LAMPIRAN-LAMPIRAN

A. Pedoman Wawancara (Pedagang Pasar Tungging Belitung Banjarmasin)

Nama :

Jenis Kelamin :

Umur :

Alamat :

Agama :

Pendidikan Terakhir :

1. Menurut Bapak/Ibu, apa yang di maksud definisi etika bisnis Rasulullah?
2. Menurut Bapak/Ibu, apa prinsip utama dalam etika bisnis yang dicontohkan oleh Rasulullah?
3. Menurut Bapak/Ibu Bagaimana Rasulullah mengajarkan kejujuran dan keadilan dalam berdagang?
4. (Tabligh – Menyampaikan) → Bagaimana cara Bapak/Ibu melayani pembeli setiap hari?
5. (Shiddiq - Jujur) → Apakah Bapak/Ibu bersikap jujur dalam menyampaikan informasi mengenai kualitas dan kondisi barang kepada pembeli?
6. (Amanah - Dapat dipercaya) → Bagaimana Bapak/Ibu menangani keluhan pembeli yang komplain dengan tanggung jawab dan kepercayaan?

7. (Fathanah - Cerdas) → Apakah Bapak/Ibu memiliki strategi bisnis yang adil dan mengutamakan keseimbangan dalam persaingan harga?
8. Apa yang paling memengaruhi cara Bapak/Ibu berdagang? (Misalnya: persaingan, harga barang, aturan pasar).
9. (Shiddiq dan Tabligh) → Apakah kejujuran dan keterbukaan Bapak/Ibu dalam menjelaskan produk dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan?
10. (Amanah) → Bagaimana Bapak/Ibu memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan kesepakatan dengan pembeli?
11. (Shiddiq dan Amanah) → Bagaimana cara agar Bapak/Ibu lebih mengutamakan kejujuran dan kepercayaan dalam bisnis?
12. (Fathanah) → Menurut Bapak/Ibu, apakah meningkatkan wawasan dan strategi bisnis Rasulullah dapat membuat pedagang lebih profesional dalam menjalankan usaha?
13. (Tabligh) → Bagaimana komunikasi antara Bapak/Ibu dan pembeli dapat membangun bisnis yang lebih adil dan terbuka?

B. Transkip Pedoman Wawancara

Transkip Wawancara

Waktu wawancara: Senin, 17 Februari 2025

1. Informan 1

Nama	: Ida
Umur	: 30 Tahun
Jenis Kelamin	: Perempuan
Alamat	: Banjarmasin
Agama	: Islam
Pendidikan Terakhir	: SD

a. Menurut Bapak/Ibu, apa yang di maksud definisi etika bisnis Rasulullah?

Jawab : 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

b. Menurut Bapak/Ibu, apa prinsip utama dalam etika bisnis yang dicontohkan oleh Rasulullah?

Jawab : Prinsipnya itu lah kenyatannya harus jujur lawan amanah.

c. Menurut Bapak/Ibu Bagaimana Rasulullah mengajarkan kejujuran dan keadilan dalam berdagang?

Jawab : Beliau menekankan pentingnya memperlakukan pembeli secara adil, dan tidak memaksakan kehendak serta memberikan hak kepada setiap pihak secara proporsional

d. (Tabligh – Menyampaikan) → Bagaimana cara Bapak/Ibu melayani pembeli setiap hari?

Jawaban : Pian harus ramah lawan pembeli, kada boleh kasar, handak barang laku itu harus menyamankan hati orang dulu.

e. (Shiddiq - Jujur) → Apakah Bapak/Ibu bersikap jujur dalam menyampaikan informasi mengenai kualitas dan kondisi barang kepada pembeli?

Jawab : Inggih, pasti ae ulun berusaha jujur. Ulun sampaikan kayapa kondisi barang yang ulun jual dan ulun kada pernah menjual barang yang rusak atau cacat.

f. (Amanah - Dapat dipercaya) → Bagaimana Bapak/Ibu menangani keluhan pembeli yang komplain dengan tanggung jawab dan kepercayaan?

Jawab : Sabar, ulun takuni keluhannya apa, kalau itu karena barang rusak biasanya ulun ganti.

g. (Fathanah - Cerdas) → Apakah Bapak/Ibu memiliki strategi bisnis yang adil dan mengutamakan keseimbangan dalam persaingan harga?

Jawab : Pastinya harga pang diusahakan sama lawan yang lain.

h. Apa yang paling memengaruhi cara Bapak/Ibu berdagang? (Misalnya: persaingan, harga barang, aturan pasar).

Jawab : Yang pasti tu harga, terus persaingan jua.

i. (Shiddiq dan Tabligh) → Apakah kejujuran dan keterbukaan Bapak/Ibu dalam menjelaskan produk dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan?

Jawab :Biasanya ulun itu menyampaikan kondisi barang yang ulun jual seadanya, sesuai lawan kondisinya pang.

j. (Amanah) → Bagaimana Bapak/Ibu memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan kesepakatan dengan pembeli?

Jawab : Sekira pasti dan sama-sama nyaman, biasanya sebelum dibungkus/dicoba ulun minta pembeli mencek dulu barangnya. Sudah pas kah balum. Bila sudah yakin hanyar ulun bungkus.

k. (Shiddiq dan Amanah) → Bagaimana cara agar Bapak/Ibu lebih mengutamakan kejujuran dan kepercayaan dalam bisnis?

Jawab :Sampaikan informasi sesuai dengan apa adanya, khususnya tentang barang yang kita jual. Jangan dilebih-lebihkan.

l. (Fathanah) → Menurut Bapak/Ibu, apakah meningkatkan wawasan dan strategi bisnis Rasulullah dapat membuat pedagang lebih profesional dalam menjalankan usaha?

Jawab : Lebih banyak belajar lagi, banyaki membaca buku atau informasi tentang bisnis yang diajarkan Rasulullah.

m. (Tabligh) → Bagaimana komunikasi antara Bapak/Ibu dan pembeli dapat membangun bisnis yang lebih adil dan terbuka?

Jawab : Biasanya ulun membolehkan pembeli untuk memilih dan memeriksa barang yang hendak ditukarnya. Mempersilahkan pembeli bila ada yang handak ditakunkan.

