

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Pasar Juwana Baru

1. Sejarah Singkat Berdirinya Pasar Juwana Baru

Letak Pasar Juwana dahulunya berada di bekas stasiun kereta api yang sekarang berubah menjadi alun-alun kecamatan Kota Juwana, untuk kemudian dipindah di Jl. Sunan Ngerang atau arah Juwana-Tayu.

Pada tahun 1995 pindah ke Desa Growong Lor Jl. Raya Pati-Juwana, Kecamatan Juwana, Kabupaten/Kota Pati, Provinsi Jawa Tengah. Pada titik koordinat $006^{\circ} 42' 45''$ LS- $111^{\circ} 08' 41''$ BT. Luas lahan pasar 15.587 m^2 , status kepemilikan lahan tanah Pemerintah Kabupaten/Kota. Dengan peruntukan lahan sesuai RT/RW setempat.

Pada tahun 2005 tepatnya pada tanggal 21 Maret, pukul 18.05 WIB, Pasar Juwana musnah terbakar. Kerugian diperkirakan mencapai miliaran rupiah, karena selain 55 buah kios/toko, dan 563 los yang dihuni 1.318 pedagang tinggal puing, juga barang dagangan hanya sebagian kecil yang bisa diselamatkan. Apalagi, barang dagangan tidak hanya kebutuhan bahan pokok, tapi juga terdapat sejumlah toko emas, dan barang-barang elektronik. Dan seluruh pedagang yang ada di Pasar Juwana diberi tempat dagang sementara atau pasar darurat selama tiga tahun. Kemudian pada tahun 2008, berdiri Pasar Juwana Baru.

2. Dasar, Status dan Klasifikasi Pasar

a. Dasar:

- Peraturan Bupati Pati No. 15 tahun 2012 tentang Pedoman Pelaksanaan Retribusi Pelayanan Pasar.
- Peraturan Bupati Pati No. 16 tahun 2012 tentang Pedoman Pelaksanaan Retribusi Pelayanan Pasar Grosir dan/atau Pertokoan.

b. Status Pasar: Pasar Daerah

Pasar yang dimiliki dan dikelola oleh Pemerintah Daerah.

c. Klasifikasi Pasar: Klas IA

- Struktur bangunan permanen berjumlah di atas 60% (enam puluh persen).
- Waktu beroperasi lebih dari sepuluh jam.¹

3. Letak dan Luas Pasar

a. Letak Pasar

Terletak di Desa Growong Lor, Kecamatan Juwana.

10.500 m dari Kantor Pengelolaan Pasar Kabupaten Pati.

500 m dari Kantor Kecamatan Juwana.

500 m dari Kantor Polsek Juwana.

10 m dari Puskesmas Juwana.

100 m dari Kantor Pos Juwana.

100 m dari KUD Juwana

100 m dari SDN Kauman 02 Juwana.

Batas-batasnya:

Sebelah Utara : Puskesmas Juwana

Sebelah Selatan : Jalan Raya Pati-Colo

Sebelah Timur : Jalan Raya ke Kantor Kecamatan Juwana

Sebelah Barat : Pemukiman Penduduk

b. Luas Pasar

Luas pasar seluruhnya± 14. 945 m² terdiri dari:

1. Luas halaman/pelataran : ± 12. 457 m²

2. Luas bangunan : ± 3. 130,05 m²

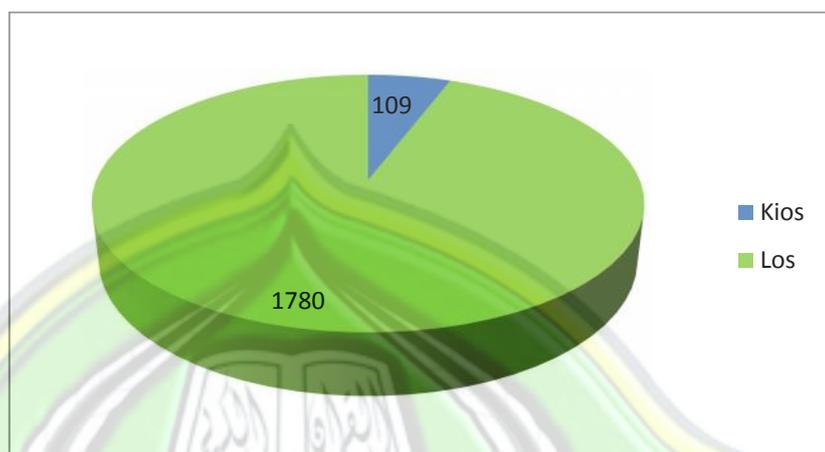
¹ Dokumentasi dari Pasar Juana Baru.

4. Jumlah Pedagang

a. Menurut Tempat Jualan

Gambar4.1

Jumlah Pedagang Menurut Tempat Jualan



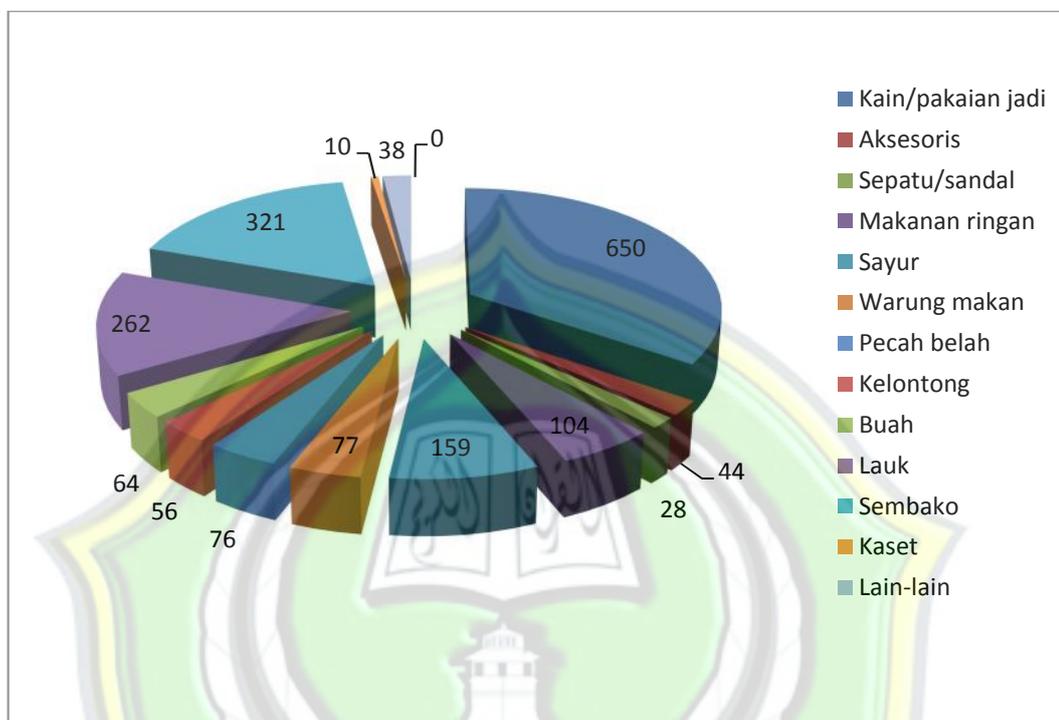
(Sumber: Kantor Pasar Juwana Baru)

Adapun jumlah pedagang berdasarkan tempat jualan dapat dilihat pada gambar di atas, bahwa pedagang di tempat kios sebanyak 109 pedagang. Sedangkan pedagang di tempat los sebanyak 1780 pedagang. Sehingga total keseluruhan jumlah pedagang menurut tempat jualan sebanyak 1889 pedagang

b. Menurut Jenis Dagangan

Gambar 4.2

Jumlah Pedagang Menurut Jenis Dagangan



(Sumber: Kantor Pasar Juwana Baru)

Adapun jumlah pedagang berdasarkan jenis dagangan dapat dilihat pada gambar di atas, bahwa pedagang yang menjual kain atau pakaian jadi sebanyak 650 pedagang, pedagang aksesoris (perhiasan) ada 44 pedagang, pedagang yang menjual sepatu dan sandal sebanyak 28 pedagang, makanan ringan ada 104 pedagang, pedagang sayur ada 159 pedagang, warung makan ada 77 pedagang, barang pecah belah ada 76 pedagang, toko kelontong ada 56 pedagang, pedagang buah terdapat 64 pedagang, pedagang lauk (seperti ayam potong, ikan) terdapat 262 pedagang, pedagang yang menjual sembako (seperti beras, gula, minyak, tepung, dan lain-lain) sebanyak 321 pedagang, kaset ada 10 pedagang, lain-lain ada 38 pedagang. Sehingga total keseluruhan pedagang sebanyak 1889 pedagang.

5. Susunan Organisasi Pasar Juwana Baru

a. Kepala Pasar

Tabel 4.1
Kepala Pasar

No.	Nama	Jabatan	Keterangan
1.	Budi Hartono	Kepala Pasar	PNS

b. Petugas/Staf Kantor Pasar²

Tabel 4.2
Petugas/Staf Kantor Pasar

No.	Nama	Jabatan	Keterangan
1.	Sunardi	Juru Tarik	PNS
2.	Widarso	Juru Tarik	PNS
3.	Sabdo Ariwibowo	Juru Tarik	PNS
4.	Satriyo Agung N.	Juru Tarik	PNS
5.	Ida Fitri Ristiani	Administrasi	PNS
6.	Santoso	Juru Bersih	PNS
7.	Sumardi	Juru Bersih	PNS
8.	Pariyo	Juru Tarik	PNS
9.	Patria Catur A.	Juru Tarik	PNS
10.	Mochtar Hadi	Juru Tarik	PNS
11.	Kusnandar	Juru Tarik	PNS
12.	Adi Susanto	Juru Tarik	PNS
13.	Surawi	Juru Tarik	PNS
14.	Suhendro	Juru Tarik	PNS
15.	Sujito	Juru Tarik	PNS
16.	Jarman	Juru Tarik	PNS
17.	Wardi	Juru Bersih	PNS

² Dokumentasi dari Pasar Juana Baru.

6. Deskripsi Data Penelitian

Berikut ini adalah wawancara peneliti dengan subyek penelitian, yakni para pedagang sebanyak lima orang, antara lain:

a. Bapak Suparjo

Beliau adalah salah seorang pedagang di Pasar Juwana Baru yang berjualan sepatu. Penulis melakukan wawancara dengan beliau pada Hari Senin, tanggal 20 Juni 2016 pada pukul 09.00 WIB dan menemukan informasi bahwa dengan datangnya para pedagang baru, kondisi persaingannya yaitu pedagang yang lama merasa berat dengan datangnya pedagang baru, karena pedagang yang baru modalnya lebih kuat dan kebanyakan merusak harga. Selain itu, kondisi persaingan usaha yang terjadi antar pedagang di Pasar Juwana Baru ialah persaingan usahanya saling hantam-menghantam (saling menjatuhkan), karena banyak sekali penambahan pedagang saat ini.

Kondisi persaingan yang lain adalah dari segi tawar menawar dengan pemasok. Pemasok terkadang tidak boleh ditawar harganya, sehingga menyulitkan pedagang. Adapun tawar menawar dengan pembeli juga terkadang menawarnya dengan harga yang tidak wajar, sehingga merugikan para pedagang. Selain itu, beliau juga bersaing dengan barang pengganti yang dimiliki pedagang lain yaitu dengan cara pandai-pandai mencari atau membeli barang yang harganya lebih rendah dari pesaingnya.

Adapun kondisi persaingan dari segi barang dagangan ialah antar para pedagang saling adu kelengkapan barang, seperti antar pedagang saling adu nomor dan model barang. Selanjutnya, kondisi persaingan dari segi harga ialah saling hantam-menghantam (saling menjatuhkan). Namun, kondisi persaingan dari segi pelayanan tidak terlalu banyak persaingan.

