

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Pedagang Sayur Suku Banjar, Jawa dan Madura

a. Menurut Jenis Kelamin

Menurut jenis kelamin, hasil survei menunjukkan bahwa dari 83 orang pedagang sayur terdiri dari suku Banjar sebanyak 7 orang laki-laki dan 9 orang perempuan. Dari suku Jawa sebanyak 12 orang laki-laki dan 37 orang perempuan. Dari suku Madura sebanyak 5 orang laki-laki dan 13 orang perempuan. Ini menunjukkan kecenderungan bahwa yang menjadi pedagang sayur mayoritas adalah perempuan, meskipun seharusnya yang lebih banyak mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan keluarga adalah laki-laki.

Tabel 4.1 Pedagang Menurut Jenis Kelamin

No	Suku	Jenis Kelamin	Jumlah
1	Banjar	Laki-laki	7
		Perempuan	9
2	Jawa	Laki-laki	12
		Perempuan	37
3	Madura	Laki-laki	5
		Perempuan	13
		TOTAL	83

Sumber: Data diolah, Eka Wulandari, 2017

b. Menurut umur

Menurut umur, hasil survei menunjukkan bahwa dari 83 pedagang sayur yang terdiri dari suku banjar sebanyak 9 orang dari umur 20 s.d 40 tahun, 6 orang dari umur 40 s.d 60 tahun dan 1 orang berumur >60 tahun. Dari suku Jawa sebanyak 5 orang atau 6,02 dari umur <20 tahun, 17 orang dari umur 20 s.d 40, 24 orang dari umur 40 s.d 60 tahun, dan 3 orang dari umur >60 tahun. Dari suku Madura 3 orang dari umur 20 s.d 40 tahun, 11 orang dari umur 40 s.d 60 tahun, dan 4 orang dari umur >60 tahun. Ini menunjukkan kecenderungan bahwa pedagang sayur dari suku Banjar mayoritas dari umur 20 s.d 40 tahun sedangkan suku Jawa dan Madura mayoritas dari umur 40 s.d 60 tahun.

Tabel 4.2 Pedagang Menurut Umur

No	Suku	Umur	Jumlah
1	Banjar	< 20 Tahun	0
		20 s.d 40 Tahun	9
		40 s.d 60 Tahun	6
		> 60 Tahun	1
2	Jawa	< 20 Tahun	5
		20 s.d 40 Tahun	17
		40 s.d 60 Tahun	24
		> 60 Tahun	3
3	Madura	< 20 Tahun	0
		20 s.d 40 Tahun	3
		40 s.d 60 Tahun	11
		> 60 Tahun	4
		TOTAL	83

Sumber: Data diolah, Eka Wulandari, 2017

c. Menurut Tingkatan Pendidikan

Menurut tingkat pendidikan, hasil survei menunjukkan bahwa dari 83 orang pedagang sayur yang dari suku Banjar sebanyak 9 orang

berpendidikan Sekolah Dasar, 4 orang berpendidikan Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama, 2 orang berpendidikan Sekolah Lanjutan Tingkat Atas, 1 orang berpendidikan Perguruan Tinggi. Dari suku Jawa 25 orang berpendidikan Sekolah Dasar, 13 orang berpendidikan Sekolah Lanjutan Menengah Pertama, 11 orang berpendidikan Sekolah Lanjutan Tingkat Atas. Dari suku Madura sebanyak 18 orang berpendidikan Sekolah Dasar. Ini menunjukkan kecenderungan bahwa pedagang sayur dari ketiga suku ini mayoritas pendidikannya hanya mencapai Sekolah Dasar.

Tabel 4.3 Pedagang Menurut Tingkat Pendidikan

No	Suku	Tingkat Pendidikan	Jumlah
1	Banjar	SD	9
		SLTP	4
		SLTA	2
		Perguruan Tinggi	1
2	Jawa	SD	25
		SLTP	13
		SLTA	11
		Perguruan Tinggi	0
3	Madura	SD	18
		SLTP	0
		SLTA	0
		Perguruan Tinggi	0
		TOTAL	83

Sumber: Data diolah, Eka Wulandari, 2017

d. Menurut Taraf Perkawinan

Menurut taraf perkawinan, hasil survei menunjukkan bahwa dari 83 pedagang sayur yang dari suku Banjar sebanyak 16 orang sudah kawin, dari suku Jawa sebanyak 49 orang sudah kawin, dan dari suku Madura sebanyak 18 orang sudah kawin. Ini menunjukkan

kecenderungan bahwa yang menjadi pedagang sayur dari ketiga suku ini sudah kawin.

Table 4.4 Pedagang Menurut Status Perkawinan

No	Suku	Status Perkawinan	Jumlah
1	Banjar	Kawin	16
		Belum Kawin	0
2	Jawa	Kawin	49
		Belum Kawin	0
3	Madura	Kawin	18
		Belum Kawin	0
TOTAL			83

Sumber: Data diolah, Eka Wulandari, 2017

e. Menurut Berhaji/Belum Berhaji

Menurut berhaji/belum berhaji, hasil survei menunjukkan bahwa dari 83 pedagang sayur yang dari suku Banjar sebanyak 16 orang belum berhaji, dari suku Jawa sebanyak 49 orang belum berhaji, dan dari suku Madura sebanyak 18 orang belum berhaji. Ini menunjukkan kecenderungan bahwa yang menjadi pedagang sayur dari ketiga suku ini masih belum berhaji.

Table 4.5 Pedagang Menurut Berhaji/Belum Berhaji

No	Suku	Berhaji/Belum	Jumlah
1	Banjar	Berhaji	0
		Belum Berhaji	18
2	Jawa	Berhaji	0
		Belum Berhaji	49
3	Madura	Berhaji	0
		Belum Berhaji	16
TOTAL			83

Sumber: Data diolah, Eka Wulandari, 2017

2. Gambaran Etika Pedagang Sayur

Dari hasil riset yang dilakukan oleh peneliti, peneliti mendapatkan data dari 13 informan yang tersebar di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, adapun data yang terkumpul adalah sebagai berikut :

a. Informan I

Nama : Mp (Inisial)
Umur : 48 tahun
Pendidikan terakhir : SD
Status perkawinan : Kawin
Daerah Asal/Suku : Pelaihari/Banjar
Berhaji/Belum : Belum
Alamat : Jl. Pintu Air

Mp adalah pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, dan berdagang sayur merupakan mata pencaharian utama. Ia menjadi pedagang sudah 16 tahun. Sayuran yang ia jual meliputi jahe, kunir, kencur, laos, serai, daun salam, daun jeruk dan cabai rawit. Sayuran diperoleh pedagang dari membeli langsung kepada petani atau membeli kepada pedagang yang lainnya. Ia berdagang sayur sejak pukul 06.00-17.00 WITA. Pada saat berdagang sayur apabila ada konsumen yang ingin membeli Mp tidak menjelaskan kualitas sayur yang dijualnya, kalau ada konsumen yang bertanya baru dijelaskan. Mp tidak pernah membuang sayurannya karena yang dijual berupa

bumbu kalau sayurannya ia selalu membeli sedikit-sedikit biar habis dalam sehari.

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

Tidak ada konsumen yang mengembalikan barang dagangan yang sudah dibeli di tempat Mp, karena ia memberikan kebebasan kepada konsumen untuk memilih barangnya secara langsung, sehingga yang dibeli adalah pilihan konsumen sendiri. Mp tidak membedakan harga sayuran antara konsumen dari dalam daerah maupun dari luar daerah karena baginya semua konsumen sama saja. Mp bisa memberikan harga sayur yang lebih murah jika konsumennya sudah menjadi pelanggan tetap untuk membeli sayuran ditempatnya.

Dalam menentukan harga jual sayuran Mp tidak berpatokan pada harga pasar yang berlaku, ia akan menjual barang dagangannya dengan harga yang lebih murah sedikit dibandingkan harga pasar, karena baginya tidak perlu mengambil untung yang banyak yang

penting dagangannya cepat habis dan besok berganti sayuran yang lain lagi. Sehingga konsumen selalu mendapatkan barang yang terbaik dengan harga lebih murah pula. Ia menimbang sayuran dengan sangat dipas-paskan sehingga dalam menimbang bisa menjadi kurang.

Mp bejualan sayur 7 hari dalam seminggu, artinya ia berjualan setiap hari tanpa hari libur. Ia hanya libur disaat hari raya Idul Fitri, hari raya Idul Adha, atau jika dalam keadaan sakit. Untuk makan setiap harinya ia memasak dirumah dan membawa ke pasar. Tidak semua konsumen yang membeli sayuran kepadanya membayar secara tunai. Konsumen yang membeli secara berlangganan terkadang tidak membeli secara tunai namun disaat konsumen membeli sayuran lagi ia akan membayar sayuran yang telah diambil sebelumnya, begitu seterusnya. Di saat ada keperluan yang mendadak ia akan meninggalkan sayurannya, jadi disaat ia tidak ada tidak ada konsumen yang bisa membeli sayurannya.

Keuntungan yang diperoleh dari berdagang tidaklah tetap, setiap harinya berubah-ubah tergantung dengan banyaknya barang di pasar dan cuaca hari itu. Kalau dihitung rata-rata per harinya Mp memperoleh keuntungan sekitar Rp 50.000,00 sampai dengan Rp 200.000,00 per hari dari penjualan.¹

b. Informan II

Nama : Nr (Inisial)

¹ Mp, Pedagang Sayur, *Wawancara Pribadi*, Pelaihari, 3 Januari 2017.

