

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Hasil Penelitian

#### 1. Profil Pasar Mijen

##### a. Sejarah Berdiri

Sebelum adanya pasar-pasar modern yang seperti sekarang ini, pasar Mijen merupakan pasar tradisional yang hadir ditengah-tengah masyarakat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat baik dari sandang, pangan, papan. Pasar Mijen dulu adalah sebuah perkumpulan beberapa orang yang melakukan praktik jual beli hewan yang dilakukan pada pasaran yang menurut orang Jawa adalah pasaran pahing, banyak orang yang menjual hewan mereka pada hari yang telah ditentukan. Sehingga, sangat ramai karena hanya dilakukan setiap 5 hari sekali. Karena pasar ini cukup lama datangnya maka tak heran kalau orang-orang menantikan pasaran pahing untuk melakukan jual beli. Dulu yang dijual hanyalah hewan-hewan saja, hanya ada beberapa orang yang jualan selain hewan seperti menjual sembako, hasil perkebunan dan lain-lain.<sup>1</sup>

Karena dulu tempat yang digunakan cukup strategis yaitu didekat rel kereta karena banyaknya orang berlalu lalang untuk mengantri untuk naik kereta, orang-orang zaman dulu hanya menempati sebuah lahan kosong untuk mendirikan kios berjualan, mereka hanya menggelar barang dagangan untuk dijajakan kepada para pembeli. Setelah beberapa tahun orang-orang tertarik untuk menjajakan hasil dari perkebunan mereka ke pasar, Setelah cukup ramai dan adanya pendatang dari beberapa kota, akhirnya orang-orang yang antri untuk naik kereta terganggu adanya orang yang berjualan yang semakin banyak, sehingga mengganggu aktivitas para pengguna kereta. Ketidaknyamanan para pengguna kereta dan semakin banyak orang yang antusias untuk berjualan membuat pasar yang lebih memadai lagi dalam hal sarana dan prasarana.

---

<sup>1</sup> Ansori, wawancara dengan ketua pasar oleh penulis, 11 November 2019, wawancara 1, transkrip.

Pasar tradisional ini dipindah pada tahun 1997 yang dahulunya tempatnya kecil dan kurangnya fasilitas yang lengkap dari pemerintah, maka pada tahun 1997 pasar Mijen ini dipindahkan kebelakang terminal bus yang tempatnya lebih luas dan memadai.<sup>2</sup>

Pasar Mijen Jetak Kaliwungu Kudus adalah salah satu pasar tradisional yang letaknya sangat strategis yaitu di belakang terminal Bus Jetak. Dengan letak yang sangat strategis inilah yang menguntungkan konsumen untuk tetap bisa memenuhi kebutuhannya. Selain itu, pasar Mijen ini bisa dijangkau oleh semua kalangan masyarakat yang ada di kota Kudus maupun Jepara. Karena letak pasar mijen dengan pasar jember (yang merupakan pasar tradisional) yang terlalu jauh maka pasar mijen slalu ramai di hari-hari biasa maupun di hari-hari menjelang lebaran.

Pasar Mijen sebuah nama yang sangat melekat tidak hanya diingatan, tapi juga dihati banyak orang. Bukan saja dikenal oleh penduduk lokal, Pasar Mijen adalah salah satu tempat untuk para pencari rizki. Bukan hanya para pedagang, pengayuh becak, penjual kambing serta puluhan pedagang kaki lima yang berderet menyesaki jalannya. Namun, juga bagi puluhan orang yang menggantungkan hidupnya dengan meminta (mengemis), mengamen. Mereka hilir mudik menyeberang dari satu sisi jalan ke sisi lainnya, menghampiri satu demi satu pengunjung dan juga pedagang.

#### **b. Undang-undang yang Menyangkut tentang Pasar**

Dalam hal ini pasar mempunyai peraturan dari pemerintah yang menyangkut tentang bagaimana pengelolaan pasar yang baik, benar, bersih dan sesuai apa yang diharapkan oleh pemerintah. Aturan atau Undang-undang yang menyangkut tentang pengelolaan pasar di atur dalam Perda No 14 tahun 2014. Sehingga pemerintah dengan mudah bisa mengawasi gerak-gerik perjalanan pasar.

#### **c. Letak Geografis**

Secara geografis Pasar Mijen terletak di pulau Jawa, tepatnya di jalan Jepara Km 06 Desa Klisat Mijen Rt10 Rw 06 Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kudus.

---

<sup>2</sup>Parmi, wawancara dengan penjual yang ikut 2 generasi pasar oleh penulis, wawancara 2, transkrip.

Pasar Mijen ini letaknya sangat strategis karena berada di dekat terminal bus. Sangat mudah dijangkau karena berada di dekat jalan raya, tepatnya sekitar 50meter jarak dari Pasar ke jalan raya dan dekat dengan rumah penduduk, hal ini menunjang pesatnya perkembangan Pasar Mijen untuk lebih maju dan dikenal oleh para konsumen.

**d. Susunan Kepengurusan Pasar Mijen Kaliwungu Kudus**

Berdasarkan keputusan rapat anggota Pasar tentang kepengurusan, hasilnya adalah sebagai berikut:<sup>3</sup>

Ketua Umum	: Ansori
Sekretaris	: Hj. Noor Handayani
Bendahara	: Nor Fatah
Seksi-seksi	:
	1. Kebersihan
	1) Harun
	2. Ketertiban/keamanan
	- Jamiin

**e. Jenis-jenis Produk/Barang yang Dijual**

Pasar Mijen merupakan pasar traditional yang menyediakan berbagai macam kebutuhan rumah tangga baik itu yang bersifat primer maupun sekunder, seperti pakaian, makanan sehari-hari, dan masih banyak lainnya.

**f. Kegiatan-kegiatan Pasar Mijen Kaliwungu Kudus**

Anggota paguyuban tidak memiliki kegiatan yang mengikat, karena terbentuknya ini semata-mata hanya untuk mempermudah akses perdagangan di sana. Dengan usulan dari beberapa orang, setiap 1 tahun sekali diadakan acara pengajian rutin pada bulan maulud untuk menghormati bulan kelahiran Nabi Muhammad saw yang diselenggarakan di Pasar Mijen. Uang yang didapat juga dari para pedagang Pasar tidak ada batasan berapapun yang diberikan pedagang akan tetap diterima. Dan alhamdulillah sampai sekarang masih berjalan dengan baik.