Banjarmasin, 17 Februari 2025



Informan

2. Informan 2

Nama	: M. Aziz
Umur	: 40 Tahun
Jenis Kelamin	: Laki-Laki
Alamat	: Banjarmasin
Agama	: MTS
Pendidikan Terakhir	: SD

a. Menurut Bapak/Ibu, apa yang di maksud definisi etika bisnis Rasulullah?

Jawab : 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

b. Menurut Bapak/Ibu, apa prinsip utama dalam etika bisnis yang dicontohkan oleh Rasulullah?

Jawab : Bisa dipercaya dan kejujuran.

c. Menurut Bapak/Ibu Bagaimana Rasulullah mengajarkan kejujuran dan keadilan dalam berdagang?

Jawab : 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

d. (Tabligh – Menyampaikan) → Bagaimana cara Bapak/Ibu melayani pembeli setiap hari?

Jawab : Ulun itu berusaha melayani dengan sebaik-baiknya, menanyakan kepada pembeli apa keperluan mereka, mencari barang apa, jumlahnya berapa, ukuranya kayapa.

e. (Shiddiq - Jujur) → Apakah Bapak/Ibu bersikap jujur dalam menyampaikan informasi mengenai kualitas dan kondisi barang kepada pembeli?

Jawab : Iya, saya selalu jujur

f. (Amanah - Dapat dipercaya) → Bagaimana Bapak/Ibu menangani keluhan pembeli yang komplain dengan tanggung jawab dan kepercayaan?

Jawab : Ya ulun layani dengan bujur-bujur, ditakuni apa keluhannya.

g. (Fathanah - Cerdas) → Apakah Bapak/Ibu memiliki strategi bisnis yang adil dan mengutamakan keseimbangan dalam persaingan harga?

Jawab : Ulun itu kalo soal harga meumpati harga pasar aja.

h. Apa yang paling memengaruhi cara Bapak/Ibu berdagang? (Misalnya: persaingan, harga barang, aturan pasar).

Jawab : Yang utama itu harga hanyar aturan pasar kayapa kondisi dipasar.

i. (Shiddiq dan Tabligh) → Apakah kejujuran dan keterbukaan Bapak/Ibu dalam menjelaskan produk dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan?

Jawab : Inggih, sangat memungkinkan.

j. (Amanah) → Bagaimana Bapak/Ibu memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan kesepakatan dengan pembeli?

Jawab : Ulun periksa bujur-bujur.

k. (Shiddiq dan Amanah) → Bagaimana cara agar Bapak/Ibu lebih mengutamakan kejujuran dan kepercayaan dalam bisnis?

Jawab :Ulun memadahkan ke pembeli kondisi barang seadanya.

l. (Fathanah) → Menurut Bapak/Ibu, apakah meningkatkan wawasan dan strategi bisnis Rasulullah dapat membuat pedagang lebih profesional dalam menjalankan usaha?

Jawab : Inggih lebih profesional

m. (Tabligh) → Bagaimana komunikasi antara Bapak/Ibu dan pembeli dapat membangun bisnis yang lebih adil dan terbuka?

Jawab : Bila ulun kawa berkomunikasi dengan lancar lawan pembeli, maka biasanya jadi nyaman dan akrab. Ujungnya pembeli bisa betukar lagi membuliki betutukar lawan kita.

Banjarmasin, 17 Februari 2025

Informan

3. Informan 3

Nama	: Jimi
Umur	: 26 Tahun
Jenis Kelamin	: Laki-Laki
Alamat	: Banjarmasin
Agama	: Islam
Pendidikan Terakhir	: SMP

a. Menurut Bapak/Ibu, apa yang di maksud definisi etika bisnis Rasulullah?

Jawab : 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.

b. Menurut Bapak/Ibu, apa prinsip utama dalam etika bisnis yang dicontohkan oleh Rasulullah?

Jawab : 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

c. Menurut Bapak/Ibu Bagaimana Rasulullah mengajarkan kejujuran dan keadilan dalam berdagang?

Jawab : Rasulullah mengajarkan supaya dalam berdagang itu selalu jujur, khususnya mengenai kondisi barang yang kita jual.

d. (Tabligh – Menyampaikan) → Bagaimana cara Bapak/Ibu melayani pembeli setiap hari?

Jawab : Biasanya ulun tanya dulu, 'Pian handak yang model kaya apa?', baru ulun tunjukkan barang yang sesuai. Kada asal-asalan maunjuk barang yang mahal saja

e. (Shiddiq - Jujur) → Apakah Bapak/Ibu bersikap jujur dalam menyampaikan informasi mengenai kualitas dan kondisi barang kepada pembeli?

Jawab :Inggih bersikap jujur

f. (Amanah - Dapat dipercaya) → Bagaimana Bapak/Ibu menangani keluhan pembeli yang komplain dengan tanggung jawab dan kepercayaan?

Jawab : Ditangani sebaik mungkin, ditanya apa yg dikeluhkan, penyebabnya apa, dan yang diinginkan pembeoi apa, lalu dicari solusinya.

g. (Fathanah - Cerdas) → Apakah Bapak/Ibu memiliki strategi bisnis yang adil dan mengutamakan keseimbangan dalam persaingan harga?

Jawab : Inggih, ada. Tentunya harga tetap sama lawan yang lain, tapi bila menukar banyak, ada kami beri bonus.

h. Apa yang paling memengaruhi cara Bapak/Ibu berdagang? (Misalnya: persaingan, harga barang, aturan pasar).

Jawab : Semuanya, harga barang, persaingan lawan aturan pasar.

i. (Shiddiq dan Tabligh) → Apakah kejujuran dan keterbukaan Bapak/Ibu dalam menjelaskan produk dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan?

Jawab : Inggih, tentu terbuka dan jujur

j. (Amanah) → Bagaimana Bapak/Ibu memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan kesepakatan dengan pembeli?

Jawab : Dicek ulang, sesuai dengan kehendak pembeli, dan kalau perlu pembeli memeriksa jua

k. (Shiddiq dan Amanah) → Bagaimana cara agar Bapak/Ibu lebih mengutamakan kejujuran dan kepercayaan dalam bisnis?

Jawab : Biasakan selalu memadahkan ke pembeli mengenai kondisi barang yang sebenarnya.

l. (Fathanah) → Menurut Bapak/Ibu, apakah meningkatkan wawasan dan strategi bisnis Rasulullah dapat membuat pedagang lebih profesional dalam menjalankan usaha?