Umur : 25 tahun
Pendidikan terakhir : SMP
Status perkawinan : Kawin
Daerah Asal/Suku : Pelaihari/Banjar
Berhaji/Belum : Belum
Alamat : Galam RT 03 RW 01

Nr adalah pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, dan berdagang sayur merupakan mata pencaharian utama. Ia menjadi pedagang sudah 8 tahun. Sayuran yang ia jual meliputi tomat, kangkung, bayam, tempe, tahu, kacang panjang, sawi, dan timun. Sayuran diperoleh dari menanam sendiri, membeli langsung kepada petani atau membeli kepada pedagang yang lainnya. Ia berdagang sayur sejak pukul 06.00-17.00 WITA. Pada saat berdagang sayur apabila ada konsumen yang ingin membeli Nr tidak menjelaskan kualitas sayur yang dijualnya, kalau ada konsumen yang bertanya baru dijelaskan. Apabila ada kualitas sayur yang tidak bisa dijual lagi akan dibuang. Karena sayuran yang jual lebih banyak sayuran hijau jadi kalau sudah tidak habis dalam 2 atau 3 hari kualitasnya akan menurun drastis.

Nr bersikap cukup ramah kepada konsumen, kalau ada konsumen yang cerewet tetap ia layani, meskipun pelayanannya tidak sama dengan konsumen yang tidak cerewet. Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan sayuran karena alasan kualitas sayurnya

tidak bagus pedagang tidak mau menggantinya dengan sayuran yang baru karena menurutnya konsumen pasti sudah melihat keadaan sayur sebelum dibelinya.

Dalam menentukan harga jual sayuran Nr berpatokan dengan harga pasar yang berlaku. Ia menimbang sayuran dengan sangat dipaskan sehingga timbangannya bisa menjadi kurang.

Nr bejualan sayur 7 hari dalam seminggu, artinya ia berjualan setiap hari tanpa hari libur. Ia hanya libur disaat hari raya Idul Fitri, hari raya Idul Adha, atau jika dalam keadaan sakit. Untuk makan setiap harinya ia membeli di pasar. Konsumen yang membeli sayuran kepadanya selalu membayar dengan tunai karena ia tidak membolehkan kalau konsumen berhutang. Disaat ada keperluan yang mendadak seperti ia harus ke WC atau membeli makanan ia akan meninggalkan sayurannya, jadi disaat ia tidak ada tidak ada konsumen yang bisa membeli sayurannya.

Keuntungan yang diperoleh dari berdagang tidaklah tetap, setiap harinya berubah-ubah tergantung dengan banyaknya barang di pasar dan cuaca hari itu. Kalau dihitung rata-rata per harinya Nr memperoleh keuntungan sekitar Rp 100.000,00 sampai dengan Rp 300.000,00 per hari dari penjualan.²

c. Informan III

Nama : Sa (Inisial)

² Nr, Pedagang Sayur, *Wawancara Pribadi*, Pelaihari, 3 Januari 2017.

Umur : 36 tahun
Pendidikan terakhir : SLTA
Status perkawinan : Kawin
Daerah Asal/Suku : Amuntai/Banjar
Berhaji/Belum : Belum
Alamat : Tambang Ulang RT 04 RW 01

Sa adalah pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, dan berdagang sayur merupakan mata pencaharian utama. Ia menjadi pedagang sudah 7 tahun. Sayuran yang ia jual meliputi kunir, jahe, laos, kencur dan cabai rawit. Sayuran diperoleh pedagang dari membeli langsung kepada petani atau membeli kepada pedagang yang lainnya. Ia berdagang sayur sejak pukul 05.00-12.00 WITA. Pada saat berdagang sayur apabila ada konsumen yang ingin membeli Sa tidak menjelaskan kualitas sayur yang dijualnya, kalau ada konsumen yang bertanya baru dijelaskan.

Sa bersikap cukup ramah kepada konsumen, kalau ada konsumen yang cerewet tetap ia layani, meskipun pelayanannya tidak sama dengan konsumen yang tidak cerewet, bisa juga ia marah kepada konsumen. Jika pada saat proses tawar menawar tiba-tiba ada konsumen lagi yang datang, kemudian menawar dengan harga yang lebih mahal, maka pedagang menjual langsung ke konsumen kedua.

Sa tidak membedakan harga sayuran antara konsumen dari dalam daerah maupun dari luar daerah karena baginya semua

konsumen sama saja. Sa bisa memberikan harga sayur yang lebih murah jika konsumennya sudah menjadi pelanggan tetap untuk membeli sayuran ditempatnya.

Dalam menentukan harga jual sayuran Sa tidak berpatokan dengan harga pasar yang berlaku, ia menentukan harga jual sesuai dengan harga belinya. Ia menimbang sayuran dengan adil tidak mengurangi dan tidak melebihkan. Bagi Sa mengurangi timbangan sangatlah merugikan konsumen dan mengurangi kepercayaan konsumen. Kalau konsumen sudah percaya, maka dia akan kembali lagi untuk membeli sayuran ditempatnya .

Sa bejualan sayur 7 hari dalam seminggu, artinya ia berjualan setiap hari tanpa hari libur. Ia hanyar libur disaat hari raya Idul Fitri, hari raya Idul Adha, atau jika dalam keadaan sakit. Untuk makan setiap harinya ia membeli di pasar. Setiap konsumen yang membeli akan membayar secara tunai karena ia tidak membolehkan sayurannya dihutang oleh konsumen. Disaat ada keperluan yang mendadak ia akan meninggalkan sayurannya dan dititipkan kepada pedagang disebelahnya. Jadi, meskipun Sa tidak ada kalau konsumen ingin membeli sayurannya, konsumen akan tetap bisa membeli sayurannya karena pedagang yang disebelahnya akan membantu menjualkan sayurannya.

Keuntungan yang di peroleh dari berdagang tidaklah tetap, setiap harinya berubah-ubah tergantung dengan banyaknya barang di

pasar dan cuaca hari itu. Kalau dihitung rata-rata per harinya Sa memperoleh keuntungan sekitar Rp 80.000,00 sampai dengan Rp 200.000,00 per hari dari penjualan.³

d. Informan IV

Nama : Hy (Inisial)
Umur : 41 tahun
Pendidikan terakhir : SD
Status perkawinan : Kawin
Daerah Asal/Suku : Tulung Agung/Jawa
Berhaji/Belum : Belum
Alamat : Jl. Sungai Sum-Sum RT 02 RW 01 Desa Galam

Hy adalah pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, dan berdagang sayur merupakan mata pencaharian utama dan sudah menggeluti usaha ini selama hampir 16 tahun. Sayuran diperoleh pedagang dari menanam sendiri, membeli langsung kepada petani atau membeli ke pada pedagang yang lainnya. Sayuran yang ia jual meliputi tomat, cabai keriting, cabai rawit, cabai besar, kacang panjang, timun dan jagung. Ia berdagang sayur sejak pukul 5.30-11.30 WITA. Pada saat berdagang sayur apabila ada konsumen yang ingin membeli Hy selalu menjelaskan kualitas sayur yang dijualnya, sehingga konsumen dapat memilih ingin membeli sayur yang mana

³ Sa, Pedagang Sayur, *Wawancara Pribadi*, Pelaihari, 2 Januari 2017.

dan konsumen pun tidak kecewa membeli sayur kepadanya. Apabila ada kualitas sayur yang kurang bagus (sayur sisa berjualan di hari kemarin) harga sayur akan ditawarkan lebih murah dengan alasan dari pada tidak laku lebih baik dijual dengan harga yang lebih murah meskipun tidak banyak memperoleh keuntungan.

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

Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan sayuran karena alasan kualitas sayurnya tidak bagus pedagang mau mengganti asalkan sudah ada perjanjian terlebih dahulu. Hy tidak membedakan harga sayuran antara konsumen dari dalam daerah maupun dari luar daerah karena baginya semua konsumen sama saja, belum lagi kalau konsumennya dari luar daerah memerlukan biaya transportasi untuk sampai ke pasar untuk membeli sayurnya. Hy bisa memberikan harga sayur yang lebih murah jika konsumennya sudah menjadi langganan untuk membeli sayuran ditempatnya.

Dalam menentukan harga jual sayuran Hy berpatokan dengan harga pasar yang berlaku namun tergolong lebih mahal sedikit bila dibandingkan dengan pedagang yang lain. Ia menimbang sayuran dengan adil bahkan ia selalu melebihkan timbangan dari yang seharusnya. Bagi Hy mengurangi timbangan sangatlah merugikan konsumen dan tanggung jawabnya nanti sangatlah besar. Jadi ia mengambil jalan tengahnya dengan menimbang secara berlebih namun dengan harga yang sedikit lebih mahal. Namun hal ini tidak membuat konsumen menjauhinya justru konsumen banyak yang berlangganan membeli sayur di tempatnya dengan alasan timbangannya tidak pernah kurang bahkan lebih meskipun harganya lebih mahal konsumen lebih merasa puas.

Hy berjualan sayur 7 hari dalam seminggu, artinya ia berjualan setiap hari tanpa hari libur. Ia hanya libur disaat hari raya Idul Fitri, hari raya Idul Adha, atau jika dalam keadaan sakit. Untuk makan setiap harinya ia bisa membawanya dari rumah atau membeli di pasar. Tidak semua konsumen yang membeli sayuran kepadanya membayar secara tunai. Konsumen yang membeli secara berlangganan terkadang tidak membeli secara tunai namun disaat konsumen membeli sayuran lagi ia akan membayar sayuran yang telah diambil sebelumnya, begitu seterusnya. Disaat ada keperluan yang mendadak ia akan meninggalkan sayurannya dan dititipkan kepada pedagang disebelahnya. Jadi, meskipun Hy tidak berada di tempat kalau

konsumen ingin membeli sayurannya, konsumen akan tetap bisa membeli sayurannya karena pedagang yang disebelahnya akan membantu menjualkan sayurannya.

