. Prinsip ini menjadi pedoman utama dalam menjalankan usaha, karena para pedagang menyadari bahwa kepercayaan pelanggan sangat bergantung pada penerapan nilai-nilai tersebut dalam aktivitas jual beli sehari-hari.

Sebagian besar pedagang menyebutkan bahwa kejujuran adalah aspek utama dalam etika bisnis Rasulullah yang harus diterapkan dalam berdagang. Pada bagian ini para pedagang mengatakan bahwa:

- Ida : *Etika bisnis Rasulullah itu lah, nah bedagang tuh harus jujur, kada banyak akal, kada curang lawan pembeli. Mesti barataan tahu bahwa Rasulullah tuh dagangannya paling lurus, kada pernah menipu*
- Jimi : *Jujur dalam bedagang itu yang utama, Rasulullah tuh contoh, jujurnya tinggi, kada banyak alasan, amun barangnya bagus, bagus, amun kada bagus, ya kada bagus, kada dikada-kadakan*
- M. Aziz : *Etika bisnis Rasulullah itu contoh lah bagi umat Islam, contoh lawan umat. Rasulullah itu jujur, amanah, kada maulah rugikan orang, pokoknya usaha itu handak berkah*
- Ahmad  
Yani : *Etika bisnis Rasulullah itu banyak, yang paling ulun tahu itu jujur dalam dagang, amanah lawan pembeli, kada manyalahi janji, barang mesti jelas, jangan dikada-kadakan*
- Agustina : *Etika bisnis Rasulullah itu ada empat: jujur, amanah, tabligh, fathanah. Itu empat sikap yang mesti ada dalam usaha, kada boleh hanya handak untung tapi kada mikir halal haramnya*

Secara umum, para pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin meyakini bahwa etika bisnis Rasulullah adalah dasar utama dalam berdagang, yang berorientasi pada kejujuran, amanah, dan keterbukaan dalam transaksi jual beli. Meskipun pemahaman para pedagang bervariasi dalam hal kedalaman konsep, inti dari jawabannya menunjukkan bahwa praktik perdagangan yang baik harus mengedepankan nilai-nilai yang telah dicontohkan oleh Rasulullah.

## 2) Prinsip Utama dalam Etika Bisnis yang Diterapkan Pedagang

Selain memahami definisi etika bisnis Rasulullah, para pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin juga memiliki pemahaman yang bervariasi mengenai prinsip utama etika bisnis yang di terapkan dalam kegiatan perdagangan sehari-hari. Berdasarkan wawancara dengan informan utama, mayoritas pedagang menempatkan kejujuran sebagai prinsip utama dalam menjalankan usahanya. Kejujuran dianggap sebagai faktor penting untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan dan menjaga hubungan baik antara penjual dan pembeli. Sebagian besar pedagang menekankan bahwa prinsip utama dalam etika bisnis adalah bersikap jujur dalam bertransaksi. Pada bagian ini para pedagang mengatakan bahwa:

Jimi : *Yang paling utama itu jujur dalam bedagang. Amun barangnya bagus, bagus, amun kada bagus, ya kada bagus. Kada dikada-kadakan lawan pembeli, biar mereka tahu barangnya sebenar-benarnya*

Ahmad : *Yang paling utama itu jujur lawan amanah. Kada  
Yani boleh menyalahkan janji lawan pembeli, barang mesti*

*sesuai dengan yang dipadahkan, jangan dikadahkan*

Agustina : *Yang paling utama itu jujur, amanah, tabligh, lawan fathanah. Kada boleh hanya handak untung tapi kada mikir halal haramnya, harus tahu cara menyampaikan barang lawan pelanggan supaya mereka paham*

M. Anshari : *Bedagang itu kada cukup hanya jujur, tapi jua harus bisa mengatur hubungan lawan pelanggan. Supaya mereka nyaman, supaya mereka bisa kembali lagi belanja di tempat kita*

Secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa kejujuran, amanah, tabligh, dan fathanah merupakan prinsip utama dalam etika bisnis yang diterapkan oleh pedagang di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin. Kejujuran menjadi prinsip yang paling ditekankan, karena pedagang menyadari bahwa kepercayaan pelanggan adalah kunci utama kesuksesan bisnisnya.

### **3) Tanggung Jawab dalam Menangani Keluhan Pembeli**

Menangani keluhan pelanggan dengan baik adalah salah satu aspek penting dalam berdagang yang mencerminkan sikap amanah dan tanggung jawab. Dalam wawancara dengan pedagang di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin, sebagian besar pedagang menyatakan bahwa para pedagang berusaha bersikap adil dan bertanggung jawab jika ada pembeli yang mengeluhkan barang yang telah dibeli. Cara para pedagang menangani keluhan bervariasi, mulai dari memberikan penjelasan, menawarkan pengembalian barang, hingga memberikan

potongan harga sebagai bentuk kompensasi. Pada bagian ini para pedagang mengatakan bahwa:

M. Anshari : *Kalau ada pembeli komplek, ulun tanyakan dulu masalahnya apa, apakah barangnya rusak, ukurannya kada pas, atau ada hal lain. Kada bisa langsung menolak komplek, soalnya pelanggan kada suka dipadahi salah duluan*

Ghafur : *Amun ada barang yang cacat atau salah ukuran, ulun suruh balik lagi bawa barangnya, bisa ditukar lawan yang baru. Amun kada ada stok, ya dikebalikan duitnya*

Ahmad Yani : *Kadang ada jua pembeli yang komplek padahal barangnya sudah dipilih sorangan. Misalnya, sudah tahu ukurannya sekian, tapi pas balik ke rumah, handak ditukar lawan ukuran lain. Nah, itu biasanya ulun jelaskan bahwa amun sudah dipakai, susah ditukar*

Irfan : *Amun ada pembeli komplek, ulun kada langsung marah atau membantah, tapi coba uluni baik-baik, soalnya amun marah, takutnya orang kada balit lagi belanja*

Agustina : *Biasanya sebelum menjual, ulun sudah padahkan kondisi barang, jadi amun ada lecet dikit atau ada kekurangan, orang sudah tahu dari awal. Jadi mengurangi masalah setelah dibeli*

Secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Tunggeng Belitung Banjarmasin memiliki berbagai cara dalam menangani keluhan pelanggan. Namun, mayoritas pedagang berusaha menyelesaikan masalah dengan sikap sabar, mendengarkan dengan baik, dan menawarkan solusi yang adil. Beberapa pedagang memilih untuk memberikan penggantian barang

atau pengembalian uang jika barang terbukti bermasalah, sementara yang lain lebih menekankan pada penjelasan kondisi barang sejak awal agar pembeli tidak kecewa setelah transaksi.