Jawab :Inggih, karena yang dilakukan Rasulullah itu sudah pasti yang terbaik.

m. (Tabligh) → Bagaimana komunikasi antara Bapak/Ibu dan pembeli dapat membangun bisnis yang lebih adil dan terbuka?

Jawab : Amun komunikasinya baik, jujur, sama-sama terbuka pasti hubungan bisnisnya baik jua.

Banjarmasin, 17 Februari 2025

Informan

4. Informan 4

Nama	: M. Anshari
Umur	: 29 Tahun
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Alamat	: Banjarmasin
Agama	: Islam
Pendidikan Terakhir	: MA

a. Menurut Bapak/Ibu, apa yang di maksud definisi etika bisnis Rasulullah?

Jawab : Etika bisnis Rasulullah itu banyak, yang paling ulun tahu itu jujur dalam dagang, amanah lawan pembeli, kada manyalahi janji, barang mesti jelas, jangan diada-adakan

b. Menurut Bapak/Ibu, apa prinsip utama dalam etika bisnis yang dicontohkan oleh Rasulullah?

Jawab : 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

c. Menurut Bapak/Ibu Bagaimana Rasulullah mengajarkan kejujuran dan keadilan dalam berdagang?

Jawab : Bedagang itu kada cukup handak untung haja, tapi juga harus berpikir soal berkahnya. Kada boleh nipu pembeli, amun barang kurang bagus, ya padahakan haja

d. (Tabligh – Menyampaikan) → Bagaimana cara Bapak/Ibu melayani pembeli setiap hari?

Jawab :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

e. (Shiddiq - Jujur) → Apakah Bapak/Ibu bersikap jujur dalam menyampaikan informasi mengenai kualitas dan kondisi barang kepada pembeli?

Jawab :Inggih, bersikap jujur dalam melayani pembeli

f. (Amanah - Dapat dipercaya) → Bagaimana Bapak/Ibu menangani keluhan pembeli yang komplain dengan tanggung jawab dan kepercayaan?

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

g. (Fathanah - Cerdas) → Apakah Bapak/Ibu memiliki strategi bisnis yang adil dan mengutamakan keseimbangan dalam persaingan harga?

Jawab : 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 saja

h. Apa yang paling memengaruhi cara Bapak/Ibu berdagang? (Misalnya: persaingan, harga barang, aturan pasar).

Jawab : Kalau pembeli lagi banyak, biasanya kita bisa jualan lebih santai, tapi kalau sepi, kadang harus turunkan harga atau kasih diskon supaya laku

i. (Shiddiq dan Tabligh) → Apakah kejujuran dan keterbukaan Bapak/Ibu dalam menjelaskan produk dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan?

Jawab : 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

j. (Amanah) → Bagaimana Bapak/Ibu memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan kesepakatan dengan pembeli?

Jawab :kalau barangnya ada cacat yang ulun kada sadar dari awal, biasanya boleh ditukar, asal masih dalam kondisi yang sama waktu dibeli

k. (Shiddiq dan Amanah) → Bagaimana cara agar Bapak/Ibu lebih mengutamakan kejujuran dan kepercayaan dalam bisnis?

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

l. (Fathanah) → Menurut Bapak/Ibu, apakah meningkatkan wawasan dan strategi bisnis Rasulullah dapat membuat pedagang lebih profesional dalam menjalankan usaha?

Jawab : 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

m. (Tabligh) → Bagaimana komunikasi antara Bapak/Ibu dan pembeli dapat membangun bisnis yang lebih adil dan terbuka?

Jawab : 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

Banjarmasin, 17 Februari 2025

Informan

5. Informan 5

Nama : Nur Laila

Umur : 40 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Alamat : Banjarmasin

Agama : Islam

Pendidikan Terakhir : SMA

a. Menurut Bapak/Ibu, apa yang di maksud definisi etika bisnis Rasulullah?

Jawab : Menjalankan bisnis sesuai dengan yang dilakukan Rasulullah.

b. Menurut Bapak/Ibu, apa prinsip utama dalam etika bisnis yang dicontohkan oleh Rasulullah?

Jawab : Amanah, jujur, dan terpercaya.

c. Menurut Bapak/Ibu Bagaimana Rasulullah mengajarkan kejujuran dan keadilan dalam berdagang?

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

d. (Tabligh – Menyampaikan) → Bagaimana cara Bapak/Ibu melayani pembeli setiap hari?

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

e. (Shiddiq - Jujur) → Apakah Bapak/Ibu bersikap jujur dalam menyampaikan informasi mengenai kualitas dan kondisi barang kepada pembeli?

Jawab : Inggih, jujur dan terbuka kepada pembeli

f. (Amanah - Dapat dipercaya) → Bagaimana Bapak/Ibu menangani keluhan pembeli yang komplain dengan tanggung jawab dan kepercayaan?

Jawab : Ulun dengarkan apa yang menjadi keluhan pembeli, habis itu hanya dicari solusinya sekira sama-sama baik.

g. (Fathanah - Cerdas) → Apakah Bapak/Ibu memiliki strategi bisnis yang adil dan mengutamakan keseimbangan dalam persaingan harga?

Jawab : Kdd pang, sama haja meumpati yang lain.

h. Apa yang paling memengaruhi cara Bapak/Ibu berdagang? (Misalnya: persaingan, harga barang, aturan pasar).

Jawab : Harga lawan persaingan.

i. (Shiddiq dan Tabligh) → Apakah kejujuran dan keterbukaan Bapak/Ibu dalam menjelaskan produk dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan?

Jawab :Inggih bujur, pelanggan akan senang dan datang kembali menukar

j. (Amanah) → Bagaimana Bapak/Ibu memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan kesepakatan dengan pembeli?

Jawab : Di cek ulang, di beri catatan mengenai kondisi barang.

k. (Shiddiq dan Amanah) → Bagaimana cara agar Bapak/Ibu lebih mengutamakan kejujuran dan kepercayaan dalam bisnis?

Jawab : Membiasakan memberikan informasi mengenai barang yang dijual sesuai dengan kondisi yang ada.

l. (Fathanah) → Menurut Bapak/Ibu, apakah meningkatkan wawasan dan strategi bisnis Rasulullah dapat membuat pedagang lebih profesional dalam menjalankan usaha?

Jawab : Inggih.

m. (Tabligh) → Bagaimana komunikasi antara Bapak/Ibu dan pembeli dapat membangun bisnis yang lebih adil dan terbuka?

Jawab : Harus diberikan pelayanan yang sama dan paling baik.