Dalam acara pengajian rutin yang diselenggarakan akan bermanfaat baik bagi penjual. Karena bisa mengambil sisi positif dari pengajian tersebut. Tidak hanya itu saja penjual juga akan mendapatkan ilmu baru untuk membuat maju dagangannya.

---

<sup>3</sup>Dokumentasi, Struktur Organisasi, pada tanggal 21 November 2019

Pasar hewan ini juga dilakukan setiap pasaran dalam jawa pahing. Tidak heran jika dalam hari pasaran pahing slalu banyak kambing-kambing yang dijual. Dalam hal ini pembeli pun antusias sekali dalam meramaikan penjualan pasar hewan, karena tidak setiap hari mereka bisa membeli kambing.

## B. Deskripsi Data

### 1. Data Transaksi Jual Beli yang Diterapkan oleh Pedagang di Pasar Mijen Kaliwungu Kudus

Sebelumnya telah disinggung bahwa etika bisnis Islam adalah penerapan prinsip-prinsip ajaran Islam yang bersumber dari Alquran dan sunnah nabi dalam dunia bisnis. Tuntunan Alquran dalam berbisnis dapat ditemukan dalam prinsip umum yang memuat nilai-nilai dasar yang dalam aktualisasinya disesuaikan dengan perkembangan zaman, dengan mempertimbangkan ruang dan waktu.

Transaksi dalam bisnis Islam, embrio kepercayaan dimula dengan pelaksanaan transaksi (akad) yang sesuai dengan Alquran dan hadis. Segala pelaksanaan transaksi tersebut bertujuan untuk meniadakan angka penipuan, persengketaan, ataupun segala macam dampa negatif yang timbul dari suatu transaksi. Akad adalah salah satu awal mula terjadinya suatu transaksi bisnis, yang ketika akad dijalani dengan *fair*, maka akan menghasilkan *profit* dan *benefit* yang halal dan berkah.<sup>4</sup>

Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam jual beli sehingga dapat membawa pada pola transaksi jual beli yang sehat dan menyenangkan. Oleh karena itu, tidaklah cukup mengetahui hukum jual beli tanpa adanya pengetahuan tentang konsep pelaksanaan transaksi jual beli tersebut. Konsep tersebut adalah “JARAS” dalam transaksi jual beli yang mengacu pada fikih Islam. Hal ini dimaksudkan agar transaksi tersebut jauh dari perbuatan keji, kotor bahkan merugikan. Konsep tersebut adalah jujur, amanah, ramah, adil, dan sabar.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup>Ika Yunia, *Etika Bisnis dalam Islam* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2013), 15.

<sup>5</sup> Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam* (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), 73.

## a. Jujur

Dengan melalui proses wawancara dan observasi yang dilakukan Penulis menemukan sifat kejujuran yang tertanam dalam diri para pedagang di Pasar Mijen. Kejujuran yang Nampak jelas terlihat dalam Sifat pedagang yang membuat pembeli tertarik akan dagangannya, dengan menjual barang dagangannya sesuai dengan kenyataan yang ada tanpa menutupi kekurangan-kekurangan yang ada. Setiap hari pedagang datang ke Pasar Mijen membuka kios-kios, menunggu pembeli yang datang dan menjajakan dagangannya tanpa kenal lelah kepada pembeli. Di sana tidak ada promosi yang besar-besaran paling-paling juga dari mulut ke mulut kalau orang berbicara bahwasannya di tempat si A lebih murah dari si B sehingga membuat pembeli pun penasaran sehingga terjadilah sebuah transaksi. Tidak hanya itu saja pedagang di Pasar Mijen ini juga sudah banyak yang mempunyai pelanggan (bakul-bakul) karena para pembeli sudah loyal terhadap pelanggan tersebut, dan akan kembali lagi untuk membeli dagangan yang dijajakan. Kadang ada yang dijual lagi ke pabrik-pabrik dan di rumah-rumah.<sup>6</sup>

Salah satu di antara banyak pedagang adalah ibu H. Siti Murni yaitu seorang penjual ayam broiler potong. Dalam wawancara yang dilakukan peneliti beliau menyampaikan tidak ada promosi yang dilakukannya. Beliau datang membuka kios dan menggelar barang dagangannya sehingga semuanya terbuka dan tidak ada kebohongan. Ayam yang dijual pun masih segar karena baru dipotong dan langsung dibawa ke pasar untuk dijual, ayam yang dijual bebas dari pemakaian obat-obat kimia seperti formalin, borax, tawas dan obat-obat terlarang lainnya. Sehingga pembeli bisa membedakan secara langsung mana ayam yang asli dan yang mengandung obat-obatan. Di Pasar Mijen juga diadakan penyuluhan ayam setiap 2 bulan atau 3 bulan sekali untuk menghindari adanya penjualan ayam yang mengandung obat-obatan terlarang dan juga penjualan ayam tiren. Prinsip kejujuran yang diterapkan inilah yang membuat pembeli loyal terhadap barang dagangan yang ditawarkan ibu H. Murni

---

<sup>6</sup> Observasi oleh penulis, 22 November 2019.

kepada pembeli. Dari penjelasan yang telah disampaikan, jelas bahwa transaksi perdagangan yang dilakukan di Pasar Mijen bersifat jujur tanpa adanya penipuan.<sup>7</sup>

Hal serupa juga disampaikan oleh ibu Yuni yaitu salah seorang penjual ikan-ikan laut. Beliau juga telah bersikap dengan jujur sehingga para pembeli pun menjadi pelanggan tetap.