#### 4) Mekanisme Pedagang dalam Memastikan Barang yang Dijual Sesuai dengan Kesepakatan

Dalam transaksi jual beli, kesesuaian antara barang yang dijual dengan apa yang telah disepakati merupakan faktor penting dalam menentukan kepuasan pelanggan. Berdasarkan wawancara dengan pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin, mayoritas pedagang memiliki mekanisme tersendiri untuk memastikan bahwa barang yang mereka jual sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat dengan pembeli. Hal ini dilakukan untuk menghindari komplain dan menjaga kepercayaan pelanggan agar mereka merasa aman saat berbelanja. Pada bagian ini para pedagang mengatakan bahwa:

Ahmad : *Biasanya ulun suruh pembeli periksa barangnya dulu, Yani apakah sudah sesuai lawan yang dihandaki. Jadi amun ada yang kada cocok, bisa diganti sebelum dibayar*

Irfan : *Uluu selalu padahkan dulu, ini kainnya tebal, ini kainnya tipis, ini gampang luntur atau kada. Jadi amun pembeli sudah setuju, berarti barangnya sesuai lawan kesepakatan*

M. Anshari : *Kalau barangnya ada cacat yang ulun kada sadar dari awal, biasanya boleh ditukar, asal masih dalam kondisi yang sama waktu dibeli*

Agustina : *Kadang ada jua yang sudah belanja, tapi pas balit, handak tukar lawan alasan lain, padahal waktu milih*

*sudah setuju. Nah, kalau kaya itu, biasanya kada bisa ditukar, kecuali memang ada kesalahan dari pihak kita*

Ghafur : *Amun ada yang menanyakan barang, ulun pastikan dulu lawan pembeli, ini sudah cocok kah? Jadi ulun kada suka langsung jual tanpa ada diskusi dulu*

Secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin memiliki berbagai cara untuk memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan kesepakatan dengan pembeli. Beberapa cara tersebut antara lain memberikan kesempatan kepada pembeli untuk mengecek barang, menjelaskan detail produk sebelum transaksi, hingga memberikan kebijakan pengembalian atau penukaran barang dalam kondisi tertentu. Dengan menerapkan mekanisme ini, pedagang dapat menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan meminimalkan potensi perselisihan yang dapat merugikan kedua belah pihak.

##### **5) Kejujuran dalam Menyampaikan Kualitas dan Kondisi Barang**

Kejujuran dalam berdagang merupakan salah satu prinsip utama yang diajarkan oleh Rasulullah, terutama dalam menyampaikan kualitas dan kondisi barang kepada pembeli. Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin, sebagian besar pedagang menyadari bahwa memberikan informasi barang secara jujur dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan dan

menjaga hubungan jangka panjang dalam bisnis. Adapun unggaan para pedagang sebagai berikut:

- Ghafur : *Amun barang ada cacatnya, ulun padahkan di awal. Jangan sampai orang sudah beli, baru tahu ada rusaknya. Itu bisa bikin orang kada percaya lagi belanja di tempat kita*
- Irfan : *Kadada gunanya menutupi kekurangan barang, soalnya amun orang sudah tahu kita kada jujur, pasti kada mau balit lagi belanja lawan kita*
- Ahmad : *Ulun biasanya padahkan, ini kainnya tebal, ini Yani kainnya tipis, ini gampang luntur atau kada. Jadi orang bisa milih sesuai yang dihandaki*
- M. Ashari : *Bedagang itu kada cukup handak untung haja, tapi juga harus berpikir soal berkahnya. Kada boleh nipu pembeli, amun barang kurang bagus, ya padahkan haja*
- Hamimah : *Ulun kadada suka ngarang-ngarang kondisi barang, tapi ada haja yang lain suka melebih-lebihkan supaya orang beli. Nah itu yang kadada elok*

Secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin memahami bahwa kejujuran dalam menyampaikan kualitas dan kondisi barang merupakan prinsip yang penting dalam menjaga kepercayaan pelanggan dan mendapatkan keberkahan dalam usaha. Para pedagang meyakini bahwa semakin jujur mereka dalam berdagang, semakin besar kemungkinan pelanggan akan kembali berbelanja dan merekomendasikan usaha mereka kepada orang lain.

### 6) Kejujuran dan Keterbukaan dalam Menjelaskan Produk dan Pengaruhnya terhadap Kepercayaan Pelanggan

Dalam dunia perdagangan, kepercayaan pelanggan adalah salah satu faktor utama yang menentukan keberlangsungan usaha. Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin, ditemukan bahwa kejujuran dan keterbukaan dalam menjelaskan produk memiliki pengaruh besar terhadap tingkat kepercayaan pelanggan. Pedagang yang menerapkan transparansi dalam menyampaikan informasi barang cenderung lebih dipercaya dan memiliki pelanggan yang loyal. Adapun unggaan para pedagang sebagai berikut:

- M. Anshari : *Kalau barangnya bagus, ulun padahakan bagus. Kalau ada kurangnya, ulun jua padahakan. Kada baik menutupi kekurangan barang, soalnya kalau ketahuan, orang kada mau belanja lagi*
- Ahmad Yani : *Orang lebih suka kalau dipadahakan terus terang. Amun barangnya bagus, ya bagus, amun ada kurangnya, kita beritahu. Kadang pembeli malah lebih percaya lawan kita kalau kita jujur dari awal*
- Irfan : *Amun orang belanja, kita harus kasih tahu bedanya barang yang satu lawan yang lain, supaya mereka bisa milih sesuai yang dihandaki. Amun dipadahakan jujur, orang biasanya malah lebih percaya lawan kita*
- Ghafur : *Ulun kada suka nipu orang. Kalau kita jujur, rezeki pasti ada haja. Orang yang pernah belanja lawan kita kalau puas, pasti akan balik lagi*
- Agustina : *Ada haja yang suka melebihi-lebihkan barang supaya cepat laku, padahal amun orang sadar dibohongi, pasti kada mau balik lagi*

Secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa kejujuran dan keterbukaan dalam menjelaskan produk berperan besar dalam membangun kepercayaan pelanggan di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin. Pedagang yang secara konsisten menyampaikan informasi produk dengan transparansi cenderung lebih dihargai oleh pelanggan dan memiliki hubungan yang lebih baik. Selain itu, para pedagang juga menyadari bahwa dengan bersikap jujur, para pedagang dapat mempertahankan loyalitas pelanggan dan meningkatkan reputasi usahanya dalam jangka panjang.