Banjarmasin, 17 Februari 2025

Informan

Waktu Wawancara: 21 Februari 2025

6. Informan 6

Nama	: Agustina
Umur	: 25 Tahun
Jenis Kelamin	: Perempuan
Alamat	: Banjarmasin
Agama	: Islam
Pendidikan Terakhir	: SMA

a. Menurut Bapak/Ibu, apa yang di maksud definisi etika bisnis Rasulullah?

Jawab : 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

b. Menurut Bapak/Ibu, apa prinsip utama dalam etika bisnis yang dicontohkan oleh Rasulullah?

Jawab : 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

c. Menurut Bapak/Ibu Bagaimana Rasulullah mengajarkan kejujuran dan keadilan dalam berdagang?

Jawab : Ajaran Rasulullah sangat baik dan sangat bermanfaat dalam berbisnis. Intinya harus jujur dan bisa menjaga amanah.

d. (Tabligh – Menyampaikan) → Bagaimana cara Bapak/Ibu melayani pembeli setiap hari?

f. (Amanah - Dapat dipercaya) → Bagaimana Bapak/Ibu menangani keluhan pembeli yang komplain dengan tanggung jawab dan kepercayaan?

Jawab : Ulun dengarkan apa yang menjadi keluhan pembeli, habis itu hanya dicari solusinya sekira sama-sama baik.

g. (Fathanah - Cerdas) → Apakah Bapak/Ibu memiliki strategi bisnis yang adil dan mengutamakan keseimbangan dalam persaingan harga?

Jawab : Kdd pang, sama haja meumpati yang lain.

h. Apa yang paling memengaruhi cara Bapak/Ibu berdagang? (Misalnya: persaingan, harga barang, aturan pasar).

Jawab : Harga lawan persaingan.

i. (Shiddiq dan Tabligh) → Apakah kejujuran dan keterbukaan Bapak/Ibu dalam menjelaskan produk dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan?

Jawab :Inggih bujur, pelanggan akan senang dan datang kembali menukar

j. (Amanah) → Bagaimana Bapak/Ibu memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan kesepakatan dengan pembeli?

Jawab : Di cek ulang, di beri catatan mengenai kondisi barang.

k. (Shiddiq dan Amanah) → Bagaimana cara agar Bapak/Ibu lebih mengutamakan kejujuran dan kepercayaan dalam bisnis?

Jawab : Membiasakan memberikan informasi mengenai barang yang dijual sesuai dengan kondisi yang ada.

l. (Fathanah) → Menurut Bapak/Ibu, apakah meningkatkan wawasan dan strategi bisnis Rasulullah dapat membuat pedagang lebih profesional dalam menjalankan usaha?

j. (Amanah) → Bagaimana Bapak/Ibu memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan kesepakatan dengan pembeli?

Jawab : 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

k. (Shiddiq dan Amanah) → Bagaimana cara agar Bapak/Ibu lebih mengutamakan kejujuran dan kepercayaan dalam bisnis?

Jawab :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

l. (Fathanah) → Menurut Bapak/Ibu, apakah meningkatkan wawasan dan strategi bisnis Rasulullah dapat membuat pedagang lebih profesional dalam menjalankan usaha?

Jawab :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

m. (Tabligh) → Bagaimana komunikasi antara Bapak/Ibu dan pembeli dapat membangun bisnis yang lebih adil dan terbuka?

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

Banjarmasin, 21 Februari 2025

Informan

7. Informan 7

Nama	: Irfan
Umur	: 25 Tahun
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Alamat	: Banjarmasin
Agama	: Islam
Pendidikan Terakhir	: SI

a. Menurut Bapak/Ibu, apa yang di maksud definisi etika bisnis Rasulullah?

Jawab : Bedagang atau berusaha meumpati cara Rasulullah.

b. Menurut Bapak/Ibu, apa prinsip utama dalam etika bisnis yang dicontohkan oleh Rasulullah?

Jawab : Jujur, amamah, terpercaya, terbuka.

c. Menurut Bapak/Ibu Bagaimana Rasulullah mengajarkan kejujuran dan keadilan dalam berdagang?

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

d. (Tabligh – Menyampaikan) → Bagaimana cara Bapak/Ibu melayani pembeli setiap hari?

Jawab : Dilayani dengan sebaiknya, ditawari produk yang terbaru, diambilkan barangnya, dibantu memilih sampai sepakat.

e. (Shiddiq - Jujur) → Apakah Bapak/Ibu bersikap jujur dalam menyampaikan informasi mengenai kualitas dan kondisi barang kepada pembeli?

Jawab : ya karena jujur adalah prinsip yang utama dalam menjalankan usaha dagang

f. (Amanah - Dapat dipercaya) → Bagaimana Bapak/Ibu menangani keluhan pembeli yang komplain dengan tanggung jawab dan kepercayaan?

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

g. (Fathanah - Cerdas) → Apakah Bapak/Ibu memiliki strategi bisnis yang adil dan mengutamakan keseimbangan dalam persaingan harga?

Jawab : 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

h. Apa yang paling memengaruhi cara Bapak/Ibu berdagang? (Misalnya: persaingan, harga barang, aturan pasar).

Jawab : Yang paling mempengaruhi itu lawan dagangan sebelah. Kalau harga mereka turun, kita harus pintar-pintar atur strategi supaya kada rugi tapi masih bisa laku

i. (Shiddiq dan Tabligh) → Apakah kejujuran dan keterbukaan Bapak/Ibu dalam menjelaskan produk dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan?

Jawab :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

j. (Amanah) → Bagaimana Bapak/Ibu memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan kesepakatan dengan pembeli?

Jawab : Ulun selalu padahakan dulu, ini kainnya tebal, ini kainnya tipis, ini gampang luntur atau kada. Jadi amun pembeli sudah setuju, berarti barangnya sesuai lawan kesepakatan

k. (Shiddiq dan Amanah) → Bagaimana cara agar Bapak/Ibu lebih mengutamakan kejujuran dan kepercayaan dalam bisnis?

Jawab : 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

l. (Fathanah) → Menurut Bapak/Ibu, apakah meningkatkan wawasan dan strategi bisnis Rasulullah dapat membuat pedagang lebih profesional dalam menjalankan usaha?

Jawab : 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. (Tabligh) → Bagaimana komunikasi antara Bapak/Ibu dan pembeli dapat membangun bisnis yang lebih adil dan terbuka?