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan dapat disimpulkan bahwa aspek kejujuran yang dipegang teguh oleh para pedagang di Pasar Mijen benar-benar realistis sesuai dengan fakta yang ada tanpa adanya hal yang ditutup-tutupi. Kejujuran adalah hal yang sangat penting sekali, karena jika mereka menyampaikan yang tidak benar, justru bisa berimbas pada kerugian mereka sendiri, bisa-bisa para pembeli tidak mau mendatangi kios mereka lagi. Begitu banyak para pedagang yang memegang teguh kejujuran diantaranya para penjual ayam, daging, ikan, pakaian, sayuran dan lain sebagainya. Peneliti juga sempat melakukan observasi dengan melihat-lihat bagaimana gambaran para pedagang saat melakukan transaksi jual beli di area Pasar Mijen. Selain dengan berkata jujur penjual pun pasrah akan barang dagangannya. Tapi tetap tidak boleh putus asa mereka tetap menawarkan dan menggelar barang dagangannya untuk bisa dilihat-lihat oleh pembeli.<sup>8</sup>

b. Amanah

Di dalam transaksi jual beli, sikap yang harus dimiliki pedagang tidak hanya kejujuran, tapi juga menjaga amanah sangat penting dalam memajukan kelancaran usahanya, dengan adanya sifat amanah antara pedagang dan pembeli ini lah yang akan mengikat kepercayaan dan tidak akan mencurigai satu sama lain karena adanya sifat yang dibangun atas dasar saling percaya. Sehingga sikap amanah termasuk dalam komponen penting di dalam transaksi jual beli.

Melihat betapa pasrahnya para pedagang yang sudah menjajakan dan menggelar dagangannya di Pasar Mijen, tentu disini mereka sangat amanah dalam menjalankan perdagangan, tampak sekali dengan adanya

---

<sup>7</sup> Siti Murni, wawancara oleh penulis, 15 November 2019, wawancara 8, transkrip.

<sup>8</sup> Hasil Observasi peneliti, 22 November 2019

wawancara dari beberapa pedagang, di antaranya adalah ibu H. siti pedagang makanan ringan, beliau menyampaikan:

*Amanah adalah menepati apa yang sudah dijanjikan ya mbak, atau bisa dikatakan menepati janji. Dalam hal ini Saya sih belum berani betul kalau dikatakan sebagai orang yang benar-benar amanah, karena menjaga amanah sangatlah sulit tetapi dalam berdagang kami selalu berusaha menjual barang yang kami jual adalah benar-benar baik, dan kami juga memberikan, misalnya ada seseorang ingin membeli makanan ringan saya, ya saya menyampaikan kualitas makanan itu apa adanya, kalau baik ya baik, kalau buruk ya buruk. Dan kami berani mengganti jika yang kami sampaikan tidak sesuai dengan kenyataannya. Misalnya saya menyampaikan makanan ini tidak tengik dan tidak berjamur jika dimakan, nyatanya ya enak tidak berbau. Kadang jika sudah mendekati tanggal kadaluwarsanya saya antisipasi dulu, dengan memilih-milih barang yang hampir kadaluwarsa untuk saya bagikan untuk bonus jika pelanggan membelinya, atau saya kembalikan ke sales yang mengirimkan orderannya kesaya nanti akan mendapatkan ganti rugi. Jika ternyata ada yang tidak enak dengan makanan saya kami bersedia menggantinya dengan yang baru”<sup>9</sup>*

Amanah di sini juga dapat diartikan kepercayaan atau dapat dipercaya, sebagai contohnya ketika ada seorang pembeli setelah terjadinya transaksi jual beli antar pedagang dengan pembeli, maka terjadilah akad yaitu akad jual beli. Pernah kejadian suatu ketika si pembeli membawa barang bawaan dan tertinggal di tempat di mana transaksi jual beli berlangsung, lalu jarak beberapa menit si pembeli baru tersadar dan kembali ke tempat tersebut, dan benar adanya bahwa pedagang telah mengamankan barang bawaan pembeli yang tertinggal tersebut itu artinya sifat

---

<sup>9</sup> Hj Siti wawancara oleh penulis, 2 Januari 2020, wawancara 2, transkrip

amanah telah tertanam pada pribadi masing-masing pedagang karena kebiasaan.

Amanah dapat juga berarti tidak menjual barang atau makanan yang haram atau kadaluwarsa, karena mayoritas pengunjung adalah muslim, maka Pasar Mijen membuat kebijakan peraturan untuk dilarang menjual makanan haram karena melanggar norma agama dan juga tidak memberi manfaat bagi pedagang dan pembeli.

c. Ramah

Setiap pedagang harus mempunyai sifat yang ramah, karena dengan sifat ini pembeli pun tidak kabur jika pedangan menawarkan barang dagangannya. Setiap pedagang tentu mau tidak mau akan menjadi orang yang ramah, karena dengan keramahan orang lain akan merasa lebih nyaman. Para pedagang di pasar Mijen ini juga menerapkan sifat ramah, menurut mereka keramahan juga sangat penting bagi mereka, karena dengan keramahan dan senyum kepada para pembeli yang melintas terkadang membuahkan hasil, yaitu dengan mampirnya para pembeli ke kios mereka guna melihat-lihat dagangan mereka. Tentu bukan sekedar melihat-melihat yang mereka inginkan, bahkan juga ada yang bertanya-tanya apakah pedagang menjual barang yang diinginkan pembeli atau tidak, sehingga pembeli pun tertarik untuk membeli dagangan mereka. Seperti yang disampaikan oleh Bapak H. kasmuji seorang pedagang sayuran :

*“Jual beli kalau tidak ramah ya tidak ada yang mau beli mbak. Prinsip dari jual beli ya salah satunya ramah, semisal kalo ada seorang pedagang yang judes, galak, apalagi kalo sombong pasti akan diingat-ingat oleh pembeli sehingga pembeli pun enggan mampir di kios mereka. Tapi kebanyakan di Pasar ini menawarkan dagangannya dengan senyuman mbk, karna bisa menarik pembeli.”<sup>10</sup>*

Berdasarkan wawancara, hampir semua yang peneliti wawancara menyatakan hal yang sama yaitu, ramah adalah salah satu cara untuk menarik para pembeli.

---

<sup>10</sup> H. kasmuji wawancara oleh penulis, 2 Januari 2020, wawancara 3, transkrip .