Kemudian, persaingan antara sebelum dan sesudah terbakar ialah kalau sebelum kebakaran tidak seketat sekarang, dulu jumlah

pedangannya masih sedikit. Kemudian persaingan usaha setelah Pasar Juwana terbakar sangat mengerikan. Para pedagang yang kiosnya terbakar, modalnya habis. Kemudian mengambil hutang ke bank.

Misalkan ada peristiwa antara dua pembeli dengan latar belakang yang berbeda yang sama-sama meminta kualitas barang yang bagus, namun stok yang tersedia yang satu kualitasnya bagus dan yang satu kualitasnya kurang bagus, maka yang beliau lakukan adalah bila salah satu pembelinya tidak terlalu membutuhkan barangnya segera, beliau menyuruh pembeli untuk menunggunya membeli barangnya lagi sekitar satu hari. Beliau mengatakan tidak pernah mendapat paksaan dalam membeli barang dari pemasok tertentu, karena sebagai pembeli bebas memilih dan membeli barang dari pemasok manapun. Beliau juga mengatakan yang sebenarnya jika barangnya ada yang cacat atau rusak dan apabila ada pembeli yang komplain dengan barang dagangannya karena terdapat cacat pada barang tersebut, maka beliau menggantinya dengan barang yang baik kualitasnya.

Dalam memberikan harga kepada pembeli, menurut beliau para pedagang disini tidak adil. Yang tidak kenal dengan pedagang harganya agak dinaikkan dan sementara yang kenal (akrab) dengan pedagang diberi harga yang lebih rendah. Dalam menetapkan harga, para pedagang tidak ada intervensi, karena sistem berjualannya berdiri sendiri. Dan juga dalam menetapkan harga, beliau mencari untung yang wajar-wajar saja, tidak terlalu kemahalan.

Selain itu, bila ada pelanggan dan pembeli yang datang ke kios, beliau sama-sama melayani kedua-duanya. Beliau juga bebas melayani siapa saja pembeli dengan ramah dan sopan santun. Dan jika ada pembeli yang merasa kurang cocok dengan barang yang dimilikinya, maka diganti dengan barang yang lebih baik agar

pembeli tidak kecewa dengan pelayanan yang diberikan. Dalam hal melayani pembeli, beliau melayaninya dengan ramah tamah, sopan santun, kata-kata yang halus yang bisa mengikat hati pembeli.

b. Ibu Sukarti

Ibu Sukarti merupakan salah seorang pedagang korden di Pasar Juwana. Penulis melakukan wawancara dengan beliau pada Hari Selasa, tanggal 28 Juni 2016 dan menemukan informasi bahwa dengan datangnya para pedagang baru, kondisi persaingannya yaitu pedagang yang lama sangat terpukul sekali karena kebanyakan modal mereka dari hutang ke bank, sedangkan pedagang yang baru modalnya murni yakni bebas dari pinjaman. Selain itu, kondisi persaingan usaha yang terjadi antar pedagang di Pasar Juwana Baru ialah persaingan usaha semakin ketat, karena banyaknya para pedagang baru yang berjualan di Pasar Juwana ini. Selain itu, antar para pedagang saling banting harga.

Kondisi persaingan yang lain adalah dari segi tawar menawar dengan pemasok yaitu rata-rata harganya tetap, tidak boleh ditawar. Adapun tawar menawar dengan pembeli yaitu pembeli jika menawar naik sedikit demi sedikit, kemudian ke pedagang lain juga menawarnya sedikit-sedikit, dan jika nanti ada yang lebih murah pembeli membeli di pedagang tersebut. Selain itu, beliau juga bersaing dengan barang pengganti yang dimiliki pedagang lain yaitu dengan mengambil barang dari pusatnya agar dari segi harga dapat bersaing.

Adapun kondisi persaingan dari segi barang dagangan ialah saling adu kualitas dan kelengkapan barang. Kemudian, kondisi persaingan dari segi harga yakni antar para pedagang saling banting harga. Selanjutnya, kondisi persaingan dari segi pelayanan terlalu ketat. Persaingan usaha sebelum terjadi kebakaran dulu lumayan ramai, karena para pedagang sedikit dan pembeli

jumlanhya banyak. Dan setelah kebakaran, pedagang lebih banyak dan yang membeli sedikit. Jadi lumayan sepi.

Misalkan ada peristiwa antara dua pembeli dengan latar belakang yang berbeda yang sama-sama meminta kualitas barang yang bagus, namun stok yang tersedia yang satu kualitasnya bagus dan yang satu kualitasnya kurang bagus, maka yang beliau lakukan adalah yang satu beliau mengambil atau membeli barang yang sama kepada tetangga dagang. Agar kedua pembeli tersebut mendapatkan barang dengan kualitas yang sama. Beliau mengatakan tidak pernah mendapat paksaan dalam membeli barang dari pemasok tertentu. Sebagai pembeli, beliau bebas membeli barang dari pemasok tanpa paksaan. Beliau juga mengatakan yang sebenarnya jika barangnya ada yang cacat atau rusak dan nanti harganya didiskon. Dan apabila ada pembeli yang komplain dengan barang dagangannya karena terdapat cacat pada barang tersebut, maka barang tersebut boleh dikembalikan, asalkan pembeli tadi menunjukkan barang yang cacat tersebut.

Dalam memberikan harga kepada pembeli, menurut beliau sebagian pedagang tidak adil dalam memberikan harga kepada pembeli. Jika pembeli tidak kenal pedagang, maka pedagang menawarnya dengan harga yang tinggi. Dalam menetapkan harga, para pedagang tidak ada intervensi. Dan juga dalam menetapkan harga, beliau mencari untung yang wajar-wajar saja, tidak terlalu kemahalan. Karena bagi beliau mencari untung yang terlalu banyak tidak dibenarkan dalam Islam.

Selain itu, bila ada pelanggan dan pembeli yang datang ke kios, beliau melayani yang datang terlebih dulu. Beliau juga tidak ada paksaan dalam melayani pembeli. Dan jika ada pembeli yang merasa kurang cocok dengan barang yang dimilikinya, maka beliau mencari kepada teman pedagang lain yang barangnya mereka

(pembeli) suka. Dalam hal melayani pembeli, beliau melayaninya dengan ramah, sabar, supaya pembeli mau membeli barangnya.

c. Ibu Sri Astuti

Beliau adalah salah seorang pedagang sandal dan sepatu di Pasar Juwana Baru. Penulis melakukan wawancara dengan beliau pada Hari Kamis, tanggal 30 Juni 2016 dan menemukan informasi bahwa dengan datangnya para pedagang baru, kondisi persaingannya yaitu pedagang yang lama kebanyakan modalnya tipis disebabkan kebakaran yang pernah terjadi beberapa tahun silam, sedangkan pedagang yang baru rata-rata bermodal besar. Selain itu, kondisi persaingan usaha yang terjadi antar pedagang di Pasar Juwana Baru ialah persaingan usahanya semakin ketat. Kebanyakan orang-orang lebih suka berdagang, sehingga pedagang lebih banyak daripada pembelinya. Dan sekarang ini pembelinya sepi. Disini pula para pedagang saling menjatuhkan atau banting harga.

Kondisi persaingan yang lain adalah dari segi tawar menawar dengan pemasok. Ada pemasok yang bisa ditawar dan ada pula yang tidak bisa ditawar. Adapun tawar menawar dengan pembeli biasanya menawarnya setengah harga dari yang pedagang tawarkan harganya. Selain itu, beliau juga bersaing dengan barang pengganti yang dimiliki pedagang lain yaitu dengan cara mengambil atau membeli barang dari kota-kota besar yang harganya lebih rendah dibanding membeli barang lokal.

Kondisi persaingan dari segi barang dagangan menurut beliau ialah barang-barang pedagang di pasar ini kualitas dan jumlahnya sangat banyak dan lengkap. Jadi, harus menyaingi mereka, bahkan kalau bisa harus lebih unggul dari mereka. Adapun kondisi persaingan dari segi harga ialah para pedagang saling menjatuhkan atau banting harga. Selanjutnya, kondisi persaingan dari segi pelayanan menurut beliau biasa saja, tidak terlalu besar.

Perbedaan persaingan antara sebelum dan sesudah kebakaran ialah kalau sebelum kebakaran, persaingan tidak sebegitu ketat sekarang. Kalau dulu jumlah pedagang tidak sebanyak sekarang, jadi persaingan tidak begitu ketat.

Misalkan ada peristiwa antara dua pembeli dengan latar belakang yang berbeda yang sama-sama meminta kualitas barang yang bagus, namun stok yang tersedia yang satu kualitasnya bagus dan yang satu kualitasnya kurang bagus, maka yang beliau lakukan adalah mengatakan kepada pembeli bahwa barangnya hanya ini, dan kalau pembeli menginginkan barang tersebut, menunggunya untuk membeli barangnya terlebih dahulu. Beliau mengatakan tidak pernah mendapat paksaan dalam membeli barang dari pemasok tertentu. Sebab beliau yang mempunyai uang bebas memilih barang yang disukai. Beliau juga mengatakan sebagai seorang pedagang harus jujur. Bila barangnya cacat mengatakan yang sebenarnya. Dan apabila ada pembeli yang komplain dengan barang dagangannya karena terdapat cacat pada barang tersebut, maka pembeli boleh mengembalikan barang yang cacat tersebut dan pembeli boleh memilih barang yang disukai sebagai ganti barang yang cacat tersebut.

Dalam memberikan harga kepada pembeli, menurut beliau pedagang disini ada yang menawarnya dengan harga tinggi dan ada pula yang menawarnya rendah. Dalam menetapkan harga tidak ada intervensi dari siapapun, jadi bebas dalam menetapkan harga. Dan juga dalam menetapkan harga, beliau mencari untung yang biasa saja. Jika menurut pembeli harganya terlalu mahal, maka boleh dikembalikan.

Selain itu, bila ada pelanggan dan pembeli yang datang ke kios, beliau melayani yang datang terlebih dulu. Beliau juga tidak ada paksaan dalam melayani pembeli, karena itu menjadi urusan pribadi. Dan jika ada pembeli yang merasa kurang cocok dengan

barang yang dimilikinya, maka beliau akan mengambil barang yang sesuai dengan keinginan pembeli. Misalnya, sepatunya ukurannya kekecilan harus mengambil barang yang sesuai dengan ukurannya jika barangnya masih ada. Dalam hal melayani pembeli, beliau melayani pembeli dengan bersikap ramah, sopan, dan mencoba akrab dengan pembeli agar pembeli senang dengan pelayanannya.

d. Ibu Purwanti

Beliau adalah pedagang yang menjual pakaian di Pasar Juwana Baru. Penulis melakukan wawancara dengan beliau pada Hari Sabtu, tanggal 02 Juli 2016 dan menemukan informasi bahwa dengan datangnya para pedagang baru, kondisi persaingannya yaitu para pedagang lama kebanyakan modalnya dari hutang ke bank, sedangkan pedagang yang baru modalnya murni, bebas dari pinjaman dan kebanyakan pedagang baru merusak harga. Selain itu, kondisi persaingan usaha yang terjadi antar pedagang di Pasar Juwana Baru ialah persaingannya semakin ketat, karena banyaknya para pedagang baru yang berjualan di Pasar Juwana ini. Selain itu, antar para pedagang saling banting harga. Walaupun persaingannya semakin ketat, tapi beliau yakin kalau rezeki tidak kemana. Apabila ada pembeli datang untuk membeli berarti rezeki kita.