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

Banjarmasin, 21 Februari 2025

Informan

8. Informan 8

Nama	: Ghafur
Umur	: 37 Tahun
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Alamat	: Laki-laki
Agama	: Islam
Pendidikan Terakhir	: SD

a. Menurut Bapak/Ibu, apa yang di maksud definisi etika bisnis Rasulullah?

Jawab : Berdagang dengan mengikuti perilaku Rasulullah

b. Menurut Bapak/Ibu, apa prinsip utama dalam etika bisnis yang dicontohkan oleh Rasulullah?

Jawab : Jujur, amanah, adil.

c. Menurut Bapak/Ibu Bagaimana Rasulullah mengajarkan kejujuran dan keadilan dalam berdagang?

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

d. (Tabligh – Menyampaikan) → Bagaimana cara Bapak/Ibu melayani pembeli setiap hari?

Jawab : Dilayani dengan sebaik-baiknya

e. (Shiddiq - Jujur) → Apakah Bapak/Ibu bersikap jujur dalam menyampaikan informasi mengenai kualitas dan kondisi barang kepada pembeli?

Jawab : Inggih bersikap jujur

f. (Amanah - Dapat dipercaya) → Bagaimana Bapak/Ibu menangani keluhan pembeli yang komplain dengan tanggung jawab dan kepercayaan?

Jawab :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

g. (Fathanah - Cerdas) → Apakah Bapak/Ibu memiliki strategi bisnis yang adil dan mengutamakan keseimbangan dalam persaingan harga?

Jawab : 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

h. Apa yang paling memengaruhi cara Bapak/Ibu berdagang? (Misalnya: persaingan, harga barang, aturan pasar).

Jawab : 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

i. (Shiddiq dan Tabligh) → Apakah kejujuran dan keterbukaan Bapak/Ibu dalam menjelaskan produk dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan?

Jawab : Ulun kada suka nipu orang. Kalau kita jujur, rezeki pasti ada haja. Orang yang pernah belanja lawan kita kalau puas, pasti akan balik lagi

j. (Amanah) → Bagaimana Bapak/Ibu memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan kesepakatan dengan pembeli?

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

k. (Shiddiq dan Amanah) → Bagaimana cara agar Bapak/Ibu lebih mengutamakan kejujuran dan kepercayaan dalam bisnis?

Jawab : 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

l. (Fathanah) → Menurut Bapak/Ibu, apakah meningkatkan wawasan dan strategi bisnis Rasulullah dapat membuat pedagang lebih profesional dalam menjalankan usaha?

Jawab :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

m. (Tabligh) → Bagaimana komunikasi antara Bapak/Ibu dan pembeli dapat membangun bisnis yang lebih adil dan terbuka?

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

Banjarmasin, 21 Februari 2025

Informan

9. Informan 9

Nama	: Hamimah
Umur	: 25 Tahun
Jenis Kelamin	: Perempuan
Alamat	: Banjarmasin
Agama	: Islam
Pendidikan Terakhir	: SMA

a. Menurut Bapak/Ibu, apa yang di maksud definisi etika bisnis Rasulullah?

Jawab : Bebisnis mengikuti atau meumpati cara Rasulullah, mengutamakan kejujuran dan keadilan.

b. Menurut Bapak/Ibu, apa prinsip utama dalam etika bisnis yang dicontohkan oleh Rasulullah?

Jawab : Jujur dan adil, serta Amanah

c. Menurut Bapak/Ibu Bagaimana Rasulullah mengajarkan kejujuran dan keadilan dalam berdagang?

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

d. (Tabligh – Menyampaikan) → Bagaimana cara Bapak/Ibu melayani pembeli setiap hari?

Jawab :Dilayani dengan sebaiknya, ditanyakan keperluannya sampai barang dikirimkan ke pembeli atau siap dibawa pembeli.

e. (Shiddiq - Jujur) → Apakah Bapak/Ibu bersikap jujur dalam menyampaikan informasi mengenai kualitas dan kondisi barang kepada pembeli?

Jawab : Inggih

f. (Amanah - Dapat dipercaya) → Bagaimana Bapak/Ibu menangani keluhan pembeli yang komplain dengan tanggung jawab dan kepercayaan?

Jawab :Dilayani dengan sabar, sopan sampai dapat solusi terbaik dari yang dikeluhkan.

g. (Fathanah - Cerdas) → Apakah Bapak/Ibu memiliki strategi bisnis yang adil dan mengutamakan keseimbangan dalam persaingan harga?

Jawab : Tidak ada

h. Apa yang paling memengaruhi cara Bapak/Ibu berdagang? (Misalnya: persaingan, harga barang, aturan pasar).

Jawab : Harga dan persaingan

i. (Shiddiq dan Tabligh) → Apakah kejujuran dan keterbukaan Bapak/Ibu dalam menjelaskan produk dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan?

Jawab : Inggih terbuka dan jujur dengan pembeli

j. (Amanah) → Bagaimana Bapak/Ibu memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan kesepakatan dengan pembeli?

Jawab : Diperiksa ulang dan dianyakan ke pembeli kesesuaian produk atau barang

k. (Shiddiq dan Amanah) → Bagaimana cara agar Bapak/Ibu lebih mengutamakan kejujuran dan kepercayaan dalam bisnis?

Jawab : Membiasakan menyampaikan informasi apa adanya

l. (Fathanah) → Menurut Bapak/Ibu, apakah meningkatkan wawasan dan strategi bisnis Rasulullah dapat membuat pedagang lebih profesional dalam menjalankan usaha?

Jawab : Inggih lebih professional dan ulun lebih semangat dalam berdagang

m. (Tabligh) → Bagaimana komunikasi antara Bapak/Ibu dan pembeli dapat membangun bisnis yang lebih adil dan terbuka?

Jawab : Harus jujur ke pembeli, berbicara dengan sopan dan semua pembeli diperlakukan sama.

Banjarmasin, 21 Februari 2025

Informan

10. Informan 10

Nama	: Ahmad Yani
Umur	: 34 Tahun
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Alamat	: Banjarmasin
Agama	: Islam
Pendidikan Terakhir	: SMA

a. Menurut Bapak/Ibu, apa yang di maksud definisi etika bisnis Rasulullah?

Jawab : Berbisnis dengan atuan Rasulullah

b. Menurut Bapak/Ibu, apa prinsip utama dalam etika bisnis yang dicontohkan oleh Rasulullah?