Para pedagang Pasar Mijen sudah sangat tepat sekali dalam melakukan kebiasaan ramah ini. Kebiasaan ini terlihat dengan jelas saat peneliti melihat keadaan sekitar area perdagangan, hampir tidak ada satupun dari para pedagang yang tidak berbahasa sopan. Semua pedagang yang ada di area pemakaman menggunakan bahasa yang sopan, pakaian yang sopan dan tutur sapa yang sopan pula. Sapaan khas yang sering peneliti dengar saat melewati kios ara pedagang anggota di Pasar Mijen adalah “*monggo mbak/mas atau pak/ibu mampir tumbas-tumbas , ditingali rien*” atau *ngucali nopo pak/buk monggo mampir*. Sapaan itu seolah-olah menjadi keawajiban bagi para penjual di area Pasar Mijen, sehingga keadaan menjadi lebih tenang, damai dan nyaman saat melewati para pedagang yang sedang mempromosikan dagangannya.

Terbukti para pembeli lebih menyukai pedagang yang ramah daripada pedagang yang memasang muka murung dan bertutur kata kasar terhadap pembeli. Karena keramahan adalah hal utama yang harus dimiliki oleh orang Jawa khususnya seorang pedagang, sebagai orang Jawa yang beragama sudah sepantasnya menyapa sesama muslim dengan bahasa dan wajah yang sedap dipandang minimal adalah dengan senyum karena senyum seorang muslim kepada muslim lainnya itu dinilai sebagai ibadah. Meskipun kadang ada pedagang yang mempunyai masalah harus tetap melakukan 3S, yaitu senyum, sapa, salam.

d. Adil

Adil di sini juga berarti tidak membedakan perlakuan antar sesama pembeli, karena karakter pembeli itu berbeda satu dengan yang lain, terkadang ada pembeli yang banyak menawar, suka membanding bandingkan harga padahal merknya saja beda, ada juga yang berkata kasar, sebagai pedagang harus adil dalam menanggapi yaitu tetap santun dan adil dalam memperlakukan karena adil adalah menempatkan sesuatu pada tempatnya, adil juga berarti tidak membedakan harga jual antar pembeli satu dengan yang lain. Jika sudah merasa untung ya tidak boleh menarif harga terlalu tinggi karena dapat merugikan diri sendiri, iya saat itu mungkin si pembeli terpaksa membeli karena sudah terlanjur suka dengan barang tersebut tetapi lain waktu dia tidak akan kembali membeli

ditempat yang sama karena merasa harga kemahalan. Bapak H. Takim seorang pedagang pakain di Pasar Mijen menyampaikan :

*“Wong iku kudu due roso adil karo sopo ae seng tuku, nek ono wong adol kok mbedake rego iku ono alesane 1 yoiku bakul soale nek bakul kui didol maneh dadine kudune iso podo-podo untung. Adil kui ora karo wong tuku tok, tapi karo karyawane kudune melu adil. Nek orak adil karo karyawane yo do rak betah kerjo melu awake dewe. (orang itu harus mempunyai rasa adil terhadap siapapun pembelinya, jika ada orang yang berjualan dengan membedakan harga itu dikarenakan 1 alasannya yaitu orang yang membeli barang unruk dijual lagi supaya adanya keuntungan diantara mereka. Adil juga tidak terhadap pembeli saja tetapi terhadap karyawan pun kita harus bersikap adil. Karena jika pedagang tidak adil terhadap karyawannya sendiri maka karyawan itupun akan tidak betah kerja sama kita)”<sup>11</sup>*

Bersikap tidak membedakan kepada semua konsumen merupakan salah satu bentuk aplikasi dari sikap adil. Artinya kepada siapapun konsumennya akan selalu menerapkan hal yang sama, misalnya ramah, keramahan tentu berlaku bagi semua orang, karena pada dasarnya pembeli adalah raja. Tak peduli yang mau membeli berstatus sosial apa, tetapi keramahan tetap saja diterapkan.<sup>12</sup>

Di Pasar Mijen ini ternyata juga menerapkan seperti demikian, yaitu dengan berlaku adil kepada siapapun, menjual barang sesuai harga kepada siapapun, tersenyum kepada siapapun dan lainnya. Tentu mereka menyadari akan pentingnya hal ini, karena jika mereka membedakan tentu behayanya akan berimbas kepada mereka sendiri. Mereka akan menjadi buah bibir dimata

---

<sup>11</sup>H takhim wawancara oleh penulis, 2 Januari 2020, wawancara 4, transkrip.

<sup>12</sup> Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam* (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), 73.

konsumen, dan para konsumen enggan untuk membeli barang-barang dagangan mereka lagi.

e. Sabar

Sabar merupakan sikap terakhir ketika sudah berusaha dan bertawakal. Dalam jual beli, sifat sabar sangatlah diperlukan karena dapat membawa keberuntungan. Bagi penjual hendaklah bersabar atas semua sikap pembeli yang selalu menawar dan komplain. Begitu pula dengan pembeli, sifat sabar harus ditanamkan jika ingin mendapatkan produk yang memiliki kualitas bagus, murah dan sesuai keinginan.

Sifat sabar tampak terlihat jelas di area Pasar Mijen, bagaimana tidak, mereka bertahan dikios mereka selama berjam-jam, menunggu para pembeli yang hendak mampir. Dengan penuh kesabaran menunggu pembeli dikios yang mereka miliki, sesekali ada yang dikira mau membeli tetapi ternyata hanya sekedar melihat-lihat saja, tentu bagi yang tidak bersabar maka akan mencari pekerjaan lain. Bapak H. Muntono pedagang sembako menyampaikan:

*“Berdagang kalau tidak sabar ya adanya Cuma uring-uringan mbak, la gimana, kadang ada pembeli yang lewat seperti mau beli ternyata tidak, kan percuma menawar-nawarkan barang, tapi tidak apa-apa, cobaan orang berdagang ya memang itu. Kalo kita tidak sabar ya jangan jadi pedagang).<sup>13</sup>*

Sabar adalah sifat terpuji yang tidak pernah rugi ketika mengamalkannya, terbukti sudah pedagang di Pasar Mijen mereka sudah terbiasa menghadapi pembeli yang banyak maunya, banyak bertanya dan akhirnya tidak jadi membeli. Sering juga sudah tawar menawar dengan kita ternyata malah membeli di tempat sebelah, karena dagangan yang dijual di Pasar Mijen rata-rata sama jadi alangkah lebih baiknya berbaik sangka saja karena rejeki tidak akan tertukar, Allah sudah mengatur semuanya, semua yang terjadi atas kehendak Allah. Sebagai makhlukNya kita hanya bisa berdo'a dan berusaha semoga

---

<sup>13</sup> HMuntono wawancara oleh penulis, 2 Januari 2020, wawancara 5, transkrip .

di berikan rizqi yang berkah dan bermanfaat bagi diri sendiri dan orang disekitar.