#### **7) Cara Pedagang Mengutamakan Kejujuran dan Kepercayaan dalam Bisnis**

Kejujuran dan kepercayaan merupakan dua aspek utama dalam perdagangan yang sesuai dengan prinsip etika bisnis Rasulullah. Berdasarkan wawancara dengan pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin, ditemukan bahwa para pedagang memiliki cara-cara tersendiri untuk menjaga kejujuran dan membangun kepercayaan dengan pelanggan. Para pedagang meyakini bahwa semakin tinggi tingkat kepercayaan pelanggan, semakin besar peluang usaha para pedagang berkembang dan mendapatkan berkah. Adapun hasil wawancaranya sebagai berikut:

M. Anshari : *Kejujuran itu modal utama, amun ulun mulai menipu pelanggan, pasti usaha kada akan bertahan lama. Jadi ulun tetap padahakan yang sejujurnya lawan pembeli*

- Ahmad : *Ulun kada hanya jual barang, tapi juga memastikan pembeli puas. Jadi, kalau ada yang komplek wajar, ulun coba bantu cari solusinya, biar pelanggan merasa dihargai*
- Yani
- Irfan : *Amanah itu berarti kita harus menjaga janji lawan pelanggan. Amun sudah dibilang barangnya bagus, ya harus benar-benar bagus. Kada boleh janji manis saja tapi barangnya kada sesuai*
- Ghafur : *Amun orang tahu kita jujur, mereka pasti balik lagi. Kadang malah mereka ngajak keluarga atau kawannya belanja di tempat kita. Itu tanda bahwa orang percaya lawan kita*
- Agustina : *Ulun kada maulah barang yang sudah kada bagus dipaksa jual dengan harga mahal. Amun ada lecet dikit, ulun padahakan, kadang malah dikasih diskon supaya pelanggan tetap senang*

Secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Tunggung Belitung Banjarmasin memahami bahwa kejujuran dan kepercayaan adalah dua hal yang harus dijaga dalam bisnis, baik melalui transparansi informasi barang, konsistensi harga, memberikan pelayanan yang baik, maupun bersikap amanah dalam memenuhi kesepakatan dengan pelanggan.

#### **8) Keteladanan Rasulullah Mengajarkan Kejujuran dan Keadilan dalam Berdagang**

Dalam dunia perdagangan, Rasulullah dikenal sebagai sosok yang tidak hanya jujur tetapi juga adil dalam setiap transaksi yang dilakukan. Prinsip kejujuran dan keadilan yang diterapkan Rasulullah menjadi teladan bagi banyak pedagang, termasuk di Pasar Tunggung

Belitung Banjarmasin. Berdasarkan wawancara dengan para informan, sebagian besar pedagang memahami bahwa Rasulullah mengajarkan pentingnya kejujuran, yaitu dengan memberikan informasi yang akurat tentang produk yang dijual dan tidak mengambil keuntungan secara berlebihan. Adapun hasil wawancaranya sebagai berikut:

Hamimah : *Amun ada pelanggan menawar, ya wajar, ulun juga tahu Rasulullah itu kada saklek lawan harga, asal masih masuk akal, ya diuluni jua*

M. Aziz : *Rasulullah itu kada pilih-pilih orang, siapa saja yang belanja lawan sidin, ditanggapi dengan baik, kada ada yang dibeda-bedakan, baik yang kaya maupun miskin*

Irfan : *Rasulullah itu dagangannya lurus, kada maulah nipu. Sidin selalu menyampaikan kondisi barang sebenar-benarnya lawan pembeli, kada ada yang dikadakaan supaya laku*

Ghafur : *Keadilan dalam bedagang itu kayak apa? Ya kada melebihi harga sembarangan. Rasulullah itu kada maulah untung banyak lawan orang yang kada tahu harga, mesti sesuai, jangan hanya handak laba besar tapi menyusahkan orang*

Nur Laila : *Rasulullah tuh amun barangnya bagus, dipadahakan bagus. Amun ada kurangnya, dipadahakan kurangnya. Kada boleh menyembunyikan kekurangan supaya laku mahal*

Secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin memahami bahwa Rasulullah mengajarkan kejujuran dan keadilan dalam berdagang melalui cara memberikan informasi yang benar, menetapkan harga yang wajar, serta memberikan pelayanan yang adil kepada semua

pelanggan. Prinsip-prinsip ini dianggap sebagai pedoman utama dalam menjalankan usaha, yang tidak hanya menguntungkan secara materi tetapi juga membawa berkah dalam kehidupan.

### **9) Cara Pedagang Melayani Pembeli dalam Menyampaikan Produk**

Dalam proses jual beli, pelayanan terhadap pelanggan menjadi aspek yang sangat penting bagi para pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin. Berdasarkan hasil wawancara, mayoritas pedagang memahami bahwa cara melayani pembeli harus mencerminkan sikap tabligh, yaitu menyampaikan informasi dengan jujur dan transparan, serta memperlakukan pembeli dengan baik agar mereka merasa nyaman dalam bertransaksi. Adapun hasil wawancaranya sebagai berikut:

- Ida : *Pian harus ramah lawan pembeli, kada boleh kasar, handak barang laku itu harus nyamankan hati orang dulu*
- M. Anshari : *Bedagang itu kada hanya jualan barang, tapi juga menjelaskan apa yang dijual. Misalnya, orang menanyakan ukuran, warna, kualitas, kita harus tahu menjelaskan supaya orang kada bingung*
- Jimi : *Biasanya ulun tanya dulu, 'Pian handak yang model kaya apa?', baru ulun tunjukkan barang yang sesuai. Kada asal-asalan maunjuk barang yang mahal saja*
- Ahmad Yani : *Kadada yang suka dipaksa belanja, jadi ulun biasanya cuma ngajak ngobrol santai aja, 'Silakan lihat-lihat, amun ada yang berkenan, tanyakan haja.' Itu supaya orang nyaman, kada merasa ditekan*

Nur : *Ulun kada suka menutupi keadaan barang, misalnya*  
Laila : *ada barang yang sedikit lecet, ulun padahakan di*  
*awal, jadi pian bisa memilih mau ambil atau kada*

Secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin memahami bahwa pelayanan yang baik kepada pelanggan mencakup sikap ramah, komunikasi yang jelas, kejujuran dalam menyampaikan informasi, serta memberikan kebebasan bagi pembeli untuk memilih produk yang diinginkan. Dengan menerapkan prinsip-prinsip ini, pedagang berharap dapat menciptakan hubungan yang baik dengan pelanggan dan membuat pedagang merasa nyaman untuk kembali berbelanja.