Kondisi persaingan yang lain adalah dari segi tawar menawar dengan pemasok. Pemasok terkadang tidak boleh ditawar harganya, sehingga menyulitkan pedagang. Adapun tawar menawar dengan pembeli biasanya pembeli sekali menawar belum dapat lalu ditinggal pergi dan membandingkan dengan harga dari pedagang lain. Selain itu, beliau juga bersaing dengan barang pengganti yang dimiliki pedagang lain yaitu mencari barang tiruannya, kemudian memproduksi barang yang serupa agar bisa bersaing dengan pedagang lain.

Adapun kondisi persaingan dari segi produk (barang dagangan) semakin sengit. Beliau harus mengikuti model terkini agar pembeli tidak ke pedagang lain. Kondisi persaingan dari segi harga ialah saling banting harga antar para pedagang. Selanjutnya, persaingan dari segi pelayanan ialah tidak begitu besar persaingannya. Persaingan usaha setelah kebakaran semakin rumit, tidak seperti dulu sebelum kebakaran. Sekarang ini para pedagang saling menjatuhkan harga. Kalau dulu lebih mudah memperoleh keuntungan yang besar, karena jumlah pedagangnya tidak sebanyak sekarang.

Misalkan ada peristiwa antara dua pembeli dengan latar belakang yang berbeda yang sama-sama meminta kualitas barang yang bagus, namun stok yang tersedia yang satu kualitasnya bagus dan yang satu kualitasnya kurang bagus, maka yang beliau lakukan adalah jika barangnya hanya ada satu dengan kualitas yang bagus, maka beliau akan memberikan barangnya kepada pembeli yang datang terlebih dahulu. Beliau mengatakan tidak pernah mendapat paksaan dalam membeli barang dari pemasok tertentu. Beliau juga mengatakan yang sebenarnya jika barangnya ada yang cacat atau rusak. Dan apabila ada pembeli yang komplain dengan barang dagangannya karena terdapat cacat pada barang tersebut, maka pembeli boleh mengembalikannya dan bila tidak suka uangnya dikembalikan.

Dalam memberikan harga kepada pembeli, menurut beliau sebagian pedagang ada yang sistem tawarnya dikurangi sedikit dari pedagang lain. Dalam menetapkan harga, para pedagang tidak ada intervensi dalam menetapkan harga dagangannya. Dan juga dalam menetapkan harga, beliau menjual dengan harga murah agar banyak pelanggan.

Selain itu, bila ada pelanggan dan pembeli yang datang ke kios, maka beliau melayani pembeli. Pelanggan sudah terbiasa

karena mereka bisa milih barang dengan sendirinya. Beliau juga tidak ada paksaan dalam melayani pembeli. Dan jika ada pembeli yang merasa kurang cocok dengan barang yang dimilikinya, maka jika pembeli tidak menginginkan barang-barang yang beliau miliki, uangnya akan dikembalikan. Dalam hal melayani pembeli, beliau melayaninya dengan ramah dan sopan agar pembelinya senang berada di kiosnya.

e. Ibu Nur Sanah

Ibu Nur Sanah adalah pedagang yang menjual pakaian di Pasar Juwana Baru. Penulis melakukan wawancara dengan beliau pada Hari Sabtu, tanggal 02 Juli 2016 dan menemukan informasi bahwa dengan datangnya para pedagang baru, kondisi persaingannya yaitu para pedagang baru rata-rata bermodal besar dan bebas dari pinjaman, sehingga mereka bebas dalam menetapkan harga dan kebanyakan membanting dan merusak harga. Selain itu, kondisi persaingan usaha yang terjadi antar pedagang di Pasar Juwana Baru ialah semakin ketat, karena sekarang banyak penjual yang berjualan disini.

Kondisi persaingan yang lain adalah dari segi tawar menawar dengan pemasok. Biasanya pemasok tidak boleh ditawar harganya, sehingga menyulitkan pedagang. Dan bila ada pemasok baru harganya lebih rendah dibanding pemasok biasanya. Adapun tawar menawar dengan pembeli yaitu pembeli biasanya menawar harganya sedikit-sedikit. Selain itu, beliau juga bersaing dengan barang pengganti yang dimiliki pedagang lain yaitu dengan memproduksi sendiri dengan mengambil bahan mentah dari kota-kota besar agar bisa bersaing dengan barang-barang lain.

Kondisi persaingan usaha dari segi produk (barang dagangan) menurut beliau adalah para pedagang yang berjualan di Pasar Juwana Baru kebanyakan mempunyai barang-barang yang bagus, modelnya terkini, barangnya lengkap, jadi beliau harus

mengimbangi mereka. Adapun kondisi persaingan dari segi harga ialah saling menjauhkan satu sama lain. Selanjutnya, kondisi persaingan dari segi pelayanan ialah para pedagang saling menarik simpati pembeli. Perbandingan persaingan antara sebelum dan sesudah kebakaran menurut beliau ialah kalau sebelum kebakaran persaingan tidak ketat seperti sekarang. Dan sekarang para pedagang saling menjatuhkan harga dengan tujuan menjatuhkan pesaingnya.

Misalkan ada peristiwa antara dua pembeli dengan latar belakang yang berbeda yang sama-sama meminta kualitas barang yang bagus, namun stok yang tersedia yang satu kualitasnya bagus dan yang satu kualitasnya kurang bagus, maka yang beliau lakukan adalah meyakinkan kepada pembeli dan mengatakan kalau barangnya kualitasnya hampir sama dengan barang tersebut dan nantinya akan diberi diskon. Beliau mengatakan tidak pernah mendapat paksaan dalam membeli barang dari pemasok tertentu. Beliau juga mengatakan yang sebenarnya jika barangnya ada yang cacat atau rusak. Dan apabila ada pembeli yang komplain dengan barang dagangannya karena terdapat cacat pada barang tersebut, maka pembeli boleh mengembalikannya dan jika mau diberi diskon untuk barang yang cacat tersebut.

Dalam memberikan harga kepada pembeli, menurut beliau sebagian pedagang ada yang menjualnya dengan harga yang tinggi agar memperoleh keuntungan yang berlipat. Dalam menetapkan harga, para pedagang tidak ada intervensi dalam menetapkan harganya. Dan juga dalam menetapkan harga, beliau mengendalikan harga, jangan sampai terlalu tinggi.

Selain itu, bila ada pelanggan dan pembeli yang datang ke kios, maka beliau melayani yang datang terlebih dahulu. Beliau juga tidak ada paksaan dalam melayani pembeli. Dan jika ada pembeli yang merasa kurang cocok dengan barang yang

dimilikinya, maka mengambil barang yang sesuai dengan keinginan pembeli. Apabila pembeli tidak menginginkan barang-barang yang dimilikinya, uangnya akan dikembalikan. Dalam hal melayani pembeli, beliau melayaninya dengan ramah dan sopan.

f. Ibu Endang

Ibu Endang adalah pedagang yang menjual pakaian di Pasar Juwana Baru. Penulis melakukan wawancara dengan beliau pada Hari Rabu, tanggal 29 Juni 2016 dan menemukan informasi bahwa dengan datangnya para pedagang baru, kondisi persaingannya yaitu para pedagang baru rata-rata bermodal besar dan bebas dari pinjaman, sehingga mereka bebas dalam menetapkan harga dan kebanyakan membanting dan merusak harga. Selain itu, kondisi persaingan usaha yang terjadi antar pedagang di Pasar Juwana Baru ialah semakin ketat, karena sekarang banyak penjual yang berjualan disini.

Kondisi persaingan yang lain adalah dari segi tawar menawar dengan pemasok. Biasanya pemasok tidak boleh ditawar harganya, sehingga menyulitkan pedagang. Adapun tawar menawar dengan pembeli yaitu pembeli biasanya menawar harganya sedikit-sedikit. Selain itu, beliau juga bersaing dengan barang pengganti yang dimiliki pedagang lain yaitu dengan memproduksi sendiri dengan mengambil bahan mentah dari kota-kota besar agar bisa bersaing dengan barang-barang lain.

Kondisi persaingan usaha dari segi produk (barang dagangan) menurut beliau adalah para pedagang yang berjualan di Pasar Juwana Baru kebanyakan mempunyai barang-barang yang bagus, modelnya terkini, barangnya lengkap, jadi beliau harus mengimbangi mereka. Adapun kondisi persaingan dari segi harga ialah saling menjauhkan satu sama lain. Selanjutnya, kondisi persaingan dari segi pelayanan ialah para pedagang saling menarik simpati pembeli. Perbandingan persaingan antara sebelum dan

sesudah kebakaran menurut beliau ialah kalau sebelum kebakaran persaingan tidak ketat seperti sekarang. Dan sekarang para pedagang saling menjatuhkan harga dengan tujuan menjatuhkan pesaingnya.

Misalkan ada peristiwa antara dua pembeli dengan latar belakang yang berbeda yang sama-sama meminta kualitas barang yang bagus, namun stok yang tersedia yang satu kualitasnya bagus dan yang satu kualitasnya kurang bagus, maka yang beliau lakukan adalah meyakinkan kepada pembeli dan mengatakan kalau barangnya kualitasnya hampir sama dengan barang tersebut. Beliau mengatakan tidak pernah mendapat paksaan dalam membeli barang dari pemasok tertentu. Beliau juga mengatakan yang sebenarnya jika barangnya ada yang cacat atau rusak.

Dalam memberikan harga kepada pembeli, menurut beliau sebagian pedagang ada yang menjualnya dengan harga yang tinggi agar memperoleh keuntungan yang berlipat. Dalam menetapkan harga, para pedagang tidak ada intervensi dalam menetapkan harganya. Selain itu, bila ada pelanggan dan pembeli yang datang ke kios, maka beliau melayani yang datang terlebih dahulu. Beliau juga tidak ada paksaan dalam melayani pembeli. Dan jika ada pembeli yang merasa kurang cocok dengan barang yang dimilikinya, maka mengambilkan barang yang sesuai dengan keinginan pembeli. Apabila pembeli tidak menginginkan barang-barang yang dimilikinya, uangnya akan dikembalikan. Dalam hal melayani pembeli, beliau melayaninya dengan ramah dan sopan.

g. Ibu Yanti

Beliau adalah pedagang yang menjual aksesoris di Pasar Juwana Baru. Penulis melakukan wawancara dengan beliau pada Hari Selasa, tanggal 21 Juni 2016 dan menemukan informasi bahwa dengan datangnya para pedagang baru, kondisi persaingannya yaitu para pedagang lama kebanyakan modalnya

dari hutang ke bank, sedangkan pedagang yang baru modalnya murni, bebas dari pinjaman dan kebanyakan pedagang baru merusak harga. Selain itu, kondisi persaingan usaha yang terjadi antar pedagang di Pasar Juwana Baru ialah persaingannya semakin ketat, karena banyaknya para pedagang baru yang berjualan di Pasar Juwana ini. Selain itu, antar para pedagang saling banting harga. Walaupun persaingannya semakin ketat, tapi beliau yakin kalau rezeki tidak kemana. Apabila ada pembeli datang untuk membeli berarti rezeki kita.

Kondisi persaingan yang lain adalah dari segi tawar menawar dengan pemasok. Pemasok terkadang tidak boleh ditawar harganya, sehingga menyulitkan pedagang. Adapun tawar menawar dengan pembeli biasanya pembeli sekali menawar belum dapat lalu ditinggal pergi dan membandingkan dengan harga dari pedagang lain. Selain itu, beliau juga bersaing dengan barang pengganti yang dimiliki pedagang lain yaitu menjual barang tiruan tapi dengan kualitas hampir sama dengan yang asli.

Adapun kondisi persaingan dari segi produk (barang dagangan) semakin sengit. Beliau harus mengikuti model terkini agar pembeli tidak ke pedagang lain. Kondisi persaingan dari segi harga ialah saling banting harga antar para pedagang. Selanjutnya, persaingan dari segi pelayanan ialah tidak begitu besar persaingannya. Persaingan usaha setelah kebakaran semakin rumit, tidak seperti dulu sebelum kebakaran. Sekarang ini para pedagang saling menjatuhkan harga. Kalau dulu lebih mudah memperoleh keuntungan yang besar, karena jumlah pedagangnya tidak sebanyak sekarang.