## 2. **Data Transaksi Jual Beli yang Diterapkan oleh Pebisnis Menurut Prinsip-prinsip Etika Bisnis dalam Islam**

Dalam transaksi jual beli yang dilakukan pebisnis ataupun masyarakat di Pasar Mijen sudah menerapkan nilai-nilai etika bisnis Islam yang telah dianjurkan Allah dalam Alquran dan Hadis yang bertumpu pada beberapa prinsip. Prinsip-prinsip inilah yang menjadikan para pebisnis memegang teguh nilai-nilai etika.<sup>14</sup>

### a. *Unity* (Kesatuan)

Dalam konsep tauhid dengan dimensi vertical ini berarti Allah sebagai Tuhan yang Maha Esa menentukan batas-batas tertentu dalam perilaku manusia.

Alquran dan Sunah melengkapi konsep-konsep ini dengan merumuskan tingkat keabsahan hukum bentuk-bentuk perilaku penting sebagaimana juga dalam wilayah halal dan haram pada bisnis pengusaha muslim.

Dalam menjelaskan aturan-aturan moral Islam, sangat penting bagi kita untuk memahami bahwa tindakan dapat dikategorikan menurut tingkatan yang halal ataupun yang haram. Dalam fiqh terdapat lima jenis tindakan sebagai berikut :

#### 1) Fard

Menunjukkan jenis tindakan yang bersifat wajib bagi setiap orang yang mengaku sebagai Muslim. Misalnya melakukan shalat lima waktu, berpuasa, dan zakat merupakan sejumlah tindakan wajib yang harus dilaksanakan seorang muslim.<sup>15</sup>

Bapak H. Kasmuji seorang pedagang sayur juga menyampaikan:

*“Bahwa setiap orang mempunyai pedoman hidup atau agama yang dianut dan diyakini setiap orang, kebanyakan dari para penjual disini juga melakukan hal yang sudah ditetapkan oleh Allah, menunaikan sholat lima waktu dimushola karena di pasar ini sudah*

<sup>14</sup> Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam* (Jakarta: Kencana, 2006), 88.

<sup>15</sup> Rafik Issa Bekun, *Etika Bisnis Islam* (yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), 45

*disediakan 2 mushola, yang satu didekat terminal dan yang satunya lagi didekat jalan pasar yang sangat mudah untuk dijangkau.”<sup>16</sup>*

Menurut ibu paini salah seorang pembeli juga menuturkan bahwa:

*“Wong iku due cekelan seng gawe urip iku iso tertoto lan due prinsip seng iso gawe uripe makmur, wong nek orak due prinsip lan cekelan iku podo karo wong linglung seng orak due arah tujuan urip.”* Yang artinya (orang itu harus mempunyai pegangan yang bisa membuat hidup itu menjadi lebih tertata dan mempunyai prinsip yang bisa membuat hidup itu makmur, orang jika tidak mempunyai prinsip dan pedoman itu sama saja dengan orang yang linglung yang tidak mempunyai arah tujuan hidup).<sup>17</sup>

Dari data dan pengamatan yang saya lihat dilapangan kebanyakan para penjual melakukan hubungan vertical dengan kekuatan tertinggi (Allah swt) dengan sangat baik, ketika ada adzan dhuhur berkumandang para penjual ada yang meninggalkan dagangannya begitu saja untuk menunaikan ibadah shalat berjamaah dhuhur dimusola, ada juga dari beberapa penjual menunaikan ibadah sholat dhuha yang dipercaya bisa mendatangkan rizki yang mengalir dari Allah. Tidak hanya hubungan vertikal saja tetapi hubungan horizontal antara penjual yang lain pun saling diterapkan di Pasar Mijen ini.

## 2) Mustahabb

Menunjukkan tindakan yang tidak bersifat wajib namun sangat dianjurkan bagi kaum muslim.

---

<sup>16</sup> H Kasmuji wawancara oleh penulis, 2Januari 2020, wawancara 3, transkrip

<sup>17</sup> Paini wawancara oleh penulis, 2Januari 2020, wawancara 18, transkrip .

3) Mubah

Menunjukkan tindakan yang boleh dilakukan dalam pengertian tidak diwajibkan namun juga tidak dilarang.

4) Makruh

Tindakan yang tidak sepenuhnya dilarang, namun dibenci oleh Allah. Tingkatan makruh lebih kurang disbanding haram, dan hukumannya juga lebih kurang disbanding hukuman haram, kecuali jika dilakukan secara berlebihan dan dengan cara yang cenderung membawa kepada hal yang haram.

5) Haram

Tindakan yang berdosa dan dilarang. Berbuat sesuatu yang haram adalah sebuah dosa besar.<sup>18</sup>

b. *Equilibrium* (keseimbangan, adil)

Dalam konsep *Equilibrium* atau keseimbangan ini para penjual tidak hanya melakukan keseimbangan dalam hidup di dunia tetapi juga harus menyeimbangkan kehidupan akhirat.

Berlaku adil akan dekat dengan dengan takwa, karena itu dalam perniagaan (*tijarah*) Islam melarang untuk menipu walaupun walaupun hanya sekedar membawa sesuatu pada kondisi yang bisa menimbulkan keraguan. Islam mengharuskan penganutnya untuk berlaku adil dan berbuat kebajikan. Dan bahkan berlaku adil harus didahulukan dari berbuat kebajikan. Dalam perniagaan persyaratan adil yang paling mendasar adalah dalam menentukan mutu atau kualitas dan ukuran pada setiap takaran maupun timbangan.