Keuntungan yang diperoleh dari berdagang tidaklah tetap, setiap harinya berubah-ubah tergantung dengan banyaknya barang dipasar dan cuaca hari itu. Kalau dihitung rata-rata per harinya Hy memperoleh keuntungan sekitar Rp 100.000,00 dari penjualan.

Selain berdagang sayur Hy juga bertani sayur-sayuran dan memiliki usaha sampingan yaitu berdagang makanan ringan keripik pisang, yang ia jual di toko-toko dekat rumahnya dan juga ada juga yang dijualnya bersamaan dengan berdagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari.

Hy menjelaskan setelah pulang dari penjualan dari pasar ia membuat keripik pisang dibantu dengan anak-anaknya, atau bisa juga membantu suaminya merawat sayuran yang sudah mereka tanam.⁴

e. Informan V

Nama : Js (Inisial)
Umur : 37 tahun
Pendidikan terakhir : SD
Status perkawinan : Kawin
Daerah Asal/Suku : Boyolali/ Jawa
Alamat : Jl. Pangeran Antasari RT 03 RW 01

⁴ Hy, Pedagang Sayur, *Wawancara Pribadi*, Pelaihari, 2 Januari 2017.

Js adalah pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, dan berdagang sayur merupakan mata pencaharian utama dan sudah menggeluti usaha ini selama hampir 13 tahun. Sayuran yang ia jual meliputi bayam, kangkung, sawi, kacang panjang, timun, pare, kemangi, waluh, buncis, gambas, petai dan cabai rawit. Sayuran diperoleh pedagang dari membeli langsung kepada petani atau membeli ke pada pedagang yang lainnya. Ia berdagang sayur sejak pukul 04.00-12.00 WITA. Pada saat berdagang sayur apabila ada konsumen yang ingin membeli Js tidak menjelaskan kualitas sayur yang dijualnya, kalau ada konsumen yang bertanya baru dijelaskan. Apabila ada kualitas sayur yang kurang bagus akan diberikan kepada orang lain dengan cuma-cuma atau dibawa pulang untuk diberikan kepada sapi peliharaannya di rumah. Karena sayuran yang jual lebih banyak sayuran hijau jadi kalau sudah tidak habis dalam 2 atau 3 hari kualitasnya akan menurun drastis.

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

karena pembeli pertama terlebih dahulu menawar meskipun tawarannya lebih murah.

Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan sayuran karena alasan kualitas sayurnya tidak bagus pedagang mau mengganti asalkan sudah ada perjanjian terlebih dahulu. Js tidak membedakan harga sayuran antara konsumen dari dalam daerah maupun dari luar daerah karena baginya semua konsumen sama saja, belum lagi kalau konsumennya dari luar daerah memerlukan biaya transportasi untuk sampai ke pasar untuk membeli sayurnya. Js bisa memberikan harga sayur yang lebih murah jika konsumennya sudah menjadi langganan untuk membeli sayuran ditempatnya.

Dalam menentukan harga jual sayuran Js berpatokan dengan harga pasar yang berlaku. Ia menimbang sayuran dengan adil tidak mengurangi dan tidak melebihkan timbangan. Bagi Js mengurangi timbangan sangatlah merugikan konsumen dan akan mengurangi kepercayaan konsumen. Dengan menjaga kepercayaan pelanggan maka konsumen akan kembali membeli sayuran di tempatnya.

Js bejualan sayur 7 hari dalam seminggu, artinya ia berjualan setiap hari tanpa hari libur. Ia hanya libur disaat hari raya Idul Fitri, hari raya Idul Adha, atau jika dalam keadaan sakit. Untuk makan setiap harinya ia akan membelinya di pasar. Tidak semua konsumen yang membeli sayuran kepadanya membayar secara tunai. Konsumen yang membeli secara berlangganan terkadang tidak membeli secara tunai

namun disaat konsumen membeli sayuran lagi ia akan membayar sayuran yang telah diambil sebelumnya, begitu seterusnya. Disaat ada keperluan yang mendadak ia akan meninggalkan sayurannya dan dititipkan kepada pedagang disebelahnya. Jadi, meskipun Js tidak ada kalau konsumen ingin membeli sayurannya, konsumen akan tetap bisa membeli sayurannya karena pedagang yang disebelahnya akan membantu menjualkan sayurannya.

Keuntungan yang di peroleh dari berdagang tidaklah tetap, setiap harinya berubah-ubah tergantung dengan banyaknya barang dipasar dan cuaca hari itu. Kalau dihitung rata-rata per harinya Js memperoleh keuntungan sekitar Rp 100.000,00 dari penjualan sayur .

Selain berdagang sayur Js juga bertani karet, beternak sapi dan memiliki toko dirumah untuk berjualan sayuran dan sembako untuk keperluan hidup.

Js menjelaskan setelah pulang dari berjualan dari pasar akan istirahat dan kemudian *menyadap* karet sampai sore hari. Sedangkan toko dirumahnya jika pagi dijaga suaminya dan pada siang sampai sore akan dijaga oleh anaknya sepulang sekolah.⁵

f. Informan VI

Nama : Sh (Inisial)

Umur : 44 tahun

Pendidikan terakhir : SD

⁵ Js, Pedagang Sayur, *Wawancara Pribadi*, Pelaihari, 3 Januari 2017.

Status perkawinan : Kawin

Daerah Asal/Suku : Boyolali/Jawa

Alamat : Jl. Pangeran Antasari RT1A RW 01

Sh adalah pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, dan berdagang sayur merupakan mata pencaharian utama dan sudah menggeluti usaha ini selama hampir 13 tahun. Sayuran yang ia jual meliputi nangka muda, lamtoro, daun singkong, pucuk waluh, sarai, daun jeruk, daum salam, rebong, daun katuk dan papaya muda. Sayuran diperoleh pedagang membeli langsung kepada petani atau membeli kepada pedagang yang lainnya. Ia berdagang sayur sejak pukul 04.30-11.30 WITA. Pada saat berdagang sayur apabila ada konsumen yang ingin membeli tidak menjelaskan sayurannya kecuali jika ada konsumen yang bertanya maka akan dijelaskan. Apabila ada kualitas sayur yang tidak dapat dijual lagi maka ia akan memberikannya kepada orang lain atau membuangnya.

Sh bersikap ramah kepada konsumen, namun terkadang bisa marah-marah kepada konsumen namun tetap ia layani. Jika pada saat proses tawar menawar tiba-tiba ada konsumen lagi yang datang, kemudian menawar dengan harga yang lebih mahal maka langsung ia jual kepada konsumen yang menawar lebih mahal. Karena ia berpendapat siapa yang menentukan harga dengan cepat ia akan menjual kepadanya.

Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan sayuran karena alasan kualitas sayurnya tidak bagus pedagang tidak mau mengganti karena disaat terjadi transaksi jual beli pedagang memperlihatkan sayuran kepada konsumen untuk memastikan keadaan sayurannya. Sh membedakan harga sayuran antara konsumen dari dalam daerah maupun dari luar daerah karena kebanyakan konsumen luar daerah adalah pemilik rumah makan jadi akan dijual dengan harga yang lebih mahal sedikit. Sh bisa memberikan harga sayur yang lebih murah jika konsumennya sudah menjadi pelanggan tetap untuk membeli sayuran ditempatnya.

Dalam menentukan harga jual sayuran Sh tidak berpatokan dengan harga pasar, namun berpatokan pada harga beli sayurannya. Ia menimbang sayuran dengan adil tidak mengurangi dan tidak menambahi. Bagi Sh mengurangi timbangan bias mengurangi kepercayaan konsumen.

Sh bejualan sayur 7 hari dalam seminggu, artinya ia berjualan setiap hari tanpa hari libur. Ia hanyar libur disaat hari raya Idul Fitri, hari raya Idul Adha, atau jika dalam keadaan sakit. Untuk makan setiap harinya ia membawanya dari rumah atau membelinya di pasar. Tidak semua konsumen yang membeli sayuran kepadanya membayar secara tunai. Konsumen yang membeli secara berlangganan terkadang tidak membeli secara tunai namun disaat konsumen membeli sayuran lagi ia akan membayar sayuran yang telah diambil sebelumnya, begitu

seterusnya. Disaat ada keperluan yang mendadak ia akan meninggalkan sayurannya dan dititipkan kepada pedagang disebelahnya. Jadi, meskipun Sh tidak ada kalau konsumen ingin membeli sayurannya, konsumen akan tetap bisa membeli sayurannya karena pedagang yang disebelahnya akan membantu menjualkan sayurannya.

Keuntungan yang di peroleh dari berdagang tidaklah tetap, setiap harinya berubah-ubah tergantung dengan banyaknya barang dipasar dan cuaca hari itu. Kalau dihitung rata-rata per harinya Sh memperoleh keuntungan sekitar Rp 80.000,00 sampai dengan Rp 150.000,00 dari penjualan sayuran .