Misalkan ada peristiwa antara dua pembeli dengan latar belakang yang berbeda yang sama-sama meminta kualitas barang yang bagus, namun stok yang tersedia yang satu kualitasnya bagus dan yang satu kualitasnya kurang bagus, maka yang beliau lakukan

adalah jika barangnya hanya ada satu dengan kualitas yang bagus, maka beliau akan memberikan barangnya kepada pembeli yang datang terlebih dahulu. Beliau mengatakan tidak pernah mendapat paksaan dalam membeli barang dari pemasok tertentu. Beliau juga mengatakan yang sebenarnya jika barangnya ada yang cacat atau rusak. Dan apabila ada pembeli yang komplain dengan barang dagangannya karena terdapat cacat pada barang tersebut, maka pembeli boleh mengembalikannya.

Dalam memberikan harga kepada pembeli, menurut beliau sebagian pedagang ada yang sistem tawarnya dikurangi sedikit dari pedagang lain. Dalam menetapkan harga, para pedagang tidak ada intervensi dalam menetapkan harga dagangannya. Dan juga dalam menetapkan harga, beliau menjual dengan harga murah agar banyak pelanggan. Selain itu, bila ada pelanggan dan pembeli yang datang ke kios, maka beliau melayani pembeli. Beliau juga tidak ada paksaan dalam melayani pembeli. Dan jika ada pembeli yang merasa kurang cocok dengan barang yang dimilikinya, maka jika pembeli tidak menginginkan barang-barang yang beliau miliki, uangnya akan dikembalikan. Dalam hal melayani pembeli, beliau melayaninya dengan ramah dan sopan agar pembelinya senang berada di kiosnya.

h. Ibu Susanti

Ibu Susanti adalah pedagang yang menjual aksesoris di Pasar Juwana Baru. Penulis melakukan wawancara dengan beliau pada Hari Kamis, tanggal 23 Juni 2016 dan menemukan informasi bahwa dengan datangnya para pedagang baru, kondisi persaingannya yaitu para pedagang baru rata-rata bermodal besar dan bebas dari pinjaman, sehingga mereka bebas dalam menetapkan harga dan kebanyakan membanting dan merusak harga. Selain itu, kondisi persaingan usaha yang terjadi antar

pedagang di Pasar Juwana Baru ialah semakin ketat, karena sekarang banyak penjual yang berjualan disini.

Kondisi persaingan yang lain adalah dari segi tawar menawar dengan pemasok. Biasanya pemasok tidak boleh ditawar harganya, sehingga menyulitkan pedagang. Dan bila ada pemasok baru harganya lebih rendah dibanding pemasok biasanya. Adapun tawar menawar dengan pembeli yaitu pembeli biasanya menawar harganya sedikit-sedikit. Selain itu, beliau juga bersaing dengan barang pengganti yang dimiliki pedagang lain yaitu dengan cara mengambil atau membeli barang dari kota-kota besar yang harganya lebih rendah dibanding membeli barang lokal.

Kondisi persaingan usaha dari segi produk (barang dagangan) menurut beliau adalah para pedagang yang berjualan di Pasar Juwana Baru kebanyakan mempunyai barang-barang yang bagus, modelnya terkini, barangnya lengkap, jadi beliau harus mengimbangi mereka. Adapun kondisi persaingan dari segi harga ialah saling menjauhkan satu sama lain. Selanjutnya, kondisi persaingan dari segi pelayanan ialah para pedagang saling menarik simpati pembeli. Perbandingan persaingan antara sebelum dan sesudah kebakaran menurut beliau ialah kalau sebelum kebakaran persaingan tidak ketat seperti sekarang. Dan sekarang para pedagang saling menjatuhkan harga dengan tujuan menjatuhkan pesaingnya.

Misalkan ada peristiwa antara dua pembeli dengan latar belakang yang berbeda yang sama-sama meminta kualitas barang yang bagus, namun stok yang tersedia yang satu kualitasnya bagus dan yang satu kualitasnya kurang bagus, maka yang beliau lakukan adalah meyakinkan kepada pembeli dan mengatakan kalau barangnya kualitasnya hampir sama dengan barang tersebut. Beliau mengatakan tidak pernah mendapat paksaan dalam membeli barang dari pemasok tertentu. Beliau juga mengatakan yang

sebenarnya jika barangnya ada yang cacat atau rusak. Dan apabila ada pembeli yang komplain dengan barang dagangannya karena terdapat cacat pada barang tersebut, maka pembeli boleh mengembalikannya.

Dalam memberikan harga kepada pembeli, menurut beliau sebagian pedagang ada yang menjualnya dengan harga yang tinggi agar memperoleh keuntungan yang berlipat. Dalam menetapkan harga, para pedagang tidak ada intervensi dalam menetapkan harganya. Dan juga dalam menetapkan harga, beliau menjualnya semurah mungkin, supaya pembeli tidak ke pedagang lain. Selain itu, bila ada pelanggan dan pembeli yang datang ke kios, maka beliau melayani yang datang terlebih dahulu. Beliau juga tidak ada paksaan dalam melayani pembeli. Dan jika ada pembeli yang merasa kurang cocok dengan barang yang dimilikinya, maka mengambil barang yang sesuai dengan keinginan pembeli. Apabila pembeli tidak menginginkan barang-barang yang dimilikinya, uangnya akan dikembalikan. Dalam hal melayani pembeli, beliau melayaninya dengan ramah dan sopan.

i. Ibu Wati

Beliau adalah pedagang yang menjual pakaian di Pasar Juwana Baru. Penulis melakukan wawancara dengan beliau pada Hari Senin, tanggal 27 Juni 2016 dan menemukan informasi bahwa dengan datangnya para pedagang baru, kondisi persaingannya yaitu para pedagang lama kebanyakan modalnya dari hutang ke bank, sedangkan pedagang yang baru modalnya murni, bebas dari pinjaman dan kebanyakan pedagang baru merusak harga. Selain itu, kondisi persaingan usaha yang terjadi antar pedagang di Pasar Juwana Baru ialah persaingannya semakin ketat, karena banyaknya para pedagang baru yang berjualan di Pasar Juwana ini. Selain itu, antar para pedagang saling banting harga.

Kondisi persaingan yang lain adalah dari segi tawar menawar dengan pemasok. Pemasok terkadang tidak boleh ditawar harganya, sehingga menyulitkan pedagang. Adapun tawar menawar dengan pembeli biasanya pembeli sekali menawar belum dapat lalu ditinggal pergi dan membandingkan dengan harga dari pedagang lain. Selain itu, beliau juga bersaing dengan barang pengganti yang dimiliki pedagang lain yaitu mencari barang tiruannya, kemudian memproduksi barang yang serupa agar bisa bersaing dengan pedagang lain.

Adapun kondisi persaingan dari segi produk (barang dagangan) semakin sengit. Beliau harus mengikuti model terkini agar pembeli tidak ke pedagang lain. Kondisi persaingan dari segi harga ialah saling banting harga antar para pedagang. Selanjutnya, persaingan dari segi pelayanan ialah tidak begitu besar persaingannya. Persaingan usaha setelah kebakaran semakin rumit, tidak seperti dulu sebelum kebakaran. Sekarang ini para pedagang saling menjatuhkan harga. Kalau dulu lebih mudah memperoleh keuntungan yang besar, karena jumlah pedagangnya tidak sebanyak sekarang.

Misalkan ada peristiwa antara dua pembeli dengan latar belakang yang berbeda yang sama-sama meminta kualitas barang yang bagus, namun stok yang tersedia yang satu kualitasnya bagus dan yang satu kualitasnya kurang bagus, maka yang beliau lakukan adalah jika barangnya hanya ada satu dengan kualitas yang bagus, maka beliau akan memberikan barangnya kepada pembeli yang datang terlebih dahulu. Beliau mengatakan tidak pernah mendapat paksaan dalam membeli barang dari pemasok tertentu. Beliau juga mengatakan yang sebenarnya jika barangnya ada yang cacat atau rusak. Dan apabila ada pembeli yang komplain dengan barang dagangannya karena terdapat cacat pada barang tersebut, maka

pembeli boleh mengembalikannya dan bila tidak suka uangnya dikembalikan.

Dalam memberikan harga kepada pembeli, menurut beliau sebagian pedagang ada yang sistem tawarnya dikurangi sedikit dari pedagang lain. Dalam menetapkan harga, para pedagang tidak ada intervensi dalam menetapkan harga dagangannya. Dan juga dalam menetapkan harga, beliau menjual dengan harga murah agar banyak pelanggan. Selain itu, bila ada pelanggan dan pembeli yang datang ke kios, maka beliau melayani pembeli. Beliau juga tidak ada paksaan dalam melayani pembeli. Dan jika ada pembeli yang merasa kurang cocok dengan barang yang dimilikinya, maka jika pembeli tidak menginginkan barang-barang yang beliau miliki, uangnya akan dikembalikan. Dalam hal melayani pembeli, beliau melayaninya dengan ramah dan sopan agar pembelinya senang berada di kiosnya.

j. Bapak Anjar

Bapak Anjar adalah pedagang yang menjual sepatu di Pasar Juwana Baru. Penulis melakukan wawancara dengan beliau pada Hari Sabtu, tanggal 25 Juni 2016 dan menemukan informasi bahwa dengan datangnya para pedagang baru, kondisi persaingannya yaitu para pedagang baru rata-rata bermodal besar dan bebas dari pinjaman, sehingga mereka bebas dalam menetapkan harga dan kebanyakan membanting dan merusak harga. Selain itu, kondisi persaingan usaha yang terjadi antar pedagang di Pasar Juwana Baru ialah semakin ketat, karena sekarang banyak penjual yang berjualan disini.

Kondisi persaingan yang lain adalah dari segi tawar menawar dengan pemasok. Biasanya pemasok tidak boleh ditawar harganya, sehingga menyulitkan pedagang. Dan bila ada pemasok baru harganya lebih rendah dibanding pemasok biasanya. Adapun tawar menawar dengan pembeli yaitu pembeli biasanya menawar

harganya sedikit-sedikit. Selain itu, beliau juga bersaing dengan barang pengganti yang dimiliki pedagang lain yaitu menjual barang tiruan tapi dengan kualitas hampir sama dengan yang asli.

Kondisi persaingan usaha dari segi produk (barang dagangan) menurut beliau adalah para pedagang yang berjualan di Pasar Juwana Baru kebanyakan mempunyai barang-barang yang bagus, modelnya terkini, barangnya lengkap, jadi beliau harus mengimbangi mereka. Adapun kondisi persaingan dari segi harga ialah saling menjauhkan satu sama lain. Selanjutnya, kondisi persaingan dari segi pelayanan ialah para pedagang saling menarik simpati pembeli. Perbandingan persaingan antara sebelum dan sesudah kebakaran menurut beliau ialah kalau sebelum kebakaran persaingan tidak ketat seperti sekarang. Dan sekarang para pedagang saling menjatuhkan harga dengan tujuan menjatuhkan pesaingnya.

Misalkan ada peristiwa antara dua pembeli dengan latar belakang yang berbeda yang sama-sama meminta kualitas barang yang bagus, namun stok yang tersedia yang satu kualitasnya bagus dan yang satu kualitasnya kurang bagus, maka yang beliau lakukan adalah meyakinkan kepada pembeli dan mengatakan kalau barangnya kualitasnya hampir sama dengan barang tersebut. Beliau mengatakan tidak pernah mendapat paksaan dalam membeli barang dari pemasok tertentu. Beliau juga mengatakan yang sebenarnya jika barangnya ada yang cacat atau rusak. Dan apabila ada pembeli yang komplain dengan barang dagangannya karena terdapat cacat pada barang tersebut, maka pembeli boleh mengembalikannya.