Seperti yang disampaikan oleh ibu Nana seorang pembeli :

*“Penjual itu harus bisa adil dalam hal kualitas ataupun kuantitasnya, kemaren saya beli ikan lele 1 kilogram, ternyata pas saya cek dirumah ikan tersebut pas genap 1 kg.*

Ibu hj. Yanti seorang penjual bawang juga menuturkan :

*“Kalau kita tidak bisa bersikap adil maka Allah lah yang akan membalasnya, kita berjualan tidak hanya bertanggung jawab terhadap diri kita*

---

<sup>18</sup> Rafik Issa Bekun, *Etika Bisnis Islam*, 45

*sendiri melaiikan juga terhadap Sang pencipta. Kalau kita mengurangi timbangan dalam berjualan maka kita juga akan dicap oleh orang lain dan mereka pun enggan kembali lagi kepada kita.”<sup>19</sup>*

Dari penjelasan dan pengamatan yang telah saya amati, ketika orang itu sudah loyal terhadap kualitas dan kuantitas kita maka kita juga yang akan beruntung karena bisa menyeimbangkan antara kehidupan dunia dan kehidupan akhirat. Ketika seorang penjual muslim tau akan prinsip-prinsip etika dalam berbisnis yang dikerjakannya mereka akan lebih tenang dan nyaman dalam menjalankan usahanya. Dukungan dari pengurus pasar pun selalu diadakan enam bulan sekali atau paling lama satu tahunan untuk mengecek apakah timbangan yang digunakan para penjual sudah sesuai standar atau belum. Banyak kalangan dari para penjual melakukan pengekir timbangan yang diadakan oleh pihak pasar karena anggaran yang di keluarkan juga tergolong murah dari pada harus mengekir timbangan sendiri diluar.

Beberapa hal yang perlu ditegakkan lagi disini adalah dari kesadaran diri sendiri untuk melakukan apa yang telah Allah perintahkan, tidak hanya mencari kesenangan dunia saja tetapi akhirat juga tidak boleh dilupakan sehingga para penjual harus bisa menempatkan dan menyeimbangkan antara keduanya.

c. *Freewill* (kebebasan berkehendak)

Konsep Islam memahami bahwa institusi ekonomi seperti pasar dapat berperan efektif dalam kehidupan ekonomi. Hal ini dapat berlaku bila prinsip persaingan bebas dapat berlaku secara efektif, dimana pasar tidak mengharapkan adanya intervensi dari pihak manapun, tak terkecuali Negara dengan otoritas penentuan harga atau *private sector* dengan kegiatan monopolistik.

Harga sebuah komoditas (barang dan jasa) ditentukan oleh penawaran dan permintaan, perubahan yang terjadi pada harga berlaku juga ditentukan oleh terjadinya oleh perubahan permintaan yang berubah-ubah.

---

<sup>19</sup> Hj yanti wawancara oleh penulis, 2 Januari 2020, wawancara 7, transkrip j

Harus diyakini nilai konsep Islam tidak memberikan ruang kepada intervensi dari pihak manapun untuk menentukan harga, kecuali dan hanya kecuali adanya kondisi darurat yang kemudian menuntut pihak-pihak tertentu untuk ambil bagian menentukan harga.<sup>20</sup>

Penawaran dan permintaan yang telah selama ini berjalan di Pasar Mijen berjalan dengan normal. Harga kebutuhan makanan yang seringkali mengalami pelonjakan harga, seperti sekarang ini pada musim penghujan banyak sekali para petani yang gagal panen akibat terjangkit banjir dan terlalu banyaknya air hujan menjadi pemicu kelangkaan barang. Misalnya cabai jika supplier mengalami kendala maka akan berakibat keprodusen begitupula akan menyebabkan kelangkaan, sedangkan permintaan pasar selalu meningkat. Terkadang banyak dari para penjual melakukan penimbunan, mereka kebanyakan menimbun jika harga turun dari pasaran dan jika mengalami kenaikan maka penjual akan menjualnya dengan harga standar pasar sehingga penjual mendapatkan untung yang lumayan.

Menurut bapak Mursidi salah seorang pembeli “mengaku bahwa harga yang melonjak akan membuat beberapa orang beralih dan mencari harga yang lebih rendah, tapi itu juga berdampak pada kualitas barang meskipun terkadang kualitasnya tidak terlalu bagus. Seperti saya ini penjual makanan berapapun harganya semisal harga cabai mengalami kenaikan saya tetap membelinya karena yang saya utamakan adalah khas rasanya, meskipun keuntungan yang didapat sedikit.”<sup>21</sup>

Jika ada salah satu dari penjual melakukan penimbunan maka akan merusak sektor pasar. Karena menyebabkan kelangkaan yang akan mengakibatkan jumlah permintaan naik dan terjadilah kenaikan harga. Dalam pengamatan yang telah saya lakukan ada beberapa dari penjual di Pasar Mijen ini yang melakukan monopolistic yaitu penimbunan. Seperti bawang putih ada salah se orang penjual melakukan penimbunan jika harga yang didapat murah maka mereka biasanya akan membeli

<sup>20</sup> Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam*, 94.

<sup>21</sup> Mursidi wawancara oleh penulis, 2 Januari 2020, wawancara 11 , transkrip .

dengan banyak. Kalau dalam menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam ini tidak diperbolehkan karena akan menyebabkan kelangkaan.

d. *Responsibility* (tanggung jawab)

Setiap individu mempunyai hubungan langsung dengan Allah. Tidak ada perantara sama sekali. Nabi Saw sendiri hanyalah seorang utusan (rasul) atau kendaraan untuk melewatkan petunjuk Allah yang diwahyukan untuk kepentingan umat manusia. Setiap individu mempunyai hak penuh untuk berkonsultasi dengan sumber-sumber Islam (Alquran dan Sunah) untuk kepentingannya sendiri.<sup>22</sup>

Tanggung jawab muslim yang sempurna ini tentu saja didasarkan atas cakupan kebebasan untuk memilih keyakinan dan berakhir dengan keputusan yang paling tegas yang perlu diambilnya.

Semua perbuatan yang kita lakukan semuanya butuh untuk diperetanggung jawabkan, Sekecil apapun itu kita pasti harus menanggungnya. Secara logis prinsip ini ada hubungan eratnya dengan kehendak bebas. Kita boleh menetapkan batasan mengenai apa yang bebas dilakukan oleh manusia dengan bertanggung jawab atas semua yang dilakukan.

Dalam prinsip ini kita tidak diperbolehkan untuk berlaku seenaknya saja, karena setiap yang kita perbuat akan berdampak bagi diri sendiri. Misalkan dalam berniaga ada seorang pembeli yang tidak sengaja meninggalkan barangnya di kios milik kita, dalam hal ini penjual harus bertanggung jawab atas barang tersebut sampai pembeli kembali lagi untuk mengambilnya, ini sama halnya dengan sifat amanah yang harus dimiliki oleh para penjual.