Jawab : Yang paling utama itu jujur lawan amanah. Kada boleh menyalahkan janji lawan pembeli, barang mesti sesuai dengan yang dipadahakan, jangan dikada-kadakan

c. Menurut Bapak/Ibu Bagaimana Rasulullah mengajarkan kejujuran dan keadilan dalam berdagang?

Jawab : Ulun biasanya padahakan, ini kainnya tebal, ini kainnya tipis, ini gampang luntur atau kada. Jadi orang bisa milih sesuai yang dihandaki

d. (Tabligh – Menyampaikan) → Bagaimana cara Bapak/Ibu melayani pembeli setiap hari?

Jawab : 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

e. (Shiddiq - Jujur) → Apakah Bapak/Ibu bersikap jujur dalam menyampaikan informasi mengenai kualitas dan kondisi barang kepada pembeli?

Jawab : Inggih jujur dan adil

f. (Amanah - Dapat dipercaya) → Bagaimana Bapak/Ibu menangani keluhan pembeli yang komplain dengan tanggung jawab dan kepercayaan?

Jawab : Kadang ada jua pembeli yang komplen 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

g. (Fathanah - Cerdas) → Apakah Bapak/Ibu memiliki strategi bisnis yang adil dan mengutamakan keseimbangan dalam persaingan harga?

Jawab : 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

h. Apa yang paling memengaruhi cara Bapak/Ibu berdagang? (Misalnya: persaingan, harga barang, aturan pasar).

Jawab : Kalau modal barang naik, otomatis harga jual jua naik. Kadang-kadang pembeli kada paham ini, dikira kita sengaja mahal, padahal modalnya memang sudah tinggi

i. (Shiddiq dan Tabligh) → Apakah kejujuran dan keterbukaan Bapak/Ibu dalam menjelaskan produk dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan?

Jawab : 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

j. (Amanah) → Bagaimana Bapak/Ibu memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan kesepakatan dengan pembeli?

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

k. (Shiddiq dan Amanah) → Bagaimana cara agar Bapak/Ibu lebih mengutamakan kejujuran dan kepercayaan dalam bisnis?

Jawab : Ulun kada hanya jual barang, tapi juga memastikan pembeli puas. Jadi, kalau ada yang komplen wajar, ulun coba bantu cari solusinya, biar pelanggan merasa dihargai

l. (Fathanah) → Menurut Bapak/Ibu, apakah meningkatkan wawasan dan strategi bisnis Rasulullah dapat membuat pedagang lebih profesional dalam menjalankan usaha?

Jawab : 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

m. (Tabligh) → Bagaimana komunikasi antara Bapak/Ibu dan pembeli dapat membangun bisnis yang lebih adil dan terbuka?

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

Banjarmasin, 21 Februari 2025

Informan

C. DOKUMENTASI

1. Pasar Tungging Belitung Banjarmasin





2. **Wawancara bersama informan Pasar Tungging Belitung Banjarmasin**









D. Surat-surat

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI SYARIAH
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 6777 955, e-mail:
febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com, website: febi.uin-antasari.ac.id

PENETAPAN JUDUL DAN PEMBIMBING SKRIPSI

Nomor : B - 35/Un. 14/III.5/ES.S1/PP.00.9/08/2024

Setelah kami mempelajari dan diadakan perbaikan seperluanya pada pra proposal (rencana penelitian) yang diajukan saudara (i):

Nama	:	Lailatul Badriyah
NIM	:	210105010034
Program Studi	:	S.1/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi	:	ANALISIS PERILAKU PEDAGANG TERHADAP PENERAPAN ETIKA BISNIS RASULULLAH DI PASAR TUNGGING BELITUNG BANJARMASIN

Kami dapat menyetujui pra proposal (rencana penelitian) tersebut. Sebagai pembimbing kami tetapkan sebagai berikut:

Dosen Pembimbing 1	: Prof. Dr. Syaugi, S. Ag., MA.
Dosen Pembimbing 2	: H.Haris Faulidi Asnawi, Lc, M. Si

Saudara (i) diharapkan segera melakukan konsultasi dengan Dosen Pembimbing skripsi guna mendapatkan arahan dalam rangka persiapan pembuatan skripsi selanjutnya.

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 16 Agustus 2024
Ketua Jurusan

Rohana Faridah

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

PERSETUJUAN PERUBAHAN JUDUL SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Prof. Dr. Syaugi Mubarak Seff, MA.

NIP : 197002062000031002

Jabatan : Dosen Pembimbing Skripsi

Setelah melakukan bimbingan kepada mahasiswa :

Nama : Lailatul Badriyah

NIM : 210105010034

Judul skripsi : Analisis Perilaku Pedagang Terhadap Penerapan Etika Bisnis Rasulullah Di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin

Menyetujui untuk dilakukan perubahan judul skripsi menjadi :
"Perilaku Pedagang Dalam Perspektif Etika Bisnis Rasulullah Di pasar Tungging Belitung Banjarmasin"

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 31 Januari 2025

Dosen Pembimbing I

Prof. Dr. Syaugi Mubarak Seff, MA.
NIP. 197002062000031002

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

PERSETUJUAN PERUBAHAN JUDUL SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., M.S.I

NIP : 197904102005011010

Jabatan : Dosen Pembimbing Skripsi

Setelah melakukan bimbingan kepada mahasiswa :

Nama : Lailatul Badriyah

NIM : 210105010034

Judul skripsi : Analisis Perilaku Pedagang Terhadap Penerapan Etika Bisnis Rasulullah Di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin

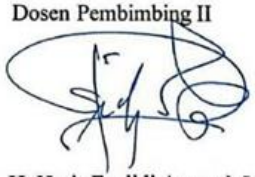
Menyetujui untuk dilakukan perubahan judul skripsi menjadi :

"Perilaku Pedagang Dalam Perspektif Etika Bisnis Rasulullah Di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin"

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 31 Januari 2025

Dosen Pembimbing II



H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., M.S.I
NIP. 197904102005011010

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235
e-mail: febi@uin-antasari.ac.id /febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin.antasari.ac.id

Banjarmasin, 05 September 2024

Nomor : B-009/Un.14/III.5/ES.S1/PP.00.9/09/2024
Lampiran : Satu berkas
Hal : Penetapan Waktu Ujian Proposal Skripsi

Kepada
Yth. Lailatul Badriyah / 210105010034
Mahasiswa/i Jurusan S1 Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari
Banjarmasin

Assalamu'alaikum wr. wb.