Dalam memberikan harga kepada pembeli, menurut beliau sebagian pedagang ada yang menjualnya dengan harga yang tinggi agar memperoleh keuntungan yang berlipat. Dalam menetapkan harga, para pedagang tidak ada intervensi dalam menetapkan

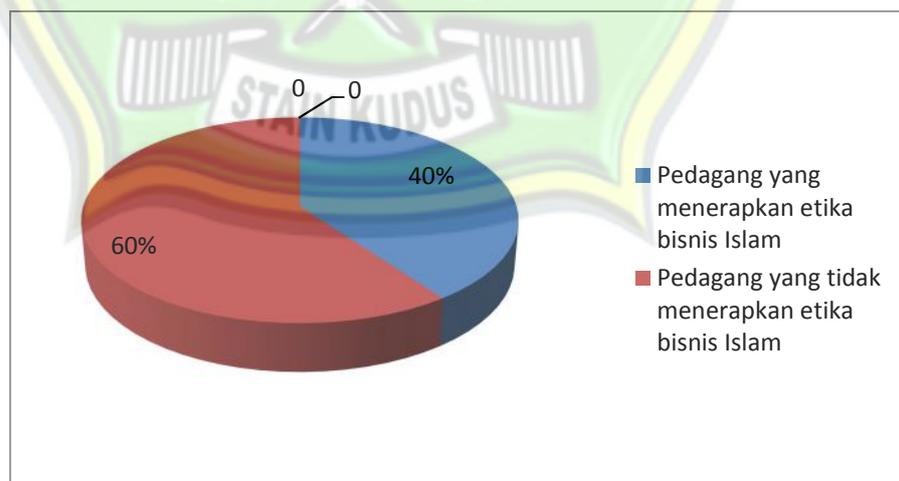
harganya. Dan juga dalam menetapkan harga, beliau menjualnya semurah mungkin, supaya pembeli tidak ke pedagang lain. Selain itu, bila ada pelanggan dan pembeli yang datang ke kios, maka beliau melayani yang datang terlebih dahulu. Beliau juga tidak ada paksaan dalam melayani pembeli. Dan jika ada pembeli yang merasa kurang cocok dengan barang yang dimilikinya, maka mengambilkan barang yang sesuai dengan keinginan pembeli. Apabila pembeli tidak menginginkan barang-barang yang dimilikinya, uangnya akan dikembalikan. Dalam hal melayani pembeli, beliau melayaninya dengan ramah dan sopan.

7. Hasil Penelitian

Penulis melakukan wawancara dengan para pedagang Pasar Juwana Baru sejumlah 10 pedagang. Beliau adalah Bapak Suparjo, Ibu Sukarti, Ibu Sri Astuti, Ibu Purwanti, Ibu Nur Sanah, Ibu Endang, Ibu Yanti, Ibu Susanti, Ibu Wati dan Bapak Anjar. Dari kesepuluh pedagang tersebut, empat diantaranya telah menerapkan etika bisnis Islam dalam kegiatan usahanya. Berikut persentasenya:

Gambar 4.3

Pesentase Pedagang yang Menerapkan Etika Bisnis Islam



Berdasarkan hasil pengamatan penulis, persaingan usaha di Pasar Juwana Baru terdiri dari tiga aspek, antara lain:

a. Persaingan dari segi produk

Berikut hasil wawancara dengan sejumlah pedagang mengenai kondisi persaingan dari segi produk:

Menurut Bapak Suparjo bahwa,

Antar para pedagang saling adu kelengkapan barang, misalnya pedagang sepatu, antar pedagang di sini saling adu nomor dan model barang.³

Hasil wawancara dengan Bapak Suparjo, salah satu pedagang sepatu mengatakan bahwa kondisi persaingan usaha dari segi produk (barang dagangan) saling adu kelengkapan barang. Dalam hal membeli barang kepada pemasok, Bapak Suparjo mengatakan tidak pernah mendapat paksaan dalam membeli barang dari pemasok tertentu, karena sebagai pembeli beliau bebas memilih dan membeli barang dari pemasok manapun. Beliau juga mengatakan yang sebenarnya jika barangnya ada yang cacat atau rusak dan apabila ada pembeli yang komplain dengan barang dagangannya karena terdapat cacat pada barang tersebut, maka beliau menggantinya dengan barang yang baik kualitasnya.

Kemudian Ibu Sri Astuti mengatakan,

Barang-barang pedagang di pasar ini kualitas dan jumlahnya sangat banyak dan lengkap. Kita harus menyaingi mereka, bahkan kalau bisa harus lebih unggul dari mereka.⁴

Ibu Sri Astuti mengatakan barang-barang pedagang di pasar ini kualitas dan jumlahnya sangat banyak dan lengkap. Jadi, harus menyaingi mereka, bahkan kalau bisa harus lebih unggul dari mereka. Selain itu, beliau juga bersaing dengan barang pengganti yang dimiliki pedagang lain yaitu dengan cara mengambil atau

³Wawancara dengan Bapak Suparjo, pedagang sepatu pada tanggal 20/6/2016.

⁴Wawancara dengan Ibu Sri Astuti, pedagang sandal-sepatu, pada tanggal 30/6/2016.

membeli barang dari kota-kota besar yang harganya lebih rendah dibanding membeli barang lokal.

Dalam hal membeli barang kepada pemasok, beliau mengatakan tidak pernah mendapat paksaan dalam membeli barang dari pemasok tertentu. Sebab beliau yang mempunyai uang bebas memilih barang yang disukai. Beliau juga mengatakan sebagai seorang pedagang harus jujur yakni bila barangnya terdapat cacat beliau mengatakan yang sebenarnya kepada pembeli. Dan apabila ada pembeli yang komplain dengan barang dagangannya karena terdapat cacat, maka pembeli boleh mengembalikan barang yang cacat tersebut dan pembeli boleh memilih barang yang disukai sebagai ganti barang yang cacat tersebut.

Selanjutnya, Ibu Purwanti mengatakan bahwa,

Persaingannya semakin sengit. Kita harus mengikuti model terkini agar pembeli tidak ke pedagang lain.⁵

Ibu Nur Sanah juga mengatakan,

Para pedagang di sini kebanyakan mempunyai barang-barang yang bagus, modelnya terkini, barangnya lengkap, jadi harus mengimbangi mereka.⁶

Pendapat antara Ibu Purwanti dan Ibu Nur Sanah hampir sama mengenai kondisi persaingan usaha dari segi barang dagangan yakni harus mengikuti model terkini, barangnya lengkap, jadi harus mengimbangi mereka agar pembeli tidak ke pedagang lain. Namun, dari segi bersaingnya berbeda. Adapun cara bersaing dengan barang pengganti yang dimiliki pedagang lain antara Ibu Purwanti dan Ibu Nur Sanah hampir sama yaitu mencari barang tiruannya, kemudian memproduksi barang sendiri dengan

⁵Wawancara dengan Ibu Purwanti, pedagang pakaian, pada tanggal 2/7/2016.

⁶Wawancara dengan Ibu Nur Sanah, pedagang pakaian, pada tanggal 2/7/2016.

mengambil bahan mentah dari kota-kota besar yang serupa agar bisa bersaing dengan barang-barang dari pedagang lain.

Dalam hal membeli barang dari pemasok, Ibu Purwanti dan Ibu Nur Sanah berpendapat sama, yakni tidak pernah mendapat paksaan dalam membeli barang dari pemasok tertentu. Beliau juga mengatakan yang sebenarnya jika barangnya ada yang cacat atau rusak. Dan apabila ada pembeli yang komplain dengan barang dagangannya karena terdapat cacat pada barang tersebut, maka pembeli boleh mengembalikannya dan bila tidak suka uangnya dikembalikan dan jika mau diberi diskon untuk barang yang cacat tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara dengan sejumlah pedagang ditemukan bahwa kondisi persaingan usaha dari segi produk saling adu kualitas dan kelengkapan barang dan kebanyakan para pedagang mempunyai barang-barang yang bagus, modelnya terkini, barangnya lengkap, jadi mereka harus mengimbangi dan menyaingi pesaingnya, bahkan kalau bisa harus lebih unggul dari mereka.

Dalam hal membeli barang dari pemasok, para pedagang tidak ada paksaan dalam membeli barang dan jika barangnya terdapat cacat, mereka mengatakan yang sebenarnya. Dan apabila ada pembeli yang komplain dengan barang dagangannya karena terdapat cacat pada barang tersebut, maka pembeli boleh mengembalikannya, mengganti barangnya dengan yang lebih bagus, asalkan pembeli tadi menunjukkan barang yang cacat tersebut, dan bila tidak suka uangnya dikembalikan dan jika mau diberi diskon untuk barang yang cacat tersebut.

b. Persaingan dari segi harga

Berikut hasil wawancara dengan sejumlah pedagang mengenai kondisi persaingan dari segi harga:

Menurut Ibu Sukarti

Antar para pedagang saling banting harga. Cara bersaingnya yaitu memberikan harga yang rendah dari pada pedagang lain.⁷

Selanjutnya, Ibu Sri Astuti mengatakan,

Para pedagang saling menjatuhkan atau banting harga. Cara bersaingnya yaitu lebih rendah dibanding pedagang lain.⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan sejumlah pedagang ditemukan bahwa kondisi persaingan usaha dari segi harga yakni saling menjatuhkan atau saling banting harga antar para pedagang. Hal ini dikarenakan jumlah pedagang sekarang ini semakin bertambah, jadi persaingan pun semakin ketat. Dalam memberikan harga kepada pembeli, menurut beliau para pedagang disini tidak adil. Jika pembeli tidak kenal pedagang, maka pedagang menawarnya dengan harga yang tinggi dan ada sebagian pedagang yang menjualnya dengan harga yang tinggi agar memperoleh keuntungan yang berlipat. Dalam menetapkan harga, para pedagang tidak ada intervensi, karena sistem berjualannya berdiri sendiri. Dan juga dalam menetapkan harga, mencari untung yang wajar-wajar saja, tidak terlalu kemahalan. Karena bagi mereka mencari untung yang terlalu banyak tidak dibenarkan dalam Islam.

Harga yang dipatok oleh pedagang yang satu dengan yang lain berbeda. Hal ini menimbulkan persaingan. Jika ada pedagang yang menjual barang dagangannya murah, artinya di bawah harga yang beredar pada pedagang lain, maka akan mendapatkan banyak pembeli dan begitu pula sebaliknya, jika ada pedagang yang menjual barang dagangannya di atas harga pedagang lainnya, maka akan sepi pembeli. Hal ini menjadikan persaingan yang menimbulkan para pedagang berlomba-lomba mematok harga

⁷Wawancara dengan Ibu Sukarti, pedagang korden pada tanggal 28/6/2016.

⁸Wawancara dengan Ibu Sri Astuti, pedagang sandal-sepatu, pada tanggal 30/6/2016.

murah. Di Pasar Juwana terjadi persaingan yang seperti itu, dimana para pedagang saling membanting harga demi menjatuhkan lawannya.

c. Persaingan dari Segi Pelayanan

Berikut hasil wawancara dengan sejumlah pedagang mengenai kondisi persaingan dari segi pelayanan:

Ibu Purwanti berkata bahwa,

Kalau dari segi pelayanan, tidak begitu besar persaingannya. Cara bersaingnya dengan pelayanan yang ramah.⁹

Menurut Ibu Nur Sanah bahwa,

Para pedagang di sini saling menarik simpati pembeli. Cara bersaingnya ialah memberikan pelayanan yang ramah, sabar.¹⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan sejumlah pedagang ditemukan bahwa kondisi persaingan usaha dari segi pelayanan yakni tidak terlalu besar persaingannya. Adapun cara bersaing dari segi pelayanan pun hampir sama, yakni dengan meningkatkan pelayanan yang lebih baik dari pedagang lain, baik dari segi bicara yakni bertutur kata yang baik maupun dari segi perilaku, yakni bersikap sopan, ramah, sabar, agar pembeli berminat untuk membeli barangnya.