#### **10) Strategi Keseimbangan dalam Persaingan Harga**

Dalam dunia perdagangan, persaingan harga menjadi salah satu tantangan yang dihadapi oleh para pedagang, termasuk di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin. Berdasarkan hasil wawancara, para pedagang memiliki strategi yang berbeda dalam menghadapi persaingan harga, namun mayoritas berusaha untuk tetap menjaga keseimbangan antara harga yang kompetitif dan keuntungan yang wajar. Para pedagang menyadari bahwa harga yang terlalu tinggi bisa membuat pelanggan beralih ke pedagang lain, sementara harga yang terlalu rendah dapat merugikan usaha. Adapun hasil wawancaranya sebagai berikut:

Irfan : *Kadang ada yang bandingkan harga, padahal*  
*barangnya kada sama. Ulun lebih memilih jual harga*

*sesuai kualitas, soalnya amun barang bagus, orang pasti kada keberatan bayar lebih mahal dikit*

- M. Anshari : *Biasanya kalau ada pelanggan langganan, bisa diberi harga lebih murah dikit, supaya mereka nyaman belanja di kita terus. Amun pembeli baru, ya sesuai harga pasar aja*
- Ghafur : *Kadang ada pedagang yang handak murah-murahan, padahal untungnya tipis sekali. Amun kaya itu, kita kada bisa ikut, cukup jual harga wajar aja sesuai modal lawan keuntungan yang pantas*
- Ahmad Yani : *Harga itu biasanya menyesuaikan lawan harga pasar, kadada yang terlalu murah, kadada yang terlalu mahal. Kalau di pasar sebelah harga sekian, ya kita sesuaikan supaya orang tetap mau belanja di kita*
- Agustina : *Ulun kada selalu main harga, tapi lebih ke pelayanan. Amun orang nyaman belanja, pasti balit lagi, walaupun harga kita kada paling murah*

Secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin memiliki berbagai strategi untuk menghadapi persaingan harga, namun mayoritas berusaha menjaga keseimbangan antara harga yang bersaing dan keuntungan yang wajar. Beberapa pedagang memilih untuk mengikuti harga pasar, sementara yang lain menawarkan fleksibilitas harga bagi pelanggan tetap, menetapkan harga sesuai dengan kualitas barang, atau meningkatkan daya saing melalui pelayanan yang lebih baik. Hal ini menunjukkan bahwa para pedagang memahami pentingnya persaingan harga yang bijak untuk memastikan keberlanjutan usaha mereka dalam jangka panjang.

### 11) Peningkatan Wawasan Pedagang tentang Etika Bisnis Rasulullah

Sebagai pedagang Muslim, pemahaman tentang etika bisnis Rasulullah menjadi hal penting untuk meningkatkan kualitas perdagangan. Dari hasil wawancara dengan pedagang di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin, sebagian besar pedagang menyadari pentingnya memperdalam wawasan tentang etika bisnis Rasulullah agar dapat menjalankan usaha dengan lebih baik, tidak hanya dari segi keuntungan, tetapi juga dalam memperoleh keberkahan. Adapun hasil wawancaranya sebagai berikut:

- Irfan : *Kalau kita kada belajar dan memahami cara dagang yang baik, kita bisa ketinggalan lawan pedagang lain. Jadi penting untuk terus belajar, supaya usaha tetap maju*
- M. Anshari : *Kadang di pasar ada haja yang suka nipu pembeli, atau menjual barang dengan cara yang kada benar. Kalau kita tahu etika bisnis Rasulullah, pasti kita kada akan ikut-ikutan model kaya itu*
- Ghafur : *Kalau tahu cara Rasulullah dagang, kita jadi lebih paham gimana melayani pelanggan dengan baik, gimana cara menjaga kepercayaan, dan gimana cara supaya usaha bisa bertahan lama*
- Ahmad Yani : *Ulun percaya bahwa semakin banyak ulun tahu tentang cara Rasulullah bedagang, semakin ulun bisa bedagang dengan benar. Kada hanya handak untung, tapi jua mikir soal berkah lawan kepercayaan orang*
- Agustina : *Ulun ingin lebih banyak tahu tentang cara dagang Rasulullah, supaya usaha ulun bisa lebih berkah. Kadang kita dagang sesuai kebiasaan aja, padahal ada banyak ilmu yang bisa kita pelajari*

Secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin memiliki kesadaran yang tinggi tentang pentingnya meningkatkan pemahaman mengenai etika bisnis Rasulullah. Para pedagang menyadari bahwa dengan memahami prinsip-prinsip perdagangan yang diajarkan Rasulullah, dapat menjalankan usaha dengan lebih profesional, menghindari praktik yang tidak sesuai, dan mendapatkan keberkahan dalam bisnis.

#### **12) Pentingnya Komunikasi antara Pedagang dan Pembeli dalam Membangun Bisnis yang Adil dan Terbuka**

Komunikasi yang baik antara pedagang dan pembeli merupakan faktor penting dalam membangun bisnis yang adil dan terbuka. Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin, sebagian besar pedagang meyakini bahwa cara berkomunikasi dengan pelanggan dapat memengaruhi kepercayaan dan kenyamanan dalam berbelanja. Para pedagang menyadari bahwa komunikasi yang transparan, sopan, dan informatif akan membuat pembeli merasa lebih nyaman dan dihargai, yang pada gilirannya meningkatkan loyalitas pelanggan dan mendukung kesuksesan jangka panjang dalam bisnis. Adapun hasil wawancaranya sebagai berikut:

Irfan : *Amun ada orang menanyakan barang, ulun padahakan sejelas-jelasnya, mulai dari harga, kualitas, sampai kelebihan dan kekurangannya, supaya orang bisa milih dengan tenang*

M. Anshari : *Amun ada pelanggan bertanya, ulun jawab sejelas mungkin. Kada boleh setengah-setengah atau marah*

*kalau ditanya terus. Soalnya amun pelanggan merasa dihargai, mereka pasti lebih percaya lawan kita*

Ghafur : *Kadang ada pembeli yang jadi langganan karena mereka nyaman lawan kita. Amun kita ramah dan kada pelit informasi, mereka pasti ingat dan balit lagi*

Ahmad : *Kadada orang yang suka dipaksa atau dipadahi kasar  
Yani : waktu belanja. Jadi ulun biasanya santai aja, ngajak ngobrol dulu, biar orang merasa nyaman*

Agustina : *Kadang ada pembeli yang cerewet, ada yang banyak tanya tapi kada jadi belanja, ya kita harus sabar haja, karena itulah bagian dari bedagang*

Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin, dapat disimpulkan bahwa prinsip etika bisnis Rasulullah telah diterapkan dalam berbagai aspek perdagangan, baik dalam kejujuran, keterbukaan, tanggung jawab, hingga komunikasi dengan pelanggan. Mayoritas pedagang memahami bahwa berdagang bukan hanya sekadar mencari keuntungan, tetapi juga menjaga kepercayaan dan memastikan keberkahan dalam usaha.

Kejujuran dalam menyampaikan kualitas barang, tanggung jawab dalam menangani keluhan pelanggan, serta keseimbangan dalam menghadapi persaingan harga menjadi prinsip utama yang banyak diterapkan oleh para pedagang. Selain itu, faktor-faktor eksternal seperti persaingan antar pedagang, harga dari pemasok, serta regulasi pasar juga turut memengaruhi cara mereka menjalankan usaha.