Sh menjelaskan setelah pulang dari berjualan dari pasar ia akan menjalankan tugasnya sebagai ibu rumah tangga.⁶

g. Informan VII

Nama : Ng (Inisial)
Umur : 51 tahun
Pendidikan terakhir : SD
Status perkawinan : Kawin
Daerah Asal/Suku : Boyolali /Jawa
Berhaji/Belum : Belum
Alamat : Jl. Pangeran Antasari RT 1B RW 01

⁶ Sh, Pedagang Sayur, *Wawancara Pribadi*, Pelaihari, 4 Januari 2017.

Ng adalah pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, dan berdagang sayur merupakan mata pencaharian utama. Ia menjadi pedagang sudah 33 tahun dari menjadi pedagang ayam, pedagang pisang dan saat ini sudah menetap menjadi pedagang sayur. Sayuran yang ia jual meliputi kangkung, bayam, sawi, timun, buncis, petai, terong, cabai rawit, waluh, kacang panjang dan gambas. Sayuran diperoleh pedagang dari menanam sendiri, membeli langsung kepada petani atau membeli kepada pedagang yang lainnya. Ia berdagang sayur sejak pukul 04.00-12.00 WITA. Pada saat berdagang sayur apabila ada konsumen yang ingin membeli Ng tidak menjelaskan kualitas sayur yang dijualnya, kalau ada konsumen yang bertanya baru dijelaskan. Apabila ada kualitas sayur yang kurang bagus akan diberikan kepada orang lain dengan cuma-cuma atau dibuang. Karena sayuran yang jual lebih banyak sayuran hijau jadi kalau sudah tidak habis dalam 2 atau 3 hari kualitasnya akan menurun drastis.

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

Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan sayuran karena alasan kualitas sayurnya tidak bagus pedagang mau menggantinya. Ng tidak membedakan harga sayuran antara konsumen dari dalam daerah maupun dari luar daerah karena baginya semua konsumen sama saja. Ng bisa memberikan harga sayur yang lebih murah jika konsumennya sudah menjadi pelanggan tetap untuk membeli sayuran ditempatnya.

Dalam menentukan harga jual sayuran Ng berpatokan dengan harga pasar yang berlaku. Ia menimbang sayuran dengan adil tidak mengurangi dan tidak melebihkan. Bagi Ng mengurangi timbangan sangatlah merugikan konsumen dan mengurangi kepercayaan konsumen. Kalau konsumen sudah percaya, maka dia akan kembali lagi untuk membeli sayuran ditempatnya .

Ng bejualan sayur 7 hari dalam seminggu, artinya ia berjualan setiap hari tanpa hari libur. Ia hanya libur disaat hari raya Idul Fitri, hari raya Idul Adha, atau jika dalam keadaan sakit. Untuk makan setiap harinya ia membelinya di pasar. Tidak semua konsumen yang membeli sayuran kepadanya membayar secara tunai. Konsumen yang membeli secara berlangganan terkadang tidak membeli secara tunai namun disaat konsumen membeli sayuran lagi ia akan membayar sayuran yang telah diambil sebelumnya, begitu seterusnya. Disaat ada keperluan yang mendadak ia akan meninggalkan sayurannya dan dititipkan kepada pedagang disebelahnya. Jadi, meskipun Ng tidak ada

kalau konsumen ingin membeli sayurannya, konsumen akan tetap bisa membeli sayurannya karena pedagang yang disebelahnya akan membantu menjualkan sayurannya.

Keuntungan yang di peroleh dari berdagang tidaklah tetap, setiap harinya berubah-ubah tergantung dengan banyaknya barang dipasar dan cuaca hari itu. Kalau dihitung rata-rata per harinya Ng memperoleh keuntungan sekitar Rp 110.000,00 dari penjualan.

Selain berdagang sayur Ng juga bertani sayur-sayuran, karet, sawit dan memiliki toko di rumah untuk berjualan sayur dan sembako.

Ng menjelaskan setelah pulang dari berjualan dari pasar ia bisa membantu suaminya *menyadap* karet atau menjaga toko.⁷

h. Informan VIII

Nama : Sw (Inisial)
Umur : 47 tahun
Pendidikan terakhir : SLTA
Status perkawinan : Kawin
Daerah Asal/Suku : Banyu Mas/Jawa
Berhaji/Belum : Belum
Alamat : Bumi Jaya

Sw beserta istrinya Sm adalah pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, dan berdagang sayur merupakan mata pencaharian utama. Ia menjadi pedagang sayur sudah 11 tahun

⁷ Ng, Pedagang Sayur, *Wawancara Pribadi*, Pelaihari, 4 Januari 2017.

sebelumnya ia menjadi petani dan istrinya menjaga warung dirumah yang menjual sembako dan sayuran yang ditanam sendiri. Sayuran yang ia jual meliputi kangkung, bayam, cabai besar merah, cabai besar hijau, cabai rawit, tomat, serai, daun jeruk, daun salam, jahe, kunir, kencur, laos dan bumbu yang lainnya . Sayuran diperoleh pedagang dari menanam sendiri, membeli langsung kepada petani atau membeli ke pada pedagang yang lainnya. Ia berdagang sayur sejak pukul 04.00-12.00 WITA. Pada saat berdagang sayur apabila ada konsumen yang ingin membeli Sw tidak menjelaskan kualitas sayur yang dijualnya, kalau ada konsumen yang bertanya baru dijelaskan. Kalau ada sayuran yang kualitasnya kurang baik akan ia jual dengan harga yang murah, atau memberikannya kepada orang lain dengan cuma-cuma atau bisa juga dibuang.

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

Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan sayuran karena alasan kualitas sayurnya tidak bagus pedagang tidak

mau menggantinya karena di saat transaksi jual beli sayuran dilihatkan kepada konsumen untuk memastikan sayuran yang dibeli. Sw tidak memedakan harga sayuran antara konsumen dari dalam daerah maupun dari luar daerah karena baginya semua konsumen sama saja. Sw bisa memberikan harga sayur yang lebih murah jika konsumennya sudah menjadi pelanggan tetap untuk membeli sayuran ditempatnya.

Dalam menentukan harga jual sayuran Sw berpatokan dengan harga pasar yang berlaku. Ia menimbang sayuran dengan adil tidak mengurangi dan tidak melebihkan. Bagi Sw mengurangi timbangan sangatlah merugikan konsumen dan mengurangi kepercayaan konsumen. Kalau konsumen sudah percaya, maka dia akan kembali lagi untuk membeli sayuran ditempatnya .

Sw bejualan sayur 7 hari dalam seminggu, artinya ia berjualan setiap hari tanpa hari libur. Ia hanyar libur disaat hari raya Idul Fitri, hari raya Idul Adha, atau jika dalam keadaan sakit. Untuk makan setiap harinya ia memasak dirumah dan membawa ke pasar. Tidak semua konsumen yang membeli sayuran kepadanya membayar secara tunai. Konsumen yang membeli secara berlangganan terkadang tidak membeli secara tunai namun disaat konsumen membeli sayuran lagi ia akan membayar sayuran yang telah diambil sebelumnya, begitu seterusnya. Disaat ada keperluan yang mendadak ia akan meninggalkan sayurannya, jadi disaat ia tidak ada tidak ada konsumen yang bisa membeli sayurannya.

Keuntungan yang di peroleh dari berdagang tidaklah tetap, setiap harinya berubah-ubah tergantung dengan banyaknya barang dipasar dan cuaca hari itu. Kalau dihitung rata-rata per harinya Sw memperoleh keuntungan sekitar Rp 100.000,00 sampai dengan Rp 400.000,00 per hari dari penjualan.

Selain berdagang sayur Sw juga bertani sayur-sayuran di sebelah rumah bersama istrinya. Sw menjelaskan setelah pulang dari berjualan dari pasar ia biasanya akan menanam sayuran, merawat atau memanen sayuran yang ditanam disebelah rumahnya.⁸

i. Informan IX

Nama : Sm (Inisial)
Umur : 48 tahun
Pendidikan terakhir : SD
Status perkawinan : Kawin
Daerah Asal/Suku : Tulung Agung/Jawa
Berhaji/Belum : Belum
Alamat : Karang Jawa

Sm adalah pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, dan berdagang sayur merupakan mata pencaharian utama. Ia menjadi pedagang sayur sudah 8 tahun yang awalnya menjadi pedagang pisang dan saat ini sudah menetap menjadi pedagang sayur. Sayuran yang ia jual meliputi kangkung, bayam, sawi, timun, buncis,

⁸ Sw, Pedagang Sayur, *Wawancara Pribadi*, Pelaihari, 5 Januari 2017.

terong, waluh, kacang panjang dan jagung. Sayuran diperoleh pedagang dari petani yang ia modali atau membeli ke pada pedagang yang lainnya. Ia berdagang sayur sejak pukul 04.00-14.00 WITA. Pada saat berdagang sayur apabila ada konsumen yang ingin membeli Sm tidak menjelaskan kualitas sayur yang dijualnya, kalau ada konsumen yang bertanya baru dijelaskan. Apabila ada kualitas sayur yang kurang bagus akan diberikan kepada orang lain dengan cuma-cuma atau dibuang. Karena sayuran yang jual lebih banyak sayuran hijau jadi kalau sudah tidak habis dalam 2 atau 3 hari kualitasnya akan menurun drastis.

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

Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan sayuran karena alasan kualitas sayurnya tidak bagus pedagang tidak mau menggantinya karena disaat transaksi jual beli sayuran dilihatkan kepada konsumen untuk memastikan sayuran yang dibeli. Sm tidak membedakan harga sayuran antara konsumen dari dalam daerah

maupun dari luar daerah karena baginya semua konsumen sama saja. Sm bisa memberikan harga sayur yang lebih murah jika konsumennya sudah menjadi pelanggan tetap untuk membeli sayuran ditempatnya.