Penjual bertanggung jawab juga dalam hal kualitas dan kuantitas barang karena jika suatu saat terjadinya komplien terhadap konsumen maka penjual bisa memberikan kompensasi atau bertanggung jawab akan hal ini. Keadilan dalam hal timbangan juga harus diperhatikan oleh para penjual. Jika penjual memang menjual dengan cara ditimbang ya harus sesuai dengan takarannya. Kalau

---

<sup>22</sup> Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam*, 100.

dengan cara ikatan ya harus sesuai antara satu dengan yang lain karena bisa menyebabkan ketidaknyaman terhadap pembeli.

Seperti yang diujarkan oleh ibu Hj. Mariyatun seorang penjual sayur : “ kalau saya menjual ada yang bentuk timbangan seperti sayur mayur ini dan yang ikatan, kalau biasanya dari sana kalau mau ikatan kadang belinya sekilo tapi ternyata hanya 800s sehingga nanti ada perbedaan diantara harganya, tergantung nanti pembelinya mau pilih yang timbangan nanti agak mahal sedikit dari yang ikatan.”<sup>23</sup>

Ibu lasminah Seorang pembeli juga menuturkan : “ kalau saya beli banyak untuk dijual lagi ya mendingan saya beli yang ikatan mbk, kalau di awalnya sudah dijelaskan kalau beratnya tidak sesuai maka sudah sah transaksi jual belinya karena diantaranya keduanya sudah sepakat.”<sup>24</sup>

Dari data di atas kita dapat mengambil kesimpulan bahwa setiap penjual harus bisa mempertanggung jawabkan barang yang dijualnya. Kalau dalam transaksi jual beli penjual tidak memberi tahu sebelumnya waktu akad dan penjual tidak bertanggung jawab atas hal tersebut maka penjual itu belum bisa menerapkan prinsip etika bisnis Islam yang diajarkan oleh Allah. Diantara salah satunya penjual melakukan kesalahan dalam penghitungan total belanja dan pembeli melakukan komplek tetapi penjual tidak mau tahu dan tidak bertanggung jawab atas kesalahannya itu, maka penjual belum bisa dikatakan bertanggung jawab dan tidak mengaplikasikan prinsip etika bisnis dalam berniaga.

e. *Benevolence* (kebenaran = *ihsan*)

Ihsan adalah tindakan terpuji yang dapat mempengaruhi hampir setiap aspek dalam kehidupan, keihsanan adalah atribut yang selalu mempunyai tempat terbaik di sisi Allah.

Ada beberapa hal yang dapat *men-support* pelaksanaan Ihsan dalam bisnis, yaitu kemurahan hati (*leniency*), motif

---

<sup>23</sup> Mariyatun wawancara oleh penulis, 2 Januari 2020, wawancara 6, transkrip .

<sup>24</sup> Lasminah wawancara oleh penulis, 2 Januari 2020, wawancara 16, transkrip .

pelayanan (*service motives*), dan kesadaran akan adanya Allah dan aturan yang berkaitan dengan pelaksanaan yang menjadi prioritas (*consciousness of Allah and of His prescribed priorities*).<sup>25</sup>

1) Kemurahan hati (*leniency*)

Kemurahan hati adalah fondasi dari ihsan. Kemurahan atau kedermawanan hati dapat terkait dengan keihsanan jika diekspresikan dalam bentuk perilaku kesopanan dan kesantunan, pemaaf, mempermudah kesulitan orang lain.

Dalam prinsip kemurahan hati ini penjual harus memiliki sifat yang satu ini karena dari kedermawanya akan mendatangkan hasil yang sangat membuahkan karena didasari atas keyakinan yang kuat terhadap Allah.

Seperti yang diujarkan oleh bapak sugianto salah satu pembeli yang loyal terhadap penjual: “ nek dadi wong pelit orak iso due konco akeh, dadio wong seng dermawan lan iso nyenengke atine wong. Wong dodolan nek orak dermawan karo bakule yo mblayu luru liane seng apik (jadi orang kalo pelit tidak akan mendapat teman yang banyak, jadilah orang yang dermawan dan yang bisa menyenangkan hati orang lain. Orang jualan kalau tidak dermawan terhadap pelanggannya maka pelanggannya akan lari dan mencari yang lebih baik.”<sup>26</sup>

Dalam kasus ini penjual di Pasar Mijen ada beberapa orang yang menerapkan sifat kemurahan hati ini untuk memikat para pembeli, dengan salah satunya memberikan potongan harga atau dengan memberikan imbohan kalau orang jawa bilang.

Seperti yang telah dilakukan oleh ibu suparmi seorang penjual kopi yang sudah bertahan dipasar lebih dari 20 tahun.

“*dodolan nek orak duwe kewelasan karo wong lio dagangane orak bakal sue garek pinter-pintere wong dodol, kabeh keapikan iku bakal di bales pangeran* (berjualan jika tidak mempunyai keikhlasan

<sup>25</sup> Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam*, 102.

<sup>26</sup> Sugiyanto wawancara oleh penulis, 2 Januari 2020, wawancara 12, transkrip .

sama orang lain jualannya tidak akan bertahan lama tergantung pintar-pintarnya orang yang berjualan, semua kebaikan nanti akan dibalas sendiri oleh Allah)<sup>27</sup>

2) Motif pelayanan (*service motives*)

Menurut Ahmad Manusia juga diwajibkan untuk mengenal dan mengobservasi skala prioritas quran seperti (1) lebih memilih kepada penghargaan akhirat ketimbang penghargaan duniawi (2) lebih memilih kepada tindakan yang bermoral ketimbang yang tidak bermoral dan (3) lebih memilih halal ketimbang yang haram.<sup>28</sup>

Dalam motif pelayan di Pasar Mijen ini ada beberapa orang yang acuh tak acuh ketika ada pembeli yang lalu lalang lewat didepannya, ada juga penjual yang berusaha menawarkan dagangannya meskipun hanya dilihat-lihat. Motif pelayanan yang selalu diharapkan oleh pembeli adalah kesopanan yang dilakukan penjual kepada pembeli, keramahan, dan tidak berlagak angkuh terhadap pembeli.