Dari wawancara juga terlihat bahwa para pedagang menyadari pentingnya meningkatkan wawasan tentang etika bisnis Rasulullah agar dapat menjalankan usaha dengan lebih profesional, adil, dan terbuka. Para pedagang juga memahami

bahwa komunikasi yang baik dengan pelanggan dapat meningkatkan loyalitas serta menciptakan hubungan bisnis yang lebih harmonis.

Dengan hasil yang telah dipaparkan, selanjutnya akan dilakukan pembahasan lebih mendalam mengenai tiga aspek utama yang menjadi fokus penelitian ini, yaitu perilaku pedagang berdasarkan prinsip etika bisnis Rasulullah, faktor yang memengaruhi perilaku pedagang, serta strategi untuk mendorong penerapan etika bisnis Rasulullah dalam perdagangan. Pembahasan ini akan mengkaji temuan yang telah disajikan dalam hasil penelitian dengan merujuk pada teori serta prinsip-prinsip dalam etika bisnis Islam.

## **b. Faktor-faktor yang Memengaruhi Perilaku Pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin**

### **1) Faktor yang Paling Memengaruhi Cara Pedagang Berdagang**

Dalam menjalankan usaha, para pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin dipengaruhi oleh berbagai faktor yang menentukan cara berjualan. Berdasarkan wawancara, ditemukan bahwa tiga faktor utama yang paling memengaruhi cara pedagang berdagang adalah persaingan antar pedagang, harga barang dari pemasok, dan aturan pasar yang ditetapkan oleh pihak berwenang. Faktor-faktor ini secara langsung memengaruhi strategi pedagang dalam menetapkan harga, memilih produk yang dijual, serta cara melayani pelanggan. Pada bagian ini para pedagang mengatakan bahwa:

Irfan : *Yang paling mempengaruhi itu lawan dagangan sebelah. Kalau harga mereka turun, kita harus pintar-*

*pintar atur strategi supaya kada rugi tapi masih bisa laku*

- Ahmad : *Kalau modal barang naik, otomatis harga jual jua naik. Kadang-kadang pembeli kada paham ini, dikira kita sengaja mahal, padahal modalnya memang sudah tinggi*
- Yani
- Ghafur : *Kadang ada aturan yang berubah, misalnya lokasi jualan dipindah atau biaya sewa lapak naik. Itu pasti mempengaruhi cara kita jualan, karena amun tempat kada strategis, otomatis pembeli jua kurang*
- M. : *Kalau pembeli lagi banyak, biasanya kita bisa jualan lebih santai, tapi kalau sepi, kadang harus turunkan harga atau kasih diskon supaya laku*
- Ashari
- Agustina : *Ulun tetap berusaha dagang dengan cara yang jujur, kada handak ikut-ikutan kalau ada yang jual lebih murah tapi curang*

Secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa cara pedagang berdagang di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin sangat dipengaruhi oleh faktor eksternal, seperti persaingan antar pedagang, harga barang dari pemasok, serta regulasi pasar yang berlaku. Selain itu, fluktuasi permintaan pelanggan dan prinsip etika bisnis yang dianut oleh pedagang juga berperan dalam menentukan strategi berdagangnya. Para pedagang menyadari bahwa untuk tetap bertahan dan berkembang, harus mampu beradaptasi dengan perubahan pasar tanpa meninggalkan nilai-nilai yang di yakini.

## **B. Pembahasan**

Bagian pembahasan ini akan membahas secara mendalam hasil penelitian yang telah diperoleh, dengan mengkaji perilaku pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin dalam menerapkan prinsip etika bisnis Rasulullah, faktor-faktor yang memengaruhi perilaku tersebut, serta strategi yang dapat diterapkan untuk mendorong penerapan nilai-nilai etika bisnis Islam dalam aktivitas perdagangan.

### **1. Perilaku Pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin Berdasarkan Prinsip Etika Bisnis Rasulullah**

#### **a. Prinsip Utama dalam Etika Bisnis yang Diterapkan Pedagang**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa *Shiddiq* (jujur), *amanah* (dipercaya), *tabligh* (menyampaikan), *fathanah* (cerdas), merupakan prinsip utama dalam etika bisnis yang diterapkan oleh pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin.

Kejujuran menjadi prinsip yang paling ditekankan dalam berdagang, karena pedagang menyadari bahwa kepercayaan pelanggan adalah kunci utama keberhasilan usahanya, memberikan informasi yang sebenarnya mengenai kondisi barang yang dijual dan membangun hubungan yang baik dengan pelanggan sehingga pelanggan cenderung kembali untuk berbelanja di tempat yang sama.

Prinsip *amanah* memiliki rasa tanggung jawab terhadap kepercayaan yang diberikan pelanggan, baik dalam memastikan kualitas produk maupun menjaga kesepakatan harga, tidak ingkar janji

kepada pelanggan, serta pedagang berupaya mempertahankan kepuasan pelanggan dan menjaga nama baik bisnisnya untuk keberlangsungan jangka panjang.

Prinsip *tabligh* mengacu pada kemampuan pedagang menyampaikan informasi secara akurat dan terbuka. Pedagang yang menerapkan prinsip ini memberikan keterangan yang jujur tentang kondisi produk yang dijual, tidak menyembunyikan kecacatan atau kekurangan yang ada. Pedagang perlu menguasai teknik komunikasi yang efektif dengan pelanggan agar informasi tersampaikan dengan jelas dan dapat dipahami dengan baik.

Prinsip *fathanah* pedagang mengatur usahanya dengan strategi yang baik, termasuk dalam penetapan harga yang bersaing. Pedagang tidak boleh hanya berorientasi pada keuntungan semata tanpa mempertimbangkan aspek halal dan haramnya.

Hal ini sejalan dengan etika bisnis Rasulullah SAW dengan karakteristik sebagai pedagang yang memiliki sifat *Shiddiq, Amanah, Fathanah*, dan *Tabligh* (Zainal dkk., 2022, hal. 16).

Pada penelitian yang dilakukan oleh Vina Astuti, menjelaskan bahwa pedagang di Pasar Sental Palakka Bone mengenai transaksi jual beli dapat disimpulkan bahwa para pedagang sudah menjalankan usaha dagang atau jual beli menggunakan aturan yang telah diatur oleh Agama Islam. Hal ini terbukti di Pasar Tunggung Belitung Banjarmasin menjalankan usaha dagang menggunakan aturan yang diatur oleh

Agama Islam yang dimana para pedagang menerapkan Etika Bisnis Rasulullah yaitu mencakup sifat *Shiddiq, Amanah, Fathanah*, dan *Tabligh*.