Berdasarkan surat permohonan Saudara mengenai penetapan waktu ujian proposal skripsi, maka dengan ini ditetapkan Ujian Proposal Skripsi atas nama:

Nama / NIM	:	Lailatul Badriyah / 210105010034
Jurusan	:	Ekonomi Syariah
Judul	:	ANALISIS PERILAKU PEDAGANG TERHADAP PENERAPAN ETIKA BISNIS RASULULLAH DI PASAR TUNGGING BELITUNG

pada:

Hari/Tanggal	:	Jumat, 6/09/2024
Waktu	:	07.30 - 08.15 WITA
Tempat	:	Ruang Munaqasyah 3

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji 1	:	Prof. Dr. Syaugi Mubarak Seff, M.A.
Penguji 2	:	H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., MSI
Notulis	:	Lutpi Sahal, SHI, MSI

Demikian surat penetapan ini dibuat untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Rohana Faridah, S.E., M.M.

Tembusan:
-Yth. 1. Penguji 1
2. Penguji 2
3. Notulis

-Arsip

Catatan:
Diharap pelaksanaan ujian tepat waktu untuk menghindari tertundanya ujian-ujian berikutnya

No. : 110

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235
e-mail: febi@uin-antasari.ac.id /febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin.antasari.ac.id

BERITA ACARA UJIAN PROPOSAL
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN

Pada hari Jumat tanggal 6 September 2024 telah dilaksanakan ujian proposal skripsi atas nama :

Nama	:	Lailatul Badriyah
NIM	:	210105010034
Jurusan	:	Ekonomi Syariah
Judul	:	ANALISIS PERILAKU PEDAGANG TERHADAP PENERAPAN ETIKA BISNIS RASULULLAH DI PASAR TUNGGING BELITUNG BANJARMASIN

dengan susunan tim penguji sebagai berikut:

Penguji 1	:	Yusuf Asyahri, S.E., M.E
Penguji 2	:	H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., MSI
Notulis	:	Lutpi Sahal, SHI, MSI

Hasil Ujian Proposal Skripsi dinyatakan :
Diterima / Diterima dengan perbaikan / Ditolak
Catatan Pelaksanaan Ujian Proposal :

Banjarmasin, Jumat, 6 September 2024

1. Penguji 1 :

Yusuf Asyahri, S.E., M.E

2. Penguji 2 :

H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., MSI

3. Notulis :

Lutpi Sahal, SHI, MSI

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Telp. (0511) 6783434 Banjarmasin 70235
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id / website: www.febi.uin-antasari.ac.id

Nomor : B-91/Un.14/III.5/TL.00/02/2025 4 Februari 2025
Sifat : -
Lamp : 1 Berkas
Hal : Permohonan Izin Riset

Yth. Direktur Utama Perusahaan Umum Daerah Pasar Baiman Banjarmasin.

Assalamu'alaikum wr.wb.

Dengan hormat. Yang bertanda tangan di bawah ini Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari menyampaikan permohonan untuk diberikan izin riset kepada:

Nama	:	**Lailatul Badriyah**
NIM	:	210105010034
Semester/Jurusan	:	VIII / Ekonomi Syariah
Tahun Akademik	:	2024/2025
Waktu Riset	:	4 Februari s/d. 5 Maret 2025
Judul Skripsi	:	Perilaku Pedagang Dalam Perspektif Etika Bisnis Rasulullah Di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin (Sebagaimana Proposal Terlampir).

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon agar kiranya berkenan membantu memberikan data dan informasi yang diperlukan terkait dengan riset tersebut.

Kami sampaikan pula sebagai Satker berpredikat Zona Integritas Wilayah Bebas dari Korupsi (ZI-WBK) menuju Zona Integritas Wilayah Birokrasi Bersih dan Melayani (ZI-WBBM) UIN antasari Banjarmasin berkomitmen terus menjaga integritas serta terus meningkatkan kualitas kinerja dan pelayanan.

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Dekan,

Sukarni

Lebih Baik Melayani, Melayani Lebih Baik

Perusahaan Umum Daerah Pasar Baiman Kota Banjarmasin
Jl. Niaga Timur Lantai III Banjarmasin
Email : Perumdapasarbaimanbanjarmasin@gmail.com

SURAT KETERANGAN

Nomor :A1/UM-PBB/III/2025

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama	: Erna Puspitasari, SH.,MM
NP	: 241201002
Jabatan	: Direktur Umum

Memberikan Izin Kepada :

Nama	: Lailatul Badriyah
NIM	: 210105010034
Pekerjaan	: Mahasiswa S1 Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin
No. HP	: 085651097244

Untuk melaksanakan penelitian dalam rangka menyusun skripsi dengan Judul **"PERILAKU PEDAGANG DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS RASULULLAH DIPASAR TUNGGING BELITUNG BANJARMASIN"**.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 11 Maret 2025
Direktur Umum

Erna Puspitasari SH., MM
NP 241201002

Perusahaan Umum Daerah Pasar Baiman Kota Banjarmasin
Jl. Niaga Timur Lantai III Banjarmasin
Email : Perumdapasarbaimanbanjarmasin@gmail.com

SURAT KETERANGAN

Nomor : 27 /UM-PPB/II/2025

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama	: Erna Puspitasari, SH.,MM
NP	: 241201002
Jabatan	: Direktur Umum

Menerangkan bahwa :

Nama	: Lailatul Badriyah
NIM	: 210105010034
Pekerjaan	: Mahasiswa S1 Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin
No. HP	: 085651097244

Benar telah melaksanakan penelitian dalam rangka menyusun skripsi dengan Judul **"Perilaku Pedagang Dalam Perspektif Etika Bisnis Rasulullah di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin"** pada Perusahaan Umum Daerah Pasar Baiman (PERUMDA).

Demikian Surat Keterangan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 25 Februari 2025
Direktur Umum

Erna Puspitasari SH., MM
NP 241201002

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lailatul Badriyah
NIM : 210105010034
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Perilaku Pedagang Terhadap Penerapan Etika Bisnis Rasulullah Di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin
Pembimbing I : Prof. Dr. Syaugi Mubarak Seff, M.A.
Pembimbing II : H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., MSI.