Dalam menentukan harga jual sayuran Sm berpatokan dengan harga pasar yang berlaku. Ia menimbang sayuran dengan adil tidak mengurangi dan tidak melebihkan. Bagi Sm mengurangi timbangan sangatlah merugikan konsumen dan mengurangi kepercayaan konsumen. Kalau konsumen sudah percaya, maka dia akan kembali lagi untuk membeli sayuran ditempatnya .

Sm bejualan sayur 7 hari dalam seminggu, artinya ia berjualan setiap hari tanpa hari libur. Ia hanyar libur disaat hari raya Idul Fitri, hari raya Idul Adha, atau jika dalam keadaan sakit. Untuk makan setiap harinya ia membelinya di pasar. Tidak semua konsumen yang membeli sayuran kepadanya membayar secara tunai. Konsumen yang membeli secara berlangganan terkadang tidak membeli secara tunai namun disaat konsumen membeli sayuran lagi ia akan membayar sayuran yang telah diambil sebelumnya, begitu seterusnya. Disaat ada keperluan yang mendadak ia akan meninggalkan sayurannya, jadi disaat ia tidak ada tidak ada konsumen yang bisa membeli sayurannya.

Keuntungan yang di peroleh dari berdagang tidaklah tetap, setiap harinya berubah-ubah tergantung dengan banyaknya barang dipasar dan cuaca hari itu. Kalau dihitung rata-rata per harinya Sm

memperoleh keuntungan sekitar Rp 200.000,00 sampai dengan Rp 400.000,00 per hari dari penjualan.

Selain berdagang sayur Sm juga dan suami memodali para petani, yang nanti hasil panennya akan dijual kepadanya. Ia menjelaskan setelah pulang dari berjualan dari pasar ia akan menjalankan aktifitasnya sebagai ibu rumah tangga.⁹

j. Informan X

Nama : As (Inisial)
Umur : 41 tahun
Pendidikan terakhir : SD
Status perkawinan : Kawin
Daerah Asal/Suku : Tulung Agung/Jawa
Berhaji/Belum : Belum
Alamat : Jl. Sarang Halang

As adalah pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, dan berdagang sayur merupakan mata pencaharian utama. Ia menjadi pedagang sudah 10 tahun. Sayuran yang ia jual meliputi kangkung, bayam, sawi, timun, buncis, pare, terong, cabai rawit, waluh, kacang panjang cabai besar merah, cabai besar hijau, cabai rawit, kentang, kubis, wotel, buncis, tomat, kunir, jahe, kencur, laos, bawang merah, bawang putih, dan bumbu-bumbu yang lainnya. Sayuran diperoleh pedagang dari membeli langsung kepada petani atau

⁹ Sm, Pedagang Sayur, *Wawancara Pribadi*, Pelaihari, 6 Januari 2017.

membeli ke pada pedagang yang lainnya. Ia berdagang sayur sejak pukul 04.00-16.00 WITA. Pada saat berdagang sayur apabila ada konsumen yang ingin membeli As tidak menjelaskan kualitas sayur yang dijualnya, kalau ada konsumen yang bertanya baru dijelaskan. Apabila ada kualitas sayur yang kurang bagus akan diberikan kepada orang lain dengan cuma-cuma atau dibuang. Karena sayuran yang jual lebih banyak sayuran hijau jadi kalau sudah tidak habis dalam 2 atau 3 hari kualitasnya akan menurun drastis.

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

Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan sayuran karena alasan kualitas sayurnya tidak bagus pedagang tidak mau menggantinya karena disaat transaksi jual beli sayuran dilihatkan kepada konsumen untuk memastikan sayuran yang dibeli. As tidak membedakan harga sayuran antara konsumen dari dalam daerah maupun dari luar daerah karena baginya semua konsumen sama saja.

As bisa memberikan harga sayur yang lebih murah jika konsumennya sudah menjadi pelanggan tetap untuk membeli sayuran ditempatnya.

Dalam menentukan harga jual sayuran As berpatokan dengan harga pasar yang berlaku. Ia menimbang sayuran dengan adil tidak mengurangi dan tidak melebihkan. Bagi As mengurangi timbangan sangatlah merugikan konsumen dan mengurangi kepercayaan konsumen. Kalau konsumen sudah percaya, maka dia akan kembali lagi untuk membeli sayuran ditempatnya .

As bejualan sayur 6 hari dalam seminggu, ia berjualan dari hari selasa sampai minggu, untuk hari senin ia libur. Selain di hari senin ia libur disaat hari raya Idul Fitri, hari raya Idul Adha, atau jika dalam keadaan sakit. Untuk makan setiap harinya ia memasak dirumah dan membawa ke pasar untuk dimakan disaat ia merasa lapar. Tidak semua konsumen yang membeli sayuran kepadanya membayar secara tunai. Konsumen yang membeli secara berlangganan terkadang tidak membeli secara tunai namun disaat konsumen membeli sayuran lagi ia akan membayar sayuran yang telah diambil sebelumnya, begitu seterusnya. Disaat ada keperluan yang mendadak ia akan meninggalkan sayurannya, jadi disaat ia tidak ada tidak ada konsumen yang bisa membeli sayurannya.

Keuntungan yang di peroleh dari berdagang tidaklah tetap, setiap harinya berubah-ubah tergantung dengan banyaknya barang dipasar dan cuaca hari itu. Kalau dihitung rata-rata per harinya As

memperoleh keuntungan sekitar Rp 500.000,00 sampai dengan Rp 1.000.000,00 per hari dari penjualan.

As menjelaskan setelah pulang dari berjualan dari pasar ia menjalankan tugasnya sebagai ibu rumah tangga.¹⁰

k. Informan XI

Nama : Nt (Inisial)
 Umur : 24 tahun
 Pendidikan terakhir : SMP
 Status perkawinan : Kawin
 Daerah Asal/Suku : Gresik/Madura
 Berhaji/Belum : Belum
 Alamat : Jl. Pintu Air

Nt adalah pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, dan berdagang sayur merupakan mata pencaharian utama. Ia menjadi pedagang sudah 3 tahun menjadi pedagang sayur. Sayuran yang ia jual meliputi kangkung, bayam, sawi, buncis, terong, cabai rawit, waluh, kacang panjang, tomat, kunis, kencur, jahe dan laos. Sayuran diperoleh pedagang dari menanam sendiri, membeli langsung kepada petani atau membeli ke pada pedagang yang lainnya. Ia berdagang sayur sejak pukul 04.00-18.00 WITA. Pada saat berdagang sayur apabila ada konsumen yang ingin membeli Nt tidak menjelaskan kualitas sayur yang dijualnya, kalau ada konsumen yang

¹⁰ As, Pedagang Sayur, *Wawancara Pribadi*, Pelaihari, 6 Januari 2017.

bertanya baru dijelaskan. Apabila ada kualitas sayur yang kurang bagus akan diberikan kepada orang lain dengan cuma-cuma atau dibuang. Karena sayuran yang jual lebih banyak sayuran hijau jadi kalau sudah tidak habis dalam 2 atau 3 hari kualitasnya akan menurun drastis.

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

Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan sayuran karena alasan kualitas sayurnya tidak bagus pedagang tidak mau menggantinya karena disaat transaksi jual beli sayuran dilihatkan kepada konsumen untuk memastikan sayuran yang dibeli. Nt tidak membedakan harga sayuran antara konsumen dari dalam daerah maupun dari luar daerah karena baginya semua konsumen sama saja.

Dalam menentukan harga jual sayuran Nt berpatokan dengan harga pasar yang berlaku. Ia dalam menimbang sayuran terlalu dipaskan jadi bisa menjadi kurang timbangan sayurannya.

Nt bejualan sayur 7 hari dalam seminggu, artinya ia berjualan setiap hari tanpa hari libur. Ia hanyar libur di saat hari raya Idul Fitri, hari raya Idul Adha, atau jika dalam keadaan sakit. Untuk makan setiap harinya ia memasak dirumah dan membawa ke pasar untuk dimakan disaat ia merasa lapar. Semua konsumen yang membeli sayurannya selalu membeli secara tunai, karena ia tidak membolehkan konsumen untuk berhutang. Disaat ada keperluan yang mendadak ia akan meninggalkan sayurannya, jadi disaat ia tidak ada tidak ada konsumen yang bisa membeli sayurannya.

Keuntungan yang diperoleh dari berdagang tidaklah tetap, setiap harinya berubah-ubah tergantung dengan banyaknya barang dipasar dan cuaca hari itu. Kalau dihitung rata-rata per harinya Nt memperoleh keuntungan sekitar Rp 200.000,00 sampai dengan Rp 400.000,00 per harinya dari penjualan. Nt menjelaskan setelah pulang dari berjualan dari pasar ia akan menjalankan tugasnya sebagai ibu rumah tangga.¹¹

1. Informan XII

Nama : Ay (Inisial)
Umur : 50 tahun
Pendidikan terakhir : SD
Status perkawinan : Kawin
Daerah Asal/Suku : Lumajang/Madura

¹¹ Nt, Pedagang Sayur, *Wawancara Pribadi*, Pelaihari, 7 Januari 2017.