Para pedagang bebas melayani siapa saja pembeli dengan ramah dan sopan santun. Dan jika ada pembeli yang merasa kurang cocok dengan barang yang dimilikinya, maka diganti dengan barang yang lebih baik agar pembeli tidak kecewa dengan pelayanan yang diberikan, mencari kepada teman pedagang lain yang barangnya mereka (pembeli) suka, mengambilkan barang yang sesuai dengan keinginan pembeli. Misalnya, sepatunya ukurannya kekecilan harus mengambilkan barang yang sesuai dengan ukurannya jika barangnya masih ada dan apabila pembeli

⁹Wawancara dengan Ibu Purwanti, pedagang pakaian, pada tanggal 2/7/2016.

¹⁰Wawancara dengan Ibu Nur Sanah, pedagang pakaian, pada tanggal 2/7/2016.

tidak menginginkan barang-barang yang dimilikinya, uangnya akan dikembalikan. Dalam hal melayani pembeli, mereka melayaninya dengan ramah tamah, sopan santun, kata-kata yang halus agar bisa mengikat hati pembeli.

Dari pengamatan yang penulis lakukan, persaingan bisnis yang terjadi di Pasar Juwana Baru adalah karena beberapa faktor berikut:

a. Ancaman pendatang baru

Dengan datangnya para pedagang baru, kondisi persaingan di Pasar Juwana Baru yaitu pedagang yang lama merasa berat dengan datangnya pedagang baru, karena pedagang yang baru memiliki modal yang lebih kuat dibanding pedagang lama dan pedagang yang baru bebas dalam menetapkan harga dan kebanyakan membanting dan merusak harga. Selain itu, kebanyakan modal yang dimiliki pedagang yang lama berasal dari hutang ke bank karena modal yang dimiliki sangat tipis akibat peristiwa pasar terbakar beberapa tahun silam, sedangkan pedagang yang baru modalnya murni yakni bebas dari pinjaman.

b. Persaingan diantara para pesaing yang ada

Persaingan usaha yang terjadi antar pedagang di Pasar Juwana Baru ialah persaingan usahanya saling hantam-menghantam (saling menjatuhkan) dari segi harga dan persaingannyapun semakin ketat, karena semakin banyaknya pedagang yang berjualan. Mereka saling banting harga dengan tujuan menjatuhkan pesaingnya dan memperoleh pembeli sebanyak-banyaknya. Persaingan ini terjadi karena para pedagang merasakan adanya tekanan atau melihat peluang untuk memperbaiki posisi.

c. Kekuatan tawar menawar pemasok atau *Supplier*

Persaingan dari segi tawar menawar dengan pemasok ialah rata-rata pemasok tidak boleh ditawar harganya, sehingga menyulitkan pedagang. Pemasok yang menaikkan harga barang

dagangannya otomatis akan diikuti oleh penetapan harga oleh pedagang, sehingga mau tidak mau pedagang menaikkan harganya untuk menutup kenaikan biaya tersebut.

d. Kekuatan tawar menawar pembeli

Adapun tawar menawar dengan pembeli terkadang pembeli menawarnya dengan harga yang tidak wajar, sehingga merugikan para pedagang. Ada juga pembeli yang menawarnya naik sedikit demi sedikit, kemudian ke pedagang lain juga menawarnya sedikit-sedikit, dan jika nanti ada yang lebih murah pembeli membeli di pedagang tersebut. Selain itu biasanya pembeli sekali menawar kepada seorang pedagang belum dapat kemudian ditinggal pergi dan membandingkan dengan harga dari pedagang lain.

e. Ancaman produk pengganti

Semua pedagang sesungguhnya bersaing dengan produk pengganti, meskipun karakteristiknya berbeda, namun produk pengganti dapat memberikan fungsi dan manfaat yang sama. Bila pedagang tidak mempunyai barang yang diinginkan pembeli, maka pembeli akan lari ke pedagang lain.

Adapun cara bersaing para pedagang dengan barang pengganti yang dimiliki pedagang lain yaitu dengan cara pandai-pandai mencari atau membeli barang yang harganya lebih rendah dari pesaingnya, mengambil barang dari pusatnya agar dari segi harga dapat bersaing, mengambil atau membeli barang dari kota-kota besar yang harganya lebih rendah dibanding membeli barang lokal, dan mencari barang tiruannya kemudian memproduksi barang yang serupa dengan mengambil bahan mentah dari kota-kota besar agar bisa bersaing dengan barang-barang dari pedagang lain.

B. Analisis dan Pembahasan

1. Kondisi Persaingan Bisnis di Pasar Juwana Baru Pasca Kebakaran

Dalam menjalankan perannya sebagai pedagang muslim, persaingan yang ada di antara pedagang Pasar Juwana Baru diwarnai dengan berusaha sebaik mungkin dalam melayani pembeli, misalnya dengan sikap ramah dan sabar, karena dengan begitu calon pembeli akan merasa senang, dan tidak malas untuk mampir sekedar melihat-lihat barang yang tersedia. Jika pedagang tidak ramah bahkan terkesan cemberut ketika ditanyakan sesuatu, orang akan malas untuk mendekati kiosnya, apalagi untuk membeli. Adanya motif ingin melayani dengan baik, menjadikan pedagang muslim mudah untuk menjalin hubungan baik dengan pelanggan maupun calon pembeli.

Selain itu, pedagang muslim berusaha jujur dalam kualitas barang. Menjual barang yang memang berkualitas, karena kualitas barang memang suatu hal yang penting. Pembeli akan merasa puas jika barang yang dibelinya memiliki kualitas yang benar-benar baik, ditambah lagi dengan harga yang menurut pembeli sesuai (tidak terlalu mahal). Sekecil-kecilnya usaha bagi mereka adalah dengan menyapa calon pembeli yang mendekati toko sekedar untuk menawarkan bantuan, atau mengajak melihat barang-barang yang ada di tokonya.

Dalam persaingan bisnis dikenal bentuk-bentuk persaingannya, antara lain:

- a. Persaingan sehat (*healthy competition*)
- b. Persaingan gorok leher (*cut throat competition*)

Dari pengamatan yang penulis lakukan, persaingan bisnis yang terjadi di Pasar Juwana Baru adalah karena beberapa faktor berikut:

- a. Ancaman pendatang baru

Pendatang baru dalam suatu industri dapat menjadi ancaman bagi pemain yang ada, jika membawa kapasitas baru, keinginan untuk merebut pangsa pasar, dan memiliki sumber daya

yang besar.¹¹ Di Pasar Juwana Baru pendatang baru merupakan suatu ancaman yang besar. Karena semakin banyak pendatang, maka semakin besar pula persaingannya.

Dengan datangnya para pedagang baru, kondisi persaingan di Pasar Juwana Baru yaitu pedagang yang lama merasa berat dengan datangnya pedagang baru, karena pedagang yang baru memiliki modal yang lebih kuat dibanding pedagang lama dan pedagang yang barubebas dalam menetapkan harga dan kebanyakan membanting dan merusak harga. Selain itu, kebanyakan modal yang dimiliki pedagang yang lama berasal dari hutang ke bank karena modal yang dimiliki sangat tipis akibat peristiwa pasar terbakar beberapa tahun silam, sedangkan pedagang yang baru modalnya murni yakni bebas dari pinjaman.

b. Persaingan diantara para pesaing yang ada

Persaingan diantara para pedagang yang ada dalam kompetisi untuk memperebutkan posisi dengan menggunakan taktik-taktik, seperti kompetisi harga.¹² Kondisi persaingan usaha yang terjadi antar pedagang di Pasar Juwana Baru ialah persaingan usahanya saling hantam-menghantam (saling menjatuhkan) dari segi harga dan persaingannyapun semakin ketat, karena semakin banyaknya pedagang yang berjualan. Mereka saling banting harga dengan tujuan menjatuhkan pesaingnya dan memperoleh pembeli sebanyak-banyaknya. Persaingan ini terjadi karena para pedagang merasakan adanya tekanan atau melihat peluang untuk memperbaiki posisi.

c. Kekuatan tawar menawar pemasok atau *Supplier*

Pemasok yang berkuasa dapat menggunakan kekuatan menawarnya dengan menekan pedagang dengan menaikkan harga atau mengurangi kualitas barang dibeli. Jika pedagang tidak

¹¹ Muhammad Husni Mubarak, *Manajemen Strategi*, DIPA STAIN Kudus, Kudus, 2009, hlm. 35.

¹²*Ibid.*, hlm. 37.

mampu menutupi kenaikan biaya melalui struktur harganya, maka profitabilitas pedagang tersebut dapat menurun, sehingga pemasok yang berkuasa dapat mengurangi kemampuan pedagang yang tidak dapat menaikkan harga untuk menutup kenaikan biaya tersebut.¹³

Kondisi persaingan dari segi tawar menawar dengan pemasok ialah rata-rata pemasok tidak boleh ditawar harganya, sehingga hal ini menyulitkan pedagang. Pemasok yang menaikkan harga barang dagangannya otomatis akan diikuti oleh penetapan harga oleh pedagang, sehingga mau tidak mau pedagang menaikkan harganya untuk menutup kenaikan biaya tersebut.

d. Kekuatan tawar menawar pembeli

Pembeli juga dapat memaksa harga turun, menuntut kualitas yang lebih tinggi, atau pelayanan yang lebih baik. Tuntutan tersebut menyebabkan persaingan yang kuat di antara pedagang yang ada di Pasar Juwana Baru. Adapun tawar menawar dengan pembeli terkadang pembeli menawarnya dengan harga yang tidak wajar, sehingga merugikan para pedagang. Ada juga pembeli yang menawarnya naik sedikit demi sedikit, kemudian ke pedagang lain juga menawarnya sedikit-sedikit, dan jika nanti ada yang lebih murah pembeli membeli di pedagang tersebut. Selain itu biasanya pembeli sekali menawar kepada seorang pedagang belum dapat kemudian ditinggal pergi dan membandingkan dengan harga dari pedagang lain.

e. Ancaman produk pengganti

Semua perusahaan dalam suatu industri sesungguhnya bersaing dengan produk pengganti, meskipun karakteristiknya berbeda, namun produk pengganti dapat memberikan fungsi dan

¹³*Ibid.*, hlm. 39.

manfaat yang sama. Bila pedagang tidak mempunyai barang yang diinginkan pembeli, maka pembeli akan lari ke pedagang lain.¹⁴

Adapun cara bersaing para pedagang dengan barang pengganti yang dimiliki pedagang lain yaitu dengan cara pandai-pandai mencari atau membeli barang yang harganya lebih rendah dari pesaingnya, mengambil barang dari pusatnya agar dari segi harga dapat bersaing, mengambil atau membeli barang dari kota-kota besar yang harganya lebih rendah dibanding membeli barang lokal, dan mencari barang tiruannya kemudian memproduksi barang yang serupa dengan mengambil bahan mentah dari kota-kota besar agar bisa bersaing dengan barang-barang dari pedagang lain.

Berdasarkan pengamatan yang penulis lakukan, kondisi persaingan usaha yang ada di Pasar Juwana Baru dapat disimpulkan sebagai berikut:

a. Persaingan bisnis dari segi produk (barang dagangan)

Para pedagang berlomba-lomba dalam menyediakan barang-barang yang dicari pembeli. Para pedagang di Pasar Juwana Baru saling memberikan kualitas yang baik terhadap barang dagangannya, dengan tujuan para pembeli yang datang tidak kecewa kepada mereka dan tidak lari ke pedagang lain. Namun, dalam pengamatan penulis ada sebagian pedagang yang mengaku bahwa barangnya berkualitas bagus. Tapi kenyataannya barang tersebut adalah barang tiruan.