Pembimbing I	Pembimbing II
Topik / Judul perlu dipersiapkan analisa kemasan. 25/1/25	Tegaskan perbedaan dg penelitian terdahulu 24/1/25

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lailatul Badriyah
NIM : 210105010034
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Perilaku Pedagang Dalam Perspektif Etika Bisnis Rasulullah Di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin
Pembimbing I : Prof. Dr. Syaugi Mubarak Seff, M.A.
Pembimbing II : H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., M.S.I.

Pembimbing I	Pembimbing II
penelitian terdahulu ditetahkan utk melihat perbedaan 31/1/25	tegaskan perbedaan dg penelitian terdahulu. - Lanjutkan wawancara. 31/1/25

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lailatul Badriyah

NIM : 210105010034

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Perilaku Pedagang Dalam Perspektif Etika Bisnis Rasulullah Di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin

Pembimbing I : Prof. Dr. Syaugi Mubarak Seff, M.A.

Pembimbing II : H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., M.S.I.

Pembimbing I	Pembimbing II
catatan revisi Bab I - lata belakang: ① penulis ditekankan ② tambahkan dll lata belakang penelitian: awal sebelum pra/lah pedag- konsultasi lagi → 16/4/25 - lanjut konsultasi hal temuan wawancara 9/4/2025	BAB II → Sesuaikan di Judul bab II Perilaku Pedagang dan etika bisnis Rasulullah → Kajian terdahulu tambahkan Persamaan & Perbedaan BAB III → Data dan sumber data: Data sekunder, jika tidak ada data sekunder maka tidak perlu dimasukkan. → Teknik Pengumpulan Data: -Observasi melakukan Pengamatan jika ada. -Dokumentasi: Jika ada data-data, dokumentasi tidak hanya foto. → Teknik Analisis Data: Miles Huberman, berikan langkah-langkah Penelitian kualitatif. BAB IV → ① A: Hasil Penelitian → Gambaran umum Pengantar singkat ② Hasil Wawancara B: Pembahasan → 1) Pembahasan 2). Ujar Pedagang-Data 3). Teori 10/4/2025

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.

b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lailatul Badriyah

NIM : 210105010034

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Perilaku Pedagang Dalam Perspektif Etika Bisnis Rasulullah Di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin

Pembimbing I : Prof. Dr. Syaugi Mubarak Seff, M.A.

Pembimbing II : H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., M.S.I.

Pembimbing I	Pembimbing II
Memperahkan Bab I hasil revisian, dan revisi bab selanjutnya melanjutkan Senin, 28/4/25	•Revisi Bab II - Tambahkan Teori - Penelitian terdahulu 29/4/2025

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.

b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lailatul Badriyah

NIM : 210105010034

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Perilaku Pedagang Dalam Perspektif Etika Bisnis Rasulullah Di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin

Pembimbing I : Prof. Dr. Syaugi Mubarak Seff, M.A.

Pembimbing II : H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., M.S.I.

Pembimbing I	Pembimbing II
- Penelitian terdahulu buat tabel - Observasi Masukkan 5/5/25	Bab III - Teknik Pengumpulan data Bab IV - Gambaran umum - Pembahasan - Abstrak - Kesimpulan 7/5/2025

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.

b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lailatul Badriyah

NIM : 210105010034

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Perilaku Pedagang Dalam Perspektif Etika Bisnis Rasulullah Di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin

Pembimbing I : Prof. Dr. Syaugi Mubarak Seff, M.A.

Pembimbing II : H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., M.S.I.

Pembimbing I	Pembimbing II
Pedam wawanca. Intahdi lebih perjanyaan etik 3/2/25	Bab III = D. Data dan Sumber Data (Hal 28) - Data sekunder jika ada maka dimasukkan. E. Teknik Pengumpulan Data (Hal 29) - Observasi jika melakukan observasi jika tidak boleh dihapus. Bab IV = - Tambahkan data Informan Pedagang (Hal 34) - B. Pembahasan (Hal 58) - Pembahasan - Teori - Penelitian terdahulu (dikaitkan dan digabungkan) Tamb: buatkan Abstrak. 14/5/25

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235
Telepon (0511) 6777663
e-mail: febimail@uin-antasari.ac.id/ febi.uinantasari@gmail.com website: www.febi.uin-antasari.ac.id

CATATAN KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lailatul Badriyah

NIM : 210105010034

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Perilaku Pedagang Dalam Perspektif Etika Bisnis Rasulullah Di Pasar Tungging Belitung Banjarmasin

Pembimbing I : Prof. Dr. Syaugi Mubarak Seff, M.A.

Pembimbing II : H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., M.S.I.

Pembimbing I	Pembimbing II
acc. 2/6/21	acc 2/6/2025

Catatan:

a. Setiap Konsultasi lembaran catatan ini harus dibawa untuk diisi oleh Pembimbing I / Pembimbing II.
b. Konsultasi berikutnya harus membawa lembaran serupa yang masih kosong (lembaran ini dapat dicopy).

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Lailatul Badriyah
Tempat dan Tanggal Lahir : Tabalong, 20 Juni 2003
Agama : Islam
Kebangsaan : Indonesia
Status Perkawinan : Belum Menikah
Alamat : Desa Ribang 1, Rt 11. No. Rumah 21, Kec. Muara Uya, Kab. Tabalong, Provinsi Kalimantan Selatan

Pendidikan :

a. TK Negeri Tunas Harapan (2008 - 2009)
b. SD Negeri 2.3 Ribang (2009 – 2015)
c. SMP Negeri 2 Muara Uya (2015 – 2018)
d. MA Negeri 4 Tabalong (2018 – 2021)
e. S1 Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin (2021 – Sekarang)

Pengalaman Organisasi :

a. UKM PSHT Komisariat UIN Antasari Banjarmasin

Orang Tua :

a. Ayah
   Nama : Suparman
   Pekerjaan : Petani
   Alamat : Jl. Desa Ribang 1, Rt 11. No. Rumah 21, Kec. Muara Uya, Kab. Tabalong, Provinsi Kalimantan Selatan
b. Ibu
   Nama : Semi
   Pekerjaan : Petani
   Alamat : Jl. Desa Ribang 1, Rt 11. No. Rumah 21, Kec. Muara Uya, Kab. Tabalong, Provinsi Kalimantan Selatan

Saudara : Anak kedua dari dua bersaudara

Banjarmasin, 29 Mei 2025



Lailatul Badriyah