Berhaji/Belum : Belum

Alamat : Jl. Mina Tirta

Ay bersama istrinya Me adalah pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, dan berdagang sayur merupakan mata pencaharian utama. Ia menjadi pedagang sudah 15 tahun. Sayuran yang ia jual meliputi kangkung, bayam, sawi, timun, buncis, pare, jagung, terong, cabai rawit, waluh, wortel, kentang, kubis, bawang bombay, bawang merah, bawang putih, bawang pray, kacang panjang, gambas dan bumbu-bumbu dapur. Sayuran diperoleh pedagang dari membeli langsung kepada petani atau membeli ke pada pedagang yang lainnya. Ia berdagang sayur sejak pukul 04.00-17.00 WITA. Pada saat berdagang sayur apabila ada konsumen yang ingin membeli Ay tidak menjelaskan kualitas sayur yang dijualnya, kalau ada konsumen yang bertanya baru dijelaskan. Apabila ada kualitas sayur yang kurang bagus akan diberikan kepada orang lain dengan cuma-cuma atau dibuang. Karena sayuran yang jual lebih banyak sayuran hijau jadi kalau sudah tidak habis dalam 2 atau 3 hari kualitasnya akan menurun drastis.

Ay dan Me bersikap ramah kepada konsumen, kalau ada konsumen yang cerewet tetap ia layani, meskipun terkadang ada perasaan marah kepada konsumen. Jika pada saat proses tawar menawar tiba-tiba ada konsumen lagi yang datang, kemudian menawar dengan harga yang lebih mahal, maka pedagang tidak menjual

langsung ke pembeli kedua, tetapi menyelesaikan terlebih dahulu proses tawar menawar kepada konsumen yang pertama, alasannya karena pembeli pertama terlebih dahulu menawar meskipun tawarannya lebih murah.

Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan sayuran karena alasan kualitas sayurnya tidak bagus pedagang mau menggantinya karena ia mengutamakan kepuasan konsumen. Ay tidak membedakan harga sayuran antara konsumen dari dalam daerah maupun dari luar daerah karena baginya semua konsumen sama saja. Ay bisa memberikan harga sayur yang lebih murah jika konsumennya sudah menjadi pelanggan tetap untuk membeli sayuran di tempatnya.

Dalam menentukan harga jual sayuran Ay berpatokan dengan harga pasar yang berlaku. Ia menimbang sayuran dengan adil tidak mengurangi dan tidak melebihkan. Bagi Ay mengurangi timbangan sangatlah merugikan konsumen dan mengurangi kepercayaan konsumen. Kalau konsumen sudah percaya, maka dia akan kembali lagi untuk membeli sayuran ditempatnya .

Ay bejualan sayur 7 hari dalam seminggu, artinya ia berjualan setiap hari tanpa hari libur. Ia hanya libur disaat hari raya Idul Fitri, hari raya Idul Adha, atau jika dalam keadaan sakit. Untuk makan setiap harinya ia memasak dirumah dan membawa ke pasar untuk dimakan disaat ia merasa lapar. Tidak semua konsumen yang membeli sayuran kepadanya membayar secara tunai. Konsumen yang

membeli secara berlangganan terkadang tidak membeli secara tunai namun disaat konsumen membeli sayuran lagi ia akan membayar sayuran yang telah diambil sebelumnya, begitu seterusnya. Disaat ada keperluan yang mendadak ia akan meninggalkan sayurannya, dan sayurannya dijaga oleh istrinya Me.

Keuntungan yang di peroleh dari berdagang tidaklah tetap, setiap harinya berubah-ubah tergantung dengan banyaknya barang dipasar dan cuaca hari itu. Kalau dihitung rata-rata per harinya Ay memperoleh keuntungan sekitar Rp 9.000.000,00 per bulan dari penjualan.¹²

m. Informan XIII

Nama : Pa (Inisial)
 Umur : 53 Tahun
 Pendidikan Terakhir : SD
 Status Perkawinan : Kawin
 Daerah Asal/Suku : Surabaya/Madura
 Berhaji/Belum : Belum
 Alamat : Jl. Pintu Air

Pa adalah pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari, dan berdagang sayur merupakan mata pencaharian utama. Ia menjadi pedagang sudah 6 tahun. Sayuran yang ia jual meliputi kangkung, bayam, sawi, pare, seledri, daun sirih, timun, buncis,

¹² Ay, Pedagang Sayur, *Wawancara Pribadi*, Pelaihari, 7 Januari 2017.

terong, cabai rawit, cabai besar merah, cabai besar hijau, waluh, kacang panjang, gambas, wortel, kentang, kubis, bawang merah, bawang putih, bawang bombai dan tomat. Sayuran diperoleh pedagang dari membeli langsung kepada petani atau membeli ke pada pedagang yang lainnya. Ia berdagang sayur sejak pukul 03.00-18.00 WITA. Pada saat berdagang sayur apabila ada konsumen yang ingin membeli Pa tidak menjelaskan kualitas sayur yang dijualnya, kalau ada konsumen yang bertanya baru dijelaskan. Apabila ada kualitas sayur yang kurang bagus akan diberikan kepada orang lain dengan cuma-cuma atau dibuang. Karena sayuran yang jual lebih banyak sayuran hijau jadi kalau sudah tidak habis dalam 2 atau 3 hari kualitasnya akan menurun drastis.

Pa bersikap ramah kepada konsumen, kalau ada konsumen yang cerewet tetap ia layani, meskipun terkadang ada perasaan marah kepada konsumen. Jika pada saat proses tawar menawar tiba-tiba ada konsumen lagi yang datang, kemudian menawar dengan harga yang lebih mahal, maka pedagang menjual langsung ke pembeli kedua, tidak menyelesaikan tawaran dengan pembeli yang pertama.

Apabila ada konsumen yang tiba-tiba mengembalikan sayuran karena alasan kualitas sayurnya tidak bagus pedagang tidak mau menggantinya karena disaat transaksi jual beli sayuran dilibatkan kepada konsumen untuk memastikan sayuran yang dibeli. Pa tidak membedakan harga sayuran antara konsumen dari dalam daerah

maupun dari luar daerah karena baginya semua konsumen sama saja. Paeran bisa memberikan harga sayur yang lebih murah jika konsumennya sudah menjadi pelanggan tetap untuk membeli sayuran ditempatnya.

Dalam menentukan harga jual sayuran Pa tidak berpatokan dengan harga pasar yang berlaku, ia menetapkan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga pasar. Ia menimbang sayuran dengan adil tidak mengurangi dan tidak melebihkan, ia selalu menimbang dengan pas.

Pa bejualan sayur 7 hari dalam seminggu, artinya ia berjualan setiap hari tanpa hari libur. Ia hanyar libur disaat hari raya Idul Fitri, hari raya Idul Adha, atau jika dalam keadaan sakit. Untuk makan setiap harinya ia memasak dirumah dan membawa ke pasar untuk dimakan disaat ia merasa lapar. Tidak semua konsumen yang membeli sayuran kepadanya membayar secara tunai. Konsumen yang membeli secara berlangganan terkadang tidak membeli secara tunai namun disaat konsumen membeli sayuran lagi ia akan membayar sayuran yang telah diambil sebelumnya, begitu seterusnya. Disaat ada keperluan yang mendadak ia akan meninggalkan sayurannya, jadi disaat ia tidak ada tidak ada konsumen yang bisa membeli sayurannya.

Keuntungan yang diperoleh dari berdagang tidaklah tetap, setiap harinya berubah-ubah tergantung dengan banyaknya barang dipasar dan cuaca hari itu. Kalau dihitung rata-rata per harinya Pa

memperoleh keuntungan sekitar Rp 750.000,00 sampai dengan Rp 1.000.000,00 dari penjualan.¹³

Berikut matrik dari data yang diperoleh dari para informan:

¹³ Pa, Pedagang Sayur, *Wawancara Pribadi*, Pelaihari, 6 Januari 2017.

Matrik 1 : Indikator-Indikator Orang Yang Beretika Bisnis Tinggi

No	Nama Informan	Suku	Indikator Etika bisnis										Jumlah	Keterangan
			Ikhlas	Berlaku Jujur	Amānuh (Tanggung jawab)	Berbuat Adil	Bekerja Keras	Bekerja Sama	Murah Hati	Seder hana				
1	Mp	Banjar	✓	✓	✓	-	✓	-	-	✓	5	Sedang		
2	Nr	Banjar	✓	✓	✓	-	✓	-	-	✓	5	Sedang		
3	Sa	Banjar	✓	✓	✓	✓	✓	✓	-	-	6	Sedang		
4	Hv	Jawa	✓	✓	✓	✓	-	✓	✓	✓	7	Tinggi		
5	Js	Jawa	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	8	Tinggi		
6	Sh	Jawa	✓	✓	✓	✓	✓	✓	-	-	6	Sedang		
7	Ng	Jawa	✓	✓	-	✓	✓	✓	✓	✓	7	Tinggi		
8	Sa	Jawa	✓	✓	✓	✓	✓	-	-	✓	6	Sedang		
9	Sm	Jawa	✓	✓	✓	✓	✓	-	✓	✓	7	Tinggi		
10	As	Jawa	✓	✓	✓	✓	✓	-	✓	✓	7	Tinggi		
11	Ni	Madura	✓	✓	✓	-	✓	-	✓	✓	6	Sedang		
12	Ay	Madura	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	8	Tinggi		
13	Pa	Madura	✓	✓	✓	✓	✓	✓	-	-	6	Sedang		

Sumber: Data diolah, Eka Wulandari, 2017.

Keterangan: Etika bisnis seseorang dikatakan rendah apabila memiliki sifat <3, 4-6 merupakan etika bisnis yang sedang, dan 7-8 etika bisnisnya tinggi.