#### **b. Tanggung Jawab dalam Menangani Keluhan Pembeli**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin memiliki berbagai cara dalam menangani keluhan pelanggan. Mayoritas pedagang berusaha menyelesaikan masalah dengan sikap sabar, mendengarkan dengan baik, dan menawarkan solusi yang adil. Beberapa pedagang memilih untuk memberikan penggantian barang atau pengembalian uang jika barang terbukti bermasalah, sementara yang lain lebih menekankan pada penjelasan kondisi barang sejak awal agar pembeli tidak kecewa setelah transaksi.

Hal ini sejalan dengan prinsip-prinsip etika bisnis yang diterapkan yaitu Tauhid, artinya menjalankan bisnis secara jujur, adil, dan menghindari penipuan, dan prinsip pertanggung jawaban menjamin kualitas barang yang dijual, memenuhi janji dan kesepakatan yang telah dibuat, serta memberikan pelayanan yang baik (Haryanti & Wijaya, 2019, hal. 126).

Pada penelitian yang dilakukan oleh Vina Astuti, menjelaskan bahwa pedagang di Pasar Sental Palakka Bone mengenai transaksi jual

beli dapat di simpulkan bahwa para pedagang telah menjalankan usaha jual beli mereka sesuai dengan aturan Agama Islam. Hal ini terbukti di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin menjalankan usaha dagang menggunakan aturan yang diatur oleh Agama Islam yang dimana para pedagang menjalankan prinsip-prinsip etika bisnis yang diterapkan yaitu Tauhid, artinya menjalankan bisnis secara jujur, adil, dan menghindari penipuan, dan prinsip pertanggung jawaban menjamin kualitas barang yang dijual, memenuhi janji dan kesepakatan yang telah dibuat, serta memberikan pelayanan yang baik.

**c. Mekanisme Pedagang dalam Memastikan Barang yang Dijual Sesuai dengan Kesepakatan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, secara keseluruhan, mekanisme pedagang dalam memastikan barang yaitu, memeriksa kondisi barangnya terlebih dahulu apakah sudah sesuai dengan yang di kehendaki, jika tidak, bisa ganti sebelum terjadinya akad, menyampaikan informasi sesuai dengan kondisi barang yang ada, jika keadaan barangnya cacat bisa di tukar asal keadaanya masih sama setelah di beli, serta memasikan pelanggan apakah sudah sesuai atau tidak.

Hal ini sejalan dengan prinsip etika dalam bisnis Islam yaitu menggunakan prinsip kehendak bebas dan prinsip kebenaran, serta sejalan dengan etika bisnis Rasulullah yaitu *Tabligh*. Prinsip kehendak bebas dalam berdagang mengacu pada kebebasan setiap pedagang

untuk menentukan pilihan dan membuat keputusan dalam melakukan transaksi atau memilih barang atau jasa, tanpa adanya paksaan atau tekanan dari pihak lain. Prinsip kebenaran berarti niat, sikap, dan perilaku yang benar, serta bebas dari segala bentuk penyimpangan. Semua tahapan bisnis, mulai dari proses transaksi, pencarian, perolehan, hingga pengembangan usaha, harus berlandaskan prinsip kebenaran. (Haryanti & Wijaya, 2019, hal. 126).

Dalam berdagang, *Tabligh* adalah keterbukaan dalam menyampaikan informasi tentang produk, membangun komunikasi, meyakinkan pelanggan dan membangun reputasi bisnis yang baik (Zainal dkk., 2022, hal. 17).

Pada penelitian yang dilakukan oleh Vina Astuti, menjelaskan bahwa mengenai transaksi jual beli di Pasar Sentral Palakka Bone, dapat disimpulkan bahwa para pedagang telah mematuhi aturan Agama Islam dalam menjalankan usaha dagang mereka.. Hal ini terbukti di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin menjalankan usaha dagang menggunakan aturan yang diatur oleh Agama Islam yang dimana para pedagang menerapkan Etika Bisnis Rasulullah yaitu *Tabligh*.

#### **d. Kejujuran dalam Menyampaikan Kualitas dan Kondisi Barang**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin memahami bahwa kejujuran dalam

menyampaikan kualitas dan kondisi barang merupakan prinsip yang penting dalam menjaga kepercayaan pelanggan dan mendapatkan keberkahan dalam usaha. Para pedagang meyakini bahwa semakin jujur dalam berdagang, semakin besar kemungkinan pelanggan akan kembali berbelanja dan merekomendasikan usahanya kepada orang lain.

Hal ini sejalan dengan etika bisnis Rasulullah *Shiddiq* berarti jujur. Dalam berdagang, sifat ini sangat penting karena mencerminkan sikap kejujuran pedagang. Dalam pandangan Islam, kejujuran bukan hanya kewajiban moral, tetapi juga menjadi pondasi dalam membangun hubungan yang baik dan saling percaya antara pedagang dan pelanggan (Zainal dkk., 2022, hal. 16).

Pada penelitian yang dilakukan oleh Vina Astuti, menjelaskan bahwa mengenai transaksi jual beli di Pasar Sentral Palakka Bone, dapat disimpulkan bahwa para pedagang telah mematuhi aturan Agama Islam dalam menjalankan usaha dagang mereka. Hal ini terbukti di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin menjalankan usaha dagang menggunakan aturan yang diatur oleh Agama Islam yang dimana para pedagang menerapkan Etika Bisnis Rasulullah yaitu sifat *Shiddiq*.

**e. Kejujuran dan Keterbukaan dalam Menjelaskan Produk dan Pengaruhnya terhadap Kepercayaan Pelanggan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa kejujuran dan keterbukaan dalam menjelaskan produk berperan besar dalam

membangun kepercayaan pelanggan di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin. Pedagang yang secara konsisten menyampaikan informasi produk dengan transparansi cenderung lebih dihargai oleh pelanggan dan memiliki hubungan yang lebih baik. Selain itu, para pedagang juga menyadari bahwa dengan bersikap jujur, para pedagang dapat mempertahankan loyalitas pelanggan dan meningkatkan reputasi usahanya dalam jangka panjang.

Hal ini sejalan dengan etika bisnis Rasulullah yaitu *Shiddiq* dan *Tabligh*. *Shiddiq* berarti jujur, sedangkan *Tabligh* berarti menyampaikan. Dalam berdagang, *Tabligh* adalah keterbukaan dalam menyampaikan informasi tentang produk, membangun komunikasi, meyakinkan pelanggan dan membangun reputasi bisnis yang baik (Zainal dkk., 2022, hal. 17).