Hal ini dikatakan oleh Ibu Purwanti bahwa

Cara bersaing saya dengan barang yang dimiliki oleh pedagang lain adalah mencari barang tiruannya, kemudian memproduksi barang yang serupa agar bisa bersaing dengan pedagang lain.¹⁵

¹⁴*Ibid.*, hlm. 41.

¹⁵Wawancara dengan Ibu Purwanti, pedagang pakaian, pada tanggal 2/7/2016.

Hal serupa juga dikatakan Ibu Nur Sanah, bahwa

Untuk bersaing dengan barang yang dimiliki pedagang lain adaah barang kita produksi sendiri dengan mengambil bahan mentah dari kota-kota besar agar bisa bersaing dengan barang-barang lain.¹⁶

Berdasarkan hasil wawancara di atas bahwa kedua pedagang tersebut memproduksi barang dengan kualitas barang palsu (barang tiruan) agar bisa menghemat biaya produksi atau membeli barang tersebut. Namun, saat ada pedagang yang membeli, mereka mengatakan barangnya berkualitas bagus. Oleh karena itu, mereka bersaing secara tidak sehat dengan berbohong kepada pembeli bahwa barang yang dimiliki berkualitas bagus.

b. Persaingan bisnis dari segi harga

Kondisi persaingan harga dari segi tawar menawar dengan pemasok ialah rata-rata pemasok tidak boleh ditawar harganya, sehingga hal ini menyulitkan pedagang. Selain itu, para pembeli juga terkadang menawarnya dengan harga yang tidak wajar, sehingga merugikan para pedagang. Adapun persaingan diantara para pedagang ialah saling hantam menghantam, membanting harga dengan tujuan mengalahkan atau menjatuhkan pesaing mereka. Pedagang tersebut menjual barang dagangannya dengan harga yang murah, artinya di bawah harga yang beredar pada pedagang lain, tujuannya ialah mendapatkan banyak pembeli.

Hal ini sesuai yang dikatakan oleh Bapak Suparjo bahwa,

Persaingan usaha dari segi harga ialah saling hantam-menghantam (saling menjatuhkan), karena banyak sekali penambahan pedagang saat ini.¹⁷

Selain itu, dengan datangnya para pedagang baru yang mempunyai modal besar, mereka bebas dalam menetapkan harganya yang kebanyakan merusak harga pasar. Oleh karena itu,

¹⁶Wawancara dengan Ibu Nur Sanah, pedagang pakaian, pada tanggal 2/7/2016.

¹⁷Wawancara dengan Bapak Suparjo, pedagang sepatu pada tanggal 20/6/2016.

para pedagang tersebut dapat dikatakan bersaing secara tidak sehat.

c. Persaingan bisnis dari segi pelayanan

Para pedagang memberikan pelayanan prima, sesuai dengan syari'at Islam dan tanpa menimbulkan maksiat, yaitu dengan memberikan pelayanan yang ramah, tidak menyakiti pembeli dengan kata-kata kasar, dan melayani pembeli dengan perkataan yang baik.

Hal ini sesuai yang dikatakan oleh Ibu Sukarti bahwa

Sikap saya dalam melayani pembeli adalah dengan ramah, sabar, supaya mau mereka membeli barang saya.¹⁸

Hal senada juga dikatakn Ibu Sri Astuti, bahwa

Dalam melayani pembeli saya bersikap ramah, sopan, dan mencoba akrab dengan pembeli agar pembeli senang dengan pelayanannya.¹⁹

Oleh karena itu, para pedagang dapat dikatakan bersaing secara sehat karena memberikan pelayanan prima, sesuai dengan syari'at Islam dan tanpa menimbulkan maksiat, yaitu dengan memberikan pelayanan yang ramah, tidak menyakiti pembeli dengan kata-kata kasar, dan melayani pembeli dengan perkataan yang baik.

2. Persaingan Bisnis Ditinjau dari Etika Bisnis Islam di Pasar Juwana Baru Pasca Kebakaran

Seharusnya, dalam kegiatan berbisnis berlomba-lomba memberikan yang terbaik, baik dari segi kualitas barang maupun dalam hal pelayanan, dan bukan untuk menjatuhkan pesaingnya dengan tujuan untuk menguasai pangsa pasar dan untuk mencari keuntungan yang diinginkan. Karena dengan bersikap seperti itu secara tidak langsung

¹⁸Wawancara dengan Ibu Sukarti, pedagang korden pada tanggal 28/6/2016.

¹⁹Wawancara dengan Ibu Sri Astuti, pedagang sandal-sepatu, pada tanggal 30/6/2016.

akan menghambat rezeki orang lain. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT QS. Al-Baqarah ayat 148.

وَلِكُلِّ وَّجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيٰهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ۗ قُلِيْ اَيْنَ مَا تَكُوْنُوْنَ يَأْتِ بِكُمْ اللهُ جَمِيْعًا
قُلِيْ اِنَّ اللهَ عَلٰى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيْرٌ

Artinya: “Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah kamu (dalam berbuat) kebaikan. Di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu. (QS. Al Baqarah: 148).²⁰

Firman Allah SWT dalam QS. An-Nisa ayat 29

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِلَبٰٓئِلٍ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ اِنَّ اللهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesukamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-Nisa: 29)²¹

Rasulullah SAW memberikan contoh bagaimana bersaing dengan baik. Ketika berdagang, Rasul tidak pernah melakukan usaha yang membuat usaha pesaingnya hancur. Walaupun tidak berarti gaya berdagang Rasul seadanya tanpa memperhatikan daya saingnya. Yang beliau lakukan adalah memberikan harga yang paling ringan dan tidak mengambil untung sebanyak-banyaknya.

Ada beberapa motif banting harga yang dilakukan pedagang, antara lain:

1. Bertujuan untuk menarik pelanggan sebanyak-banyaknya, laris dagangannya.
2. Supaya pesaingnya tidak laku dagangannya (mematikan saingan).

²⁰ Al-Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 148, *Mushaf Al-Qur'an Terjemah*, Departemen Agama RI, *Op. Cit.*, hlm. 38.

²¹ Al-Qur'an Surat An-Nisa ayat 29, *Mushaf Al-Qur'an Terjemah*, Departemen Agama RI, *Op. Cit.*, hlm. 122.

3. Supaya menjadi satu-satunya yang menguasai perdagangan tersebut.
4. Mendapat barang dari pusatnya langsung, jadi bisa mendapatkan harga kulakan yang super murah. Sehingga bisa menjual ke pasar dengan harga murah pula.
5. Mempunyai prinsip, “mengambil untung sedikit saja, yang penting laku banyak”

Menurut pemikiran Yahya bin Umar, salah satu ulama' abad III H, *Siyasah Al-Ighraq (dumping)* adalah sebuah aktivitas perdagangan yang bertujuan untuk mencari keuntungan dengan jalan menjual barang pada tingkat harga yang lebih rendah dari harga yang berlaku di pasaran. Perilaku seperti ini secara tegas dilarang oleh agama karena dapat menimbulkan kemudlaratan bagi masyarakat. *Siyasah Al-Ighraq* dilakukan oleh seseorang dengan maksud agar para saingan dagangnya mengalami kebangkrutan. Dengan demikian ia akan leluasa menentukan harga di pasar. *Siyasah Al Ighraq* atau banting harga dapat menimbulkan persaingan yang tidak sehat serta dapat mengacaukan stabilitas harga di pasar.²²

Dari persaingan bisnis pedagang Pasar Juwana Baru, yaitu persaingan terkait barang dagangan, harga dan pelayanan, prinsip-prinsip yang harus diterapkan adalah sebagai berikut:

a. Prinsip ketauhidan (keesaan)

Walaupun bersaing dari segi kualitas barang, namun ada pedagang yang dalam menjual barangnya tidak dengan kualitas yang baik. Berdasarkan pengamatan penulis, ada pedagang mengaku barang dagangannya kualitas bagus, namun kenyataannya pedagang tersebut menjual barang dengan kualitas buruk (barang tiruan).

Terkait hal tersebut, ada sebuah hadits yang berbunyi:

²² Moh. Subhan, *Pemikiran Ekonomi Yahya bin Umar dalam Perspektif Ekonomi Modern*, Ulumuna, Vol. 1, No. 1, Juni 2015.

“Dan jika keduanya (penjual dan pembeli) benar dan menyatakan keadaan barangnya, keduanya diberikan keberkahan dalam jual beli itu. Dan jika ada yang tersembunyi dan berdusta, maka dihapuskan keberkahan jual belinya.” (HR. Bukhari)²³

Berdasarkan hadits tersebut, hal di atas bertentangan dengan prinsip ketauhidan, dimana dalam jual beli tidak boleh ada yang berkata dusta, baik dari pihak penjual maupun pembeli. Dalam tinjauan etika bisnis Islam, hal ini bertentangan dengan syari’at Islam yakni tidak jujur dalam berdagang. Jadi, hal tersebut tidak sesuai dengan etika bisnis Islam.

Dari segi harga, para pedagang saling banting harga. Misal, pedagang yang satu menjual harga yang wajar, namun pedagang yang lain menjualnya dengan harga di bawah pasar tujuannya adalah menjatuhkan pesaingnya. Hal ini menimbulkan konflik atau persaingan antar para pedagang. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT QS. Al-Baqarah ayat 188 yang berbunyi:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: *“Dan janganlah sebagian kamu memakan harta sebagian yang lain diantara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui.” (QS. Al-Baqarah: 188)²⁴*

Dalam tinjauan etika bisnis Islam, hal ini bertentangan dengan syari’at Islam yakni menjual harga di bawah pasar dengan tujuan menjatuhkan pesaingnya. Jadi, hal tersebut tidak sesuai dengan etika bisnis Islam.

Dalam hal melayani pembeli, pedagang memberikan pelayanan yang prima sesuai syari’at Islam dan tidak menimbulkan

²³ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, Alfabeta, Bandung, 2009, hlm. 211.

²⁴ *Ibid.*, hlm. 211.

maksiat, seperti bersikap sopan, ramah, dan bertutur kata yang baik kepada pembeli. Dengan sikap ini, seorang pedagang akan mendapat berkah dalam penjualan dan akan diminati oleh pembeli. Kunci suksesnya adalah satu yaitu servis kepada orang lain. Sebuah hadits riwayat at-Turmudzi dari Ikrimah ibn ‘Ammar dari Abu Zumayl dari Malik ibn Marthad dari bapaknya, Abi Dharr, yang berbunyi:

Rasulullah SAW bersabda: “Senyummu kepada saudaramu adalah sedekah bagimu.” (HR. At-Turmudzi)²⁵

Bukankah senyum dari seorang penjual terhadap pembeli merupakan wujud refleksi dari sikap ramah yang menyejukkan hati, sehingga para pembeli akan merasa senang. Dan bahkan, bukan tidak mungkin pada akhirnya mereka akan menjadi pelanggan setia yang akan menguntungkan pengembangan bisnis di kemudian hari. Dalam tinjauan etika bisnis Islam, hal ini tidak bertentangan dengan syari’at Islam karena yang mereka lakukan dalam melayani pembeli tidak ada unsur kemaksiatan. Jadi, hal tersebut sesuai dengan etika bisnis Islam.

b. Prinsip keseimbangan (keadilan/*equilibrium*)

Dalam hal memberikan kualitas barang dagangannya kepada pembeli, pedagang adil dalam memberikannya. Seperti contoh, ada dua pembeli yang sama dalam memesan barangnya. Keduanya-keduanya sama-sama meminta kualitas yang bagus dari barang tersebut. Kemudian pedagang memberikan kualitas yang bagus dari barang dagangannya kepada kedua pembeli tersebut, tanpa membeda-bedakannya. Sebagaimana firman Allah SWT QS. An-Nahl ayat 90 yang berbunyi:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ
وَالْبَغْيِ ۗ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

²⁵ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis: Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi*, Penebar Plus, Jakarta, 2012, hlm. 38.