Matrik: 2 Indikator-Indikator Orang Yang Tidak Beretika Bisnis Islam

No	Nama Informan	Suku	Sifat						Jumlah	Keterangan
			Riba	Mengurangi Timbangan	Garar dan Judi	Penipuan	Penimbunan	Skandal dan Korupsi		
1	Mp	Berjar	-	✓	-	-	-	-	1	Tinggi
2	Nr	Berjar	-	✓	-	-	-	-	1	Tinggi
3	Sa	Berjar	-	-	-	-	-	-	0	Tinggi
4	Hv	Jawa	-	-	-	-	-	-	0	Tinggi
5	Js	Jawa	-	-	-	-	-	-	0	Tinggi
6	Sh	Jawa	-	-	-	-	-	-	0	Tinggi
7	Ng	Jawa	-	-	-	-	-	-	0	Tinggi
8	Sa	Jawa	-	-	-	-	✓	-	1	Tinggi
9	Sm	Jawa	-	-	-	-	-	-	0	Tinggi
10	As	Jawa	-	-	-	-	-	-	0	Tinggi
11	Nt	Madura	-	✓	-	-	-	-	1	Tinggi
12	Ay	Madura	-	-	-	-	-	-	0	Tinggi
13	Pa	Madura	-	-	-	-	-	-	0	Tinggi

Sumber: Data diolah, Eka Wulandari, 2017.

Keterangan: Etika bisnis seseorang dikatakan rendah apabila memiliki <6 amalan yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam, 3-6 amalan yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam merupakan etika bisnis yang sedang, dan 0-2 amalan yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam merupakan etika bisnisnya tinggi.

B. Analisis data

1. Analisis Praktik Etika Bisnis Pedagang Sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari (Studi Perbandingan Pedagang Suku Banjar, Jawa dan Madura)

Indikator yang menandai tingginya etika bisnis pada seorang pedagang adalah sebagai berikut:

- a. Ikhlas (niat)
- b. Berlaku jujur
- c. *Amānah* (tanggung jawab)
- d. Berbuat adil
- e. Bekerja keras
- f. Bekerja sama
- g. Murah hati
- h. Sederhana¹⁴

Dilihat dari etika bisnis yang dimiliki pedagang sayur di Pasar Tapandang Pelaihari Berseri di Kecamatan Pelaihari Kabupaten Tanah Laut yang dijadikan tempat penelitian, maka penulis dapat mengambil beberapa analisis, yaitu:

1) Informan I

Sebagai seorang perempuan tidak menghalangi keinginan Mp untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga dan pendidikan anak, keluarga dan anaknya merupakan motivasi Mp untuk tetap semangat dalam bekerja, selain itu sulitnya mencari pekerjaan dengan tingkat

¹⁴ Muhaimin, *Perbandingan Praktek Etika Bisnis Etnik Cina dan Pembisnis Lokal* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2011), hlm. 37.

pendidikan yang dimilikinya serta pengaruh dari pekerjaan orang tua membuat Mp memilih menjadi pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari. Dengan penghasilan yang tidak menentu namun dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari seperti makan, membayar sewa rumah, sewa tempat berdagang dan sebagian lagi ia sisihkan untuk membiayai pendidikan anaknya yang masih SMA. Meskipun belum berhaji Mp selalu memakai kerudung pada saat berjualan. Berdasarkan hasil analisis, etika bisnis yang dimiliki informan ini adalah sedang. Informan pertama ini memiliki 5 indikasi yang beretika bisnis yaitu ikhlas (niat), berlaku jujur, *amānah* (tanggung jawab), bekerja keras dan sederhana.

2) Informan II

Sebagai perempuan Nr semangat dalam bekerja untuk membantu suami yang bekerja sebagai petani dalam memenuhi kebutuhan keluarga membuat. Sulitnya mencari pekerjaan dengan latar belakang pendidikan yang dimilikinya, dengan latar belakang pekerjaan orang tuanya membuat Nr memilih menjadi pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari. Dengan penghasilan yang tidak menentu diharapkan informan II bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari dan menabung untuk pendidikan anaknya yang masih kecil. Meskipun belum berhaji Mp selalu memakai kerudung pada saat berjualan. Berdasarkan hasil analisa, etika bisnis yang dimiliki informan adalah sedang. Informan kedua ini memiliki 5 indikasi yang beretika bisnis

yaitu ikhlas (niat), berlaku jujur, *amānah* (tanggung jawab), bekerja keras, dan sederhana.

3) Informan III

Sebagai seorang laki-laki yang menjadi kepala keluarga harus bisa memenuhi semua kebutuhan hidup anak dan istrinya membuat Sa semangat dalam bekerja. Dengan latar belakang pendidikan yang dimilikinya sulit sekali mencari pekerjaan yang sesuai dengan keinginannya dengan penghasilan yang dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarganya, serta latar belakang pekerjaan mertuanya sebagai pedagang membuat Sa memilih menjadi pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari. Meskipun dengan penghasilan yang tidak menentu informan III selalu bisa mencukupi kebutuhan hidup anak dan istrinya. Ia juga masih bisa menabung untuk biaya sekolah anak-anaknya. Berdasarkan hasil analisa, etika bisnis yang dimiliki informan adalah sedang. Informan ketiga ini memiliki 6 indikasi yang beretika bisnis yaitu ikhlas (niat), berlaku jujur, *amānah* (tanggung jawab), berbuat adil, bekerja keras, dan bekerja sama.

4) Informan IV

Membantu suami yang bekerja sebagai petani dalam memenuhi kebutuhan keluarga membuat Hy semangat dalam bekerja. Sulitnya mencari pekerjaan dengan latar belakang pendidikan yang dimilikinya, biaya yang perlukan untuk pendidikan anak-anaknya, serta latar belakang pekerjaan orang tuanya membuat Hy memilih

menjadi pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari. Namun ia berjualan dalam waktu yang lebih singkat karena ia memiliki usaha sampingan. Dengan penghasilan yang tidak menentu informan IV berharapan bisa membantu memenuhi kebutuhan sehari-hari dan biaya pendidikan anak-anaknya. Berdasarkan hasil analisa, etika bisnis yang dimiliki informan adalah tinggi. Informan keempat ini memiliki 7 indikasi yang beretika bisnis yaitu ikhlas (niat), berlaku jujur, *amānah* (tanggung jawab), berbuat adil, bekerja sama, murah hati dan sederhana.

5) Informan V

Membantu suami yang bekerja sebagai petani karet dalam memenuhi kebutuhan keluarga membuat Js semangat dalam bekerja. Tidak adanya keinginan untuk bekerja di tempat orang dan keberanian membuat Js memilih menjadi pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari. Dengan penghasilan yang tidak menentu informan V bisa membantu memenuhi kebutuhan sehari-hari dan biaya pendidikan anak-anaknya bahkan bisa menabung. Berdasarkan hasil analisis, etika bisnis yang dimiliki informan adalah tinggi. Informan kelima ini memiliki 8 indikasi yang beretika bisnis yaitu ikhlas (niat), berlaku jujur, *amānah* (tanggung jawab), berbuat adil, bekerja keras, bekerja sama, murah hati dan sederhana.

6) Informan VI

Membantu suami yang bekerja sebagai pemborong bangunan dalam memenuhi kebutuhan keluarga membuat Sh semangat dalam bekerja. Tidak adanya keinginan untuk bekerja ditempat orang lain dan bermodal keberanian membuat Sh memilih menjadi pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari. Dengan penghasilan yang tidak menentu informan VI bisa membantu memenuhi kebutuhan sehari-hari dan biaya pendidikan anak-anaknya bahkan bisa menabung. Berdasarkan hasil analisis, etika bisnis yang dimiliki informan keenam adalah sedang. Informan pertama ini memiliki 5 indikasi yang beretika bisnis yaitu ikhlas (niat), berlaku jujur, *amānah* (tanggung jawab), berbuat adil, bekerja keras dan bekerja sama.

7) Informan VII

Membantu suami yang bekerja sebagai petani karet dan sawit dalam memenuhi kebutuhan keluarga membuat Ng semangat dalam bekerja. Latar belakang pekerjaan orang tuanya yang juga seorang pedagang membuat Ng memilih menjadi pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari. Meskipun awalnya tidak langsung menjadi pedagang sayur, semuanya dimulai sejak 33 tahun yang lalu ia memulainya dengan menjadi pedagang ayam, pisang dan akhirnya ia menetap menjadi pedagang sayur. Dengan penghasilan yang tidak menentu informan VII bisa membantu memenuhi kebutuhan sehari-hari dan bisa menabung. Ia tidak lagi memikirkan biaya pendidikan anaknya karena anak-anaknya sudah tidak sekolah lagi. Berdasarkan

hasil analisis, etika bisnis yang dimiliki informan adalah tinggi. Informan ketujuh ini memiliki 7 indikasi yang beretika bisnis yaitu ikhlas (niat), berlaku jujur, berbuat adil, bekerja keras, bekerja sama, murah hati dan sederhana.