Pada penelitian yang dilakukan oleh Vina Astuti, menjelaskan bahwa mengenai transaksi jual beli di Pasar Sentral Palakka Bone, dapat disimpulkan bahwa para pedagang telah mematuhi aturan Agama Islam dalam menjalankan usaha dagang mereka. Hal ini terbukti di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin menjalankan usaha dagang menggunakan aturan yang diatur oleh Agama Islam yang dimana para pedagang menerapkan Etika Bisnis Rasulullah yaitu mencakup sifat *Shiddiq*, *Amanah*, *Fathanah*, dan *Tabligh*.

**f. Cara Pedagang Mengutamakan Kejujuran dan Kepercayaan dalam Bisnis**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin memahami bahwa kejujuran dan kepercayaan adalah dua hal yang harus dijaga dalam bisnis, baik melalui transparansi informasi barang, konsistensi harga, memberikan pelayanan yang baik, maupun bersikap amanah dalam memenuhi kesepakatan dengan pelanggan.

Hal ini sejalan dengan Prinsip Ihsan dalam etika bisnis Islam, yang mengajarkan kita untuk berbuat baik dan memberikan manfaat kepada orang lain. Intinya, kita harus beribadah atau berbuat seolah-olah melihat Allah, karena jika tidak, ingatlah bahwa Allah senantiasa melihat segala perbuatan kita, karena setiap perbuatan yang dilakukan oleh pedagang baik itu jujur maupun menjaga kepercayaan Allah akan melihat setiap perbuatan yang dikerjakan (Haryanti & Wijaya, 2019, hal. 126).

Pada penelitian yang dilakukan oleh Agus Tohawi, Juni Iswanto, Subekan, Dewi Fitrtotus Sa'Diyah, dan Mastur, menjelaskan bahwa pedagang di Pasar Bawang Merah di pasar Sukomoro mengenai transaksi jual beli telah menerapkan prinsip-prinsip keadilan, kebebasan, dan ihsan dengan baik dalam perdagangan. Hal ini terbukti di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin menjalankan usaha dagang mengacu pada aturan Agama Islam, para pedagang mengaplikasikan

Prinsip Ihsan. Prinsip ini mengajarkan agar setiap tindakan yang dilakukan dapat memberikan kebaikan atau manfaat kepada sesama.

#### **g. Keteladanan Rasulullah Mengajarkan Kejujuran dan Keadilan dalam Berdagang**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan pedagang di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin memahami bahwa Rasulullah mengajarkan kejujuran dan keadilan dalam berdagang melalui cara memberikan informasi yang benar, menetapkan harga yang wajar, serta memberikan pelayanan yang adil kepada semua pelanggan. Prinsip-prinsip ini dianggap sebagai pedoman utama dalam menjalankan usaha, yang tidak hanya menguntungkan secara materi tetapi juga membawa berkah dalam kehidupan.

Hal ini sejalan dengan etika bisnis Islam dan etika bisnis Rasulullah berkaitan dengan keadilan, serta *Shiddiq*, *Amanah*, *Tabligh*, dan *Fathanah*. Prinsip keadilan dalam berdagang menuntut untuk menetapkan harga barang atau jasa secara wajar tanpa melakukan penipuan. Sedangkan *Shiddiq* artinya jujur, *Amanah* artinya dipercaya, *Tabligh* artinya menyampaikan, serta *Fathanah* artinya cerdas. Keempat sikap tersebut saling berkaitan sehingga dalam berdagang tidak hanya menguntungkan secara materi atau finansial tetapi juga membawa berkah dalam kehidupan (Zainal dkk., 2022, hal. 16–17).

Pada penelitian yang dilakukan oleh Vina Astuti, menjelaskan bahwa pedagang di Pasar Sental Palakka Bone mengenai transaksi jual beli dapat disimpulkan bahwa para pedagang sudah menjalankan usaha dagang atau jual beli menggunakan aturan yang telah diatur oleh Agama Islam. Hal ini terbukti di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin menjalankan usaha dagang menggunakan aturan yang diatur oleh Agama Islam yang dimana para pedagang menerapkan Etika Bisnis Rasulullah yaitu mencakup sifat *Shiddiq*, *Amanah*, *Fathanah*, dan *Tabligh*.

#### **h. Cara Pedagang Melayani Pembeli dalam Menyampaikan Produk**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin memahami bahwa pelayanan yang baik kepada pelanggan mencakup sikap ramah, komunikasi yang jelas, kejujuran dalam menyampaikan informasi, serta memberikan kebebasan bagi pembeli untuk memilih produk yang diinginkan. Dengan penerapan prinsip-prinsip ini, pedagang diharapkan dapat menciptakan hubungan yang baik dengan pelanggan dan membuat pedagang merasa nyaman untuk kembali berbelanja.

Hal ini sejalan dengan indikator sebagai tolak ukur perilaku pedagang yaitu keramahan. Secara umum, sikap ramah mencerminkan kebaikan hati, kebijaksanaan, kemampuan berkomunikasi dengan

menarik, keterbukaan dalam bergaul, serta kesopanan dalam bersikap dan berbicara, khususnya saat berinteraksi dengan pelanggan (Munawaroh dkk., 2023, hal. 112).

Pada penelitian yang dilakukan oleh Vina Astuti, menjelaskan bahwa etika Bisnis Islam menjadi panduan bagi pedagang di Pasar Sentral Palakka Bone dalam bertransaksi jual beli. Etika ini mengatur aktivitas ekonomi, terutama di dunia perdagangan, melalui penerapan nilai-nilai agama. Selain itu, etika ini mendorong pelaku bisnis untuk bekerja sama, saling membantu, dan menghindari sikap dengki, dendam, serta segala sesuatu yang bertentangan dengan syariat. Hal ini terbukti di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin menjalankan usaha dagang menggunakan Etika Bisnis Islam bahwa pelayanan yang baik kepada pelanggan mencakup sikap ramah, komunikasi yang jelas, kejujuran dalam menyampaikan informasi, serta memberikan kebebasan bagi pembeli untuk memilih produk yang diinginkan.

#### **i. Strategi Keseimbangan dalam Persaingan Harga**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin memiliki berbagai strategi untuk menghadapi persaingan harga, namun mayoritas berusaha menjaga keseimbangan antara harga yang bersaing dan keuntungan yang wajar. Beberapa pedagang memilih untuk mengikuti harga pasar, sementara

yang lain menawarkan fleksibilitas harga bagi pelanggan tetap, menetapkan harga sesuai dengan kualitas barang, atau meningkatkan daya saing melalui pelayanan yang lebih baik. Hal ini menunjukkan bahwa para pedagang memahami pentingnya persaingan harga yang bijak untuk memastikan keberlanjutan usaha mereka dalam jangka panjang.