Artinya: “*Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran.*” (QS. An-Nahl:90).²⁶

Dalam tinjauan etika bisnis Islam, hal ini tidak bertentangan dengan syari’at Islam karena pedagang adil dalam memberikan kualitas barangnya kepada kedua pembeli tersebut. Jadi, hal tersebut sesuai dengan etika bisnis Islam.

Dari segi harga, ada sebagian pedagang dalam menetapkan harganya secara tidak adil. Pembeli yang tidak kenal dengan pedagang harganya dinaikkandan sementara pembeli yang kenal dengan pedagang (masih memiliki kekerabatan), maka mereka diberi dengan harga yang lebih rendah. Berdasarkan hal tersebut, firman Allah SWT dalam QS. Al-An’am ayat 152, berbunyi:

وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُوا وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَىٰ ۗ وَبِعَهْدِ اللَّهِ أَوْفُوا ذَلِكُمْ وَصَّاكُمْ بِهِ لَعَلَّكُمْ تَتَذَكَّرُونَ

Artinya: “*Dan apabila kamu berkata, maka hendaklah kamu berlaku adil kendatipun dia adalah kerabat (mu), dan penuhilah janji Allah. Yang demikian itu diperintahkan Allah kepadamu agar kamu ingat.*” (QS. Al-An’am: 152)²⁷

Berdasarkan ayat di atas, para pedagang harus berbuat adil kepada semua pembeli, baik itu kerabat ataupun tidak. Dalam tinjauan etika bisnis Islam, hal ini bertentangan dengan syari’at Islam karena pedagang tidak adil dalam menetapkan harga barang dagangannya tersebut. Jadi, hal tersebut tidak sesuai dengan etika bisnis Islam.

Dalam hal melayani pembeli, pedagang mendahulukan pembeli yang datang terlebih dahulu. Mereka menghormati pedagang yang terlebih dahulu datang untuk membeli, agar tidak

²⁶*Ibid.*, hlm. 23.

²⁷*Ibid.*, hlm. 36.

terjadi kecemburuan atau kekecewaan dari si pembeli. Sebagaimana yang dikatakan oleh M. Djakfar bahwa tanggung jawab kepada manusia adalah karena manusia itu mitra yang harus dihormati hak dan kewajibannya. Islam tidak pernah mentolerir pelanggaran atas hak dan kewajiban.²⁸ Dalam tinjauan etika bisnis Islam, hal ini tidak bertentangan dengan syari'at Islam karena pedagang adil dalam memberikan pelayanan kepada pembeli tersebut. Jadi, hal tersebut sesuai dengan etika bisnis Islam.

Selain itu konsep keseimbangan diartikan sebagai harmoni segala sesuatu di alam semesta, hal ini diartikan sebagai hubungan para pedagang dengan semua warga pasar dan lingkungan di Pasar Juwana Baru. Perwujudan prinsip keseimbangan misalnya, menjaga hubungan baik dengan pedagang lain dan warga pasar lainnya dengan tidak menimbulkan pertikaian ataupun perkelahian dengan pedagang lain dan warga pasar. Namun, dalam realitanya ada pedagang yang membuat pertikaian dari segi harga. Pedagang tersebut menjual barangnya di bawah harga pasar, sehingga pedagang lain dibuat marah oleh tindakannya tersebut.

c. Prinsip kehendak bebas (*ikhtiyar/free will*)

Dari segi barang dagangan, pedagang bebas membeli dan menjual berbagai jenis barang, baik dari kualitas maupun kuantitas. Misal, pedagang tidak ada paksaan dalam membeli barang dagangannya dari pemasok. Pedagang bebas memilih pemasok mana saja yang ia kehendaki. Bisnis dilakukan dengan suka rela, tanpa paksaan. Hal ini sesuai dengan firman Allah QS. An-Nisa ayat 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

²⁸*Ibid.*, hlm. 27.

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan cara yang batil, kecuali dengan jalan bisnis yang berlaku dengan suka-sama suka di antara kamu*”(QS. An-Nisa:29)

Dalam tinjauan etika bisnis Islam, hal ini tidak bertentangan dengan syari’at Islam karena pedagang bebas dalam memilih pemasok yang ia kehendaki. Jadi, hal tersebut sesuai dengan etika bisnis Islam.

Dari segi harga, pedagang dalam prakteknya menetapkan harga tidak ada intervensi dari pihak manapun. Sehingga para pedagang bebas dalam menentukan harga dan tidak ada intervensi atau campur tangan dari seseorang. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan oleh Abdul Aziz bahwa kebebasan merupakan bagian penting dalam nilai etika bisnis Islam, tetapi kebebasan itu tidak merugikan kepentingan kolektif. Kepentingan individu dibuka lebar. Tidak adanya intervensi atau batasan pendapatan bagi seseorang mendorong manusia untuk aktif berkarya dan bekerja dengan segala potensi yang dimilikinya.²⁹ Dalam tinjauan etika bisnis Islam, hal ini tidak bertentangan dengan syari’at Islam, karena pedagang bebas atau tidak ada intervensi dalam menetapkan harga. Jadi, hal tersebut sesuai dengan etika bisnis Islam.

Dalam hal pelayanan mereka bebas melayani siapa saja pembeli dengan ramah, sopan, dan tidak menggunakan cara yang dilarang syari’at dan tanpa membedakan pembeli. Nabi Muhammad Saw mengatakan, “*Allah merahmati seseorang yang ramah dan toleran dalam berbisnis*” (H.R. Bukhari dan Tarmizi). Dalam tinjauan etika bisnis Islam, hal ini tidak bertentangan dengan syari’at Islam karena bebas melayani siapa saja pembeli tanpa menggunakan cara yang dilarang syari’at dan tanpa

²⁹ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, Alfabeta, Bandung, 2013, hlm. 46.

membeda-bedakan pembeli. Jadi, hal tersebut sesuai dengan etika bisnis Islam.

d. Prinsip pertanggungjawaban (*responsibility*)

Pedagang Pasar Juwana Baru mengartikan prinsip pertanggungjawaban adalah para pedagang dapat mempertanggungjawabkan segala aktivitas bisnisnya, mulai dari barang dagangan, dan transaksi-transaksi didalam aktivitas perdagangan sehari-hari. Misal, bila barang yang diperdagangkan adalah benar-benar barang kualitas bagus, maka dapat dipertanggungjawabkan. Jika ada pembeli yang membeli satu stel pakaian, pada saat pembelian, pedagang mengatakan bahwa pakaian tersebut baik keadaannya, namun ketika dibuka, pakaian tersebut cacat. Dan pada hari esoknya pembeli melakukan komplain kepada pedagang, dan pedagang dengan senang hati mempertanggungjawabkan kejadian ini dengan menggantinya dengan yang baru dengan catatan pembeli memperlihatkan kepada pedagang barang yang cacat tersebut. Dalam tinjauan etika bisnis Islam, hal ini tidak bertentangan dengan syari'at Islam karena pedagang mempertanggungjawabkan kejadian yang melibatkannya. Jadi, hal tersebut sesuai dengan etika bisnis Islam.

Dari segi harga, para pedagang mengambil untung sedikit, karena bagi mereka mencari untung yang terlalu banyak tidak dibenarkan dalam Islam. Menurut Al-Ghazali, jika seseorang membutuhkan sesuatu, maka orang lain harus memberikannya dengan mengambil keuntungan sesedikit mungkin. Jika sang pemberi melupakan keuntungannya, maka hal tersebut akan lebih baik baginya. Dalam tinjauan etika bisnis Islam, hal ini tidak bertentangan dengan syari'at Islam karena pedagang beranggapan bahwa mencari untung yang terlalu banyak tidak dibenarkan dalam

Islam dan harus mengontrol harga agar tidak terlalu tinggi. Jadi, hal tersebut sesuai dengan etika bisnis Islam.

Dari segi pelayanan, pedagang bertanggung jawab memenuhi keinginan pembeli. Misal, setelah pembeli yang membeli sepatu merasa nomor sepatu yang dipakai kekecilan, maka pedagang bertanggung jawab mencari nomor yang sesuai dengan ukuran nomor sepatu pembeli yang ada di stok kiosnya. Sebagaimana yang dikatakan oleh M. Djakfar bahwa tanggung jawab kepada manusia adalah karena manusia itu mitra yang harus dihormati hak dan kewajibannya. Islam tidak pernah mentolerir pelanggaran atas hak dan kewajiban.³⁰ Dalam tinjauan etika bisnis Islam, hal ini tidak bertentangan dengan syari'at Islam karena pedagang bertanggung jawab atas kenyamanan dalam pelayanannya. Jadi, hal tersebut sesuai dengan etika bisnis Islam.

e. Prinsip kebenaran

Pedagang Pasar Juwana Baru mengartikan prinsip kebenaran adalah melakukan segala aktivitas perdagangan dengan kebenaran dan kejujuran. Misal, bila barang dagangan yang dijual adalah barang bagus tanpa cacat, maka pedagang akan mengatakan bagus, dan ketika barang dagangan yang dijual adalah barang yang kurang bagus dan cacat, maka pedagang akan mengatakan yang sebenarnya.

Dalam sebuah hadits berbunyi:

“Seorang muslim itu bersaudara dengan muslim lainnya. Tidak halal bagi seorang muslim menjual barang kepada saudaranya barang yang cacat, kecuali ia jelaskan.” (HR. Ahmad dan Ibn Majah, Daruquthni, Al-Hakim dan Thabrani)³¹

Dalam tinjauan etika bisnis Islam, hal ini tidak bertentangan dengan syari'at Islam karena pedagang mengatakan

³⁰ Muhammad Djakfar, *Op. Cit.*, hlm. 27.

³¹ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Op. Cit.*, hlm. 211.

yang sebenarnya bila terdapat barang yang cacat. Jadi, hal tersebut sesuai dengan etika bisnis Islam.

Dari segi harga, penetapan harga dilakukan pedagang secara tidak benar, yakni dengan tujuan menjatuhkan pesaingnya. Pedagang yang satu ingin memiliki untung yang wajar, namun di sisi lain ada pedagang yang tidak ingin kalah dari pesaingnya yaitu menjualnya di bawah harga pasar. Mereka tidak terlalu memikirkan untung yang besar, tapi lebih kepada merebut pangsa pasar yang ada. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT QS. Al-Baqarah ayat 188 yang berbunyi:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: “Dan janganlah sebagian kamu memakan harta sebagian yang lain diantara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui.” (QS. Al-Baqarah: 188)³²

Dalam tinjauan etika bisnis Islam, hal ini bertentangan dengan syari’at Islam karena pedagang tidak benar dalam menetapkan harga barang dagangannya tersebut. Jadi, hal tersebut tidak sesuai dengan etika bisnis Islam.

Dalam hal melayani pembeli, para pedagang melakukannya secara benar, terbukti dengan bersikap ramah, sopan, berkata yang baik, tidak membedakan antara pembeli yang satu dengan yang lain. Nabi Muhammad Saw mengatakan, “Allah merahmati seseorang yang ramah dan toleran dalam berbisnis” (H.R. Bukhari dan Tarmizi). Dalam tinjauan etika bisnis Islam, hal ini tidak bertentangan dengan syari’at Islam karena pedagang melayani dengan baik pembelinya. Jadi, hal tersebut sesuai dengan etika bisnis Islam.

³²*Ibid.*, hlm. 211.