8) Informan VIII

Sebagai kepala keluarga yang harus memenuhi semua kebutuhan hidup dan membiayai pendidikan anak-anaknya membuat Sw beserta istrinya St semangat dalam bekerja. Tidak adanya keinginan untuk bekerja ditempat orang lain dan bermodal keberanian membuat Sw memilih menjadi pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari. Dengan penghasilan yang tidak menentu informan VIII bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari dan membiayai pendidikan anak-anaknya bahkan bisa menabung. Ia sangat peduli dengan pendidikan anak-anaknya, dari 3 putrinya 2 telah menjadi sarjana, 1 melanjutkan ke strata 2, dan putri terakhirnya menempuh pendidikan dalam strata 1. Berdasarkan hasil analisis, etika bisnis yang dimiliki informan kedelapan adalah sedang. Informan kedelapan ini memiliki 6 indikasi yang beretika bisnis yaitu ikhlas (niat), berlaku jujur, *amānah* (tanggung jawab), berbuat adil, bekerja keras dan sederhana.

9) Informan IX

Membantu suami yang bekerja sebagai petani dalam memenuhi kebutuhan keluarga membuat Sm semangat dalam bekerja.

Petani yang dimodali suami Sm akan menjual hasil panennya kepadanya, oleh karena itu ia memberanikan diri menjadi pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari. Dengan penghasilan yang tidak menentu informan IX bisa membantu memenuhi kebutuhan sehari-hari dan bisa menabung. Berdasarkan hasil analisis, etika bisnis yang dimiliki informan adalah tinggi. Informan kesembilan ini memiliki 7 indikasi yang beretika bisnis yaitu ikhlas (niat), berlaku jujur, *amānah* (tanggung jawab), berbuat adil, bekerja keras, murah hati dan sederhana.

10) Informan X

Membantu suami yang dalam memenuhi kebutuhan keluarga membuat As semangat dalam bekerja. Dengan latar belakang pendidikan yang ia miliki ia tidak dapat mencari pekerjaan yang inginkannya, dengan latar belakang pekerjaan orang tuanya yang juga pedagang sayur ia memberanikan diri menjadi pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari. Suaminya akan membeli sayur-sayur dari petani atau dari pedagang yang lainnya, dan ia yang berjualan sayur di pasar yang terkadang dibantu anaknya sepulang sekolah. Dengan penghasilan yang tidak menentu informan X bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari, membiayai pendidikan anak-anaknya dan bisa menabung. Berdasarkan hasil analisis, etika bisnis yang dimiliki informan adalah sedang. Informan pertama ini memiliki 7 indikasi yang beretika bisnis yaitu ikhlas (niat), berlaku jujur,

amānah (tanggung jawab), berbuat adil, bekerja keras, murah hati dan sederhana.

11) Informan XI

Membantu suami yang bekerja serabutan dalam memenuhi kebutuhan keluarga membuat Nt semangat dalam bekerja. Ia merantau ke Pelaihari 3 tahun yang lalu bersama suami dan kakak iparnya, dengan latar belakang pendidikan yang ia miliki ia tidak dapat mencari pekerjaan karena himpitan ekonomi ia memberanikan diri menjadi pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari. Dengan penghasilan yang tidak menentu informan XI bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari, dan bisa menabung. Berdasarkan hasil analisis, etika bisnis yang dimiliki informan adalah sedang. Informan pertama ini memiliki 6 indikasi yang beretika bisnis yaitu ikhlas (niat), berlaku jujur, *amānah* (tanggung jawab), bekerja keras, murah hati dan sederhana.

12) Informan XII

Sebagai seorang suami yang harus memenuhi kebutuhan keluarga membuat Ay semangat dalam bekerja. Ia merantau ke Pelaihari 15 tahun yang lalu bersama istri dan anak-anaknya, dengan latar belakang pendidikan yang ia miliki ia tidak dapat mencari pekerjaan yang penghasilannya bisa memenuhi semua semua kebutuhannya. Bermula dari ikut membantu orang berdagang dan

himpitan ekonomi ia bersama isterinya Me memberanikan diri menjadi pedagang sayur di pasar Tapandang Berseri Pelaihari. Dengan bermodalkan doa dan usaha saat ini usahanya berkembangnya dengan baik. Penghasilan setiap harinya memang tidak tentu, namun penghasilannya itu dapat memenuhi semua kebutuhan keluarganya dan menabung. Ay sangat ingin berhaji namun belum diberikan kesempatan untuk pergi ke tanah suci, namun Ay tidak berkecil hati ia selalu berusaha dan berdoa agar keinginannya itu tercapai. Dia suka membantu membantuorang lain yang sedang kesusahan dengan alasan jika suatu saat ia dalam kesusahan aakan ada orang lain yang membantunya kelak. Berdasarkan hasil analisis, etika bisnis yang dimiliki informan adalah tinggi. Informan kedua belas ini memiliki 6 indikasi yang beretika bisnis yaitu ikhlas (niat), berlaku jujur, *amānah* (tanggung jawab), berbuat adil, bekerja keras, dan bekerja sama.

13) Informan XIII

Sebagai seorang suami yang harus memenuhi kebutuhan keluarga membuat Pa beserta isterinya Il semangat dalam bekerja. Ia merantau ke Pelaihari 6 tahun yang lalu bersama istri, dengan latar belakang pendidikan yang ia miliki ia tidak dapat mencari pekerjaan yang penghasilannya bisa memenuhi semua kebutuhannya di Pelaihari, belum lagi biaya untuk pendidikannya anaknya yang di Lumajang. Sehingga Pa memberanikan diri menjadi pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari. Penghasilan setiap harinya

memang tidak tentu, namun penghasilannya itu dapat memenuhi semua kebutuhan keluarganya, membiayai pendidikannya anaknya dan menabung. Berdasarkan hasil analisis, etika bisnis yang dimiliki informan adalah tinggi. Informan ketiga belas ini memiliki indikasi yang beretika bisnis yaitu ikhlas (niat), berlaku jujur, *amānah* (tanggung jawab), berbuat adil, bekerja keras, bekerja sama, murah hati dan sederhana.

2. Analisis Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Etika Bisnis Pedagang Sayur di Pasar Tapandang Berseri Pelaihari

Disadari atau tidak kita sebagai manusia tidak dapat lepas dari perekonomian, karena fitrah manusia untuk menjalani kehidupan di dunia ini. Perekonomian bagaikan nyawa bagi setiap manusia. Islam telah menuntun dan mengatur dalam segala bentuk pekerjaan, sedangkan kerja merupakan implementasi dari tuntunan tersebut karena dalam Islam bekerja adalah wajib.

Ajaran Islam sangat menganjurkan umatnya untuk berusaha mencari kebutuhan hidup, bahwa rezeki atau bekerja adalah merupakan kewajiban mutlak, dan dianggap sebagai ibadah. Islam melarang umatnya meminta-minta dan memuji orang yang bekerja keras dan kasar, namun halal dan berusaha merupakan Sunnah Nabi.¹⁵ Islam menuntut supaya semua orang mempunyai

¹⁵ As. Syahid Hasan Al-Bana, *Konsep Pembaharuan Masyarakat Islam*, ter. Saadi Sa'at, tth, hlm. 67.

kesungguhan dalam bekerja sebab keuntungan dan kerugian tiap-tiap diri tergantung apa yang ia kerjakan di dalam hidup ini.¹⁶

Menurut pandangan ekonomi Islam, kewajiban seorang Muslim dalam melakukan pekerjaannya adalah dapat menjalankan, menekuni dan menyelesaikan pekerjaannya seperti yang sudah dilakukan oleh pedagang sayur di Pasar Tapandang Berseri pelaihari dari 3 suku ini, mereka telah melakukan pekerjaan dengan keahlian yang mereka miliki.

Dalam bekerja tentunya tentunya tidak akan terlepas dari etika. Etika bisnis merupakan cara untuk melakukan kegiatan bisnis yang mencakup semua aspek yang berkaitan dengan individu maupun masyarakat, etika bisnis dapat membentuk nilai, moral maupun perilaku yang baik. Perilaku bisnis yang baik adalah perilaku bisnis yang beretika yakni etika bisnis yang baik dan sesuai dengan kaidah-kaidah dan peraturan yang berlaku.

Sebagai seorang pebisnis muslim harus berpegang teguh pada etika bisnis Islam agar menjadi pebisnis yang sukses dan sesuai dengan kaidah-kaidah Islam. Dalam segala hal yang dilakukan manusia pastilah ada tujuan hidupnya, dan tujuan itu tergantung dengan keadaan dan usaha yang dilakukan didunia ini. Seperti yang dilakukan oleh 13 informan dalam penelitian ini sebagian besar sudah menerapkan etika atau perilaku bisnis Islam dalam menjalankan usaha sebagai pedagang sayur.

Prinsip atau perilaku etika bisnis sangat mempengaruhi terhadap keberlangsungan dan keberhasilan dalam bisnis, ini dibuktikan oleh penerapan

¹⁶ Muhammad Abduh, *Risalah Tuhid*, Ter. H. Firdaus, AN, ba, (Mesir: Al-Manar, 1353), hlm.199.

perilaku etika bisnis dalam berdagang sebagai pedagang sayur yang mengedepankan etika bisnis yaitu ikhlas (niat), berlaku jujur, *amānah* (tanggung jawab), berbuat adil, bekerja keras, bekerja sama, murah hati dan sederhana. Dengan adanya prinsip atau perilaku etika bisnis mampu membuat pedagang sayur bertahan dalam menjalankan usaha dengan waktu yang lama karena dalam menerapkan etika dalam berbisnis secara langsung seseorang bisa mengelola usahanya dengan ketentuan yang berlaku.

Dari hasil penelitian di atas dari 13 informan diketahui bahwa sebagian besar pedagang sayur telah menggunakan etika bisnis Islam dalam praktik jual belinya. Sebagian kecil masih menjalankan amalan yang bertentangan dengan etika bisnis Islam.