Hal ini sejalan dengan faktor yang mempengaruhi perilaku pedagang yaitu persaingan. Hal ini mendorong pedagang untuk menyesuaikan pendekatan dalam pelayanan, meningkatkan strategi pemasaran, maupun memperbaiki mutu produk untuk tetap mampu bersaing dengan pedagang usaha lainnya (Masdiantini dkk., 2024, hal. 89).

Pada penelitian yang dilakukan oleh Agus Tohawi, Juni Iswanto, Subekan, Dewi Fitri totus Sa'Diyah, dan Mastur, menjelaskan bahwa prinsip-prinsip keadilan, kebebasan, dan ihsan diterapkan dengan baik oleh para pedagang di Pasar Sukomoro dalam berdagang. Hal ini terbukti di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin menjalankan usaha dagang dengan faktor yang mempengaruhi yaitu persaingan, dimana para pedagang menyesuaikan pendekatan dalam pelayanan, meningkatkan strategi pemasaran, maupun memperbaiki mutu produk untuk tetap mampu bersaing dengan pedagang usaha lainnya.

**j. Peningkatan Wawasan Pedagang tentang Etika Bisnis, Rasulullah**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa pedagang di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin memiliki kesadaran yang tinggi tentang pentingnya meningkatkan pemahaman mengenai etika bisnis Rasulullah. Para pedagang menyadari bahwa dengan memahami prinsip-prinsip perdagangan yang diajarkan Rasulullah, dapat menjalankan usaha dengan lebih profesional, menghindari praktik yang tidak sesuai, dan mendapatkan keberkahan dalam bisnis.

Hal ini selaras dengan prinsip etika bisnis Islam. Menurut prinsip ini, meskipun tidak ada batasan jumlah kepemilikan barang atau jasa, cara perolehan dan penggunaannya harus selalu mengikuti koridor hukum halal dan haram (Latifah, 2015, hal. 2).

Penelitian Siti Aulia Rahmawati menunjukkan bahwa dari 12 pedagang buah di Pasar Tradisional Astambul, hanya 5 yang menerapkan perilaku etika bisnis. Ini mengindikasikan bahwa sebagian pedagang di pasar tersebut masih menghadapi tantangan dalam menyesuaikan praktik mereka dengan etika bisnis Islam. Hal ini bertolak belakang dalam penelitian ini, hasil yang didapat dalam penelitian ini, bahwa para pedagang menyadari dengan memahami prinsip-prinsip perdagangan yang diajarkan Rasulullah, dapat menjalankan usaha dengan lebih profesional, menghindari praktik yang tidak sesuai, dan mendapatkan keberkahan dalam bisnis.

**k. Pentingnya Komunikasi antara Pedagang dan Pembeli dalam Membangun Bisnis yang Adil dan Terbuka**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan pedagang menyampaikan keadaan barang dengan keadaan yang sebenarnya, sejelas-jelasnya, mulai dari harga, kualitas, sampai kelebihan dan kekurangannya. Jika pelanggan banyak bertanya, tetap harus dijawab tidak setengah-setengah atau marah, karena respon yang baik pelanggan akan merasa di hargai. Tetap ramah dan tidak pelit informasi, kenyamanan nomor satu dalam sesi jual beli, serta harus sabar dalam menghadapi setiap pelanggan.

Hal ini sejalan dengan indikator tolak ukur perilaku pedagang yaitu, keramahan, kualitas produk, serta pelayanan. Secara umum, sikap ramah mencerminkan kebaikan hati, kebijaksanaan, kemampuan berkomunikasi dengan menarik, keterbukaan dalam bergaul, serta kesopanan dalam bersikap dan berbicara, khususnya saat berinteraksi dengan pelanggan.

Kualitas produk merujuk pada penilaian terhadap barang atau jasa berdasarkan standar mutu, keandalan, nilai tambah, kandungan, rasa, serta kemampuan produk dalam menjalankan fungsinya, yang keseluruhannya ditujukan untuk memenuhi harapan dan kepuasan pelanggan. Pelayanan merupakan suatu tindakan atau sikap yang dilakukan oleh pedagang dalam memberikan jasa kepada pelanggan

secara ramah, adil, cepat, tepat, dan disertai dengan etika yang baik (Munawaroh dkk., 2023, hal. 112).

Pada penelitian yang dilakukan oleh Agus Tohawi, Juni Iswanto, Subekan, Dewi Fitrtotus Sa'Diyah, dan Mastur, menjelaskan bahwa prinsip keadilan, kebebasan, dan ihsan telah diaplikasikan dengan baik oleh beberapa pedagang Bawang Merah di Pasar Sukomoro dalam kegiatan perdagangan mereka. Hal ini terbukti dalam penelitian ini, pedagang menyampaikan keadaan barang dengan keadaan yang sebenarnya, sejelas-jelasnya, mulai dari harga, kualitas, sampai kelebihan dan kekurangannya.

## **2. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Perilaku Pedagang di Pasar Tunggging Belitung Banjarmasin**

### **a. Faktor yang Paling Memengaruhi Cara Pedagang Berdagang**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, secara keseluruhan, hasil wawancara sangat dipengaruhi oleh faktor eksternal, seperti persaingan antar pedagang, harga barang dari pemasok, serta regulasi pasar yang berlaku. Jika pedagang lain menurunkan harga, maka para pedagang harus mempunyai strategi untuk mengatur harga supaya tidak rugi. Para pedagang menyadari untuk tetap bertahan dan berkembang, harus mampu beradaptasi dengan perubahan pasar tanpa meninggalkan nilai-nilai yang di yakini.

Hal ini sejalan dengan faktor yang mempengaruhi perilaku pedagang yaitu, perubahan pendapat konsumen, persaingan, serta

pendidikan dan pelatihan. Perubahan pendapat konsumen mencakup jika daya beli pelanggan meningkat, pedagang biasanya menambah persediaan, menaikkan harga, atau memperbanyak variasi produk untuk memenuhi permintaan pasar. Sebaliknya, saat daya beli menurun, pedagang cenderung menyesuaikan strategi dengan menurunkan harga, menawarkan potongan harga, atau mengurangi jumlah barang yang ditawarkan agar tetap diminati oleh pelanggan.

Persaingan, tingginya tingkat persaingan memacu para pedagang untuk menjadi lebih kreatif dan efisien. Hal ini mendorong pedagang untuk menyesuaikan pendekatan dalam pelayanan, meningkatkan strategi pemasaran, maupun memperbaiki mutu produk untuk tetap mampu bersaing dengan pedagang usaha lainnya (Masdiantini dkk., 2024, hal. 89).

Pendidikan dan pelatihan, pedagang yang mendapatkan pendidikan dan pelatihan tentang manajemen bisnis, pemasaran, atau keterampilan teknis lainnya mungkin akan mengubah cara berbisnis untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas layanan (Purwanto dkk., 2024, hal. 157).