Prinsip Etika dalam motif pelayanan yang harus dipegang penjual adalah dengan cara bersikap akrab terhadap pembeli sehingga pembelipun akan merasakan kenyamanan untuk mengobrol, tidak hanya sekedar bertanya tentang harga, tawar menawar kadang juga adanya candaan yang membuat suasana nyaman tidak menegangkan.

Seperti yang diungkapkan oleh saudara nor penjual toko pakaian di toko pakaian di Pasar Mijen :

*“Anggaplah pembeli itu kawanmu bukan lawanmu, yang suatu saat anda butuh mereka, jadi bersikaplah baik, ramah, murah senyum dan melakukan hal yang sekiranya tidak menyinggung pembeli. kunci orang berjualan itu berbeda-beda kalau ada yang menjual barang yang sama tapi prinsip*

---

<sup>27</sup> Parmi wawancara oleh penulis, 2 Januari 2020, wawancara 8, transkrip.

<sup>28</sup> Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam*, 103

*mereka berbeda juga akan menjadikan cirri khas tersendiri.”<sup>29</sup>*

Dari data yang ada dapat dijelaskan bahwa setiap individu mempunyai karakter yang berbeda-beda, bagaimana caranya kita bisa menyatukan karakter yang berbeda itu tanpa harus menyakiti atau berprasangka buruk terhadap pembeli, anggaplah semua pembeli itu sebagai kawanmu sehingga mereka akan tertarik dan loyal terhadap barang daganganmu.

Prinsip motif pelayanan yang dilakukan para penjual di Pasar Mijen ini sudah baik dan sesuai dengan etika dan perilaku terhadap konsumen.

- 3) Kesadaran akan adanya Allah dan aturan yang berkaitan dengan pelaksanaan yang menjadi prioritas (*consciousness of Allah and of His prescribed priorities*)

Seorang muslim diperintahkan oleh Allah untuk selalu mengingat kepada-Nya, baik dalam kondisi bisnis yang mengalami kejayaan dan kesuksesan ataupun dalam bisnis yang mengalami kegagalan. Setiap orang bisa meniru akan pekerjaan ataupun usaha yang sedang kita jalani tetapi ada Allah yang telah mengatur rizki kita, meskipun ada yang berjualan barang yang sama mereka tetap menjalin silaturahmi dengan baik. Karena setiap muslim tahu akan etika yang harus diterapkan ketika ada orang yang menjual barang sama dengan kita, tidak boleh dengki ataupun menjelekan dagangan orang lain untuk merebut pembeli, karena ada Allah yang sudah mengatur segalanya, Sehingga akan menjadikan terciptanya suasana yang nyaman dan tentram.

### **3. Data Faktor Pendukung dan Penghambat Penerapan Prinsip Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli di Pasar Mijen Kaliwungu Kudus**

Melihat kebanyakan dari penjual di Pasar Mijen adalah mayoritas orang Muslim maka dalam menentukan dan menjalankan prinsip-prinsip etika bisnis dalam bertransaksi juga tergolong sangat mudah, tetapi jika penjual itu faham betul

---

<sup>29</sup> Nor wawancara oleh penulis, 2 Januari 2020, wawancara 10, transkrip

akan etika yang harus diterapkan. Sehingga menurut penulis ini termasuk salah satu factor pendukung untuk menerapkan etika bisnis islam dalam bertransaksi jual beli.

Kondisi dan letak yang sangat strategis memudahkan setiap orang melakukan transaksi jual beli di Pasar, dan banyak juga mayoritas orang muslim yang melakukan proses transaksi sehingga ini merupakan salah satu factor pendukung karena adanya pembeli Muslim yang akan mengingatkan jika penjual telah melakukan hal yang melanggar etika bisnis Islam.

Dari beberapa narasumber peneliti dapat menyampaikan bahwa banyak sekali faktor-faktor pendukung untuk menerapkan etika bisnis Islam, tetapi yang paling menonjol adalah kesadaran dari dalam diri sendiri karena itu merupakan kunci utama dalam menerapkan prinsip etika bisnis Islam.

Setiap ada faktor pendukung tentu tak lepas dari faktor penghambat, demikianpula yang terjadi di Pasar Mijen. Terkadang mereka harus terpaksa tidak menerapkan etika bisnis Islam, karena tuntutan keadaan.

Factor penghambat yang paling mendasar menurut penulis adalah adanya kendala dalam memahami secara lebih mendalam apa itu sebenarnya etika Bisnis Islam yang harus diterapkan dalam proses transaksi jual beli.<sup>30</sup>

### **C. Analisis Data**

#### **1. Analisis Data Transaksi Jual Beli yang Diterapkan oleh Pedagang di Pasar Mijen Kaliwungu Kudus**

Dalam bertransaksi jual beli kita tidak terlepas akan aturan-aturan yang telah Allah tetapkan, adanya akad yang memperkuat suatu proses transaksi dan merupakan rukun utama yang akan menjadikan transaksi jual beli berjalan dengan lancar. Akad yang dilakukan antara kedua belah pihak tidak boleh adanya saling keterpaksaan atau ketidaknyamanan yang membuat keraguan dalam proses jual beli.

Peneliti mengatakan demikian karena dalam proses transaksi yang telah terjadi di Pasar Mijen ini sudah memenuhi rukun dan syarat yang telah Allah tetapkan dalam aturan jual beli. Tidak hanya rukun dan syarat saja yang telah terpenuhi

---

<sup>30</sup> Hasil wawancara dan dokumentasi dengan para penjual di Pasar Mijen

banyak sekali akhlak dan faktor-faktor keberhasilan dalam jual beli. Seperti takwa, tawakal, jujur, amanah, ramah, adil dan sabar. Para penjual di Pasar Mijen ini telah menerapkan sifat-sifat yang semestinya dilakukan oleh para penjual Muslim yang mengerti akan etika dan prinsip dalam bisnis Islam.

Hasil observasi yang peneliti lakukan, peneliti juga melihat etika bisnis Islam yang telah diterapkan pada sebagian penjual. Dengan sigap dan cekatan mereka menawarkan barang dagangannya kepada pembeli dengan ramah tamah meskipun pembeli hanya lalu lalang tetapi tidak menyurutkan niat dan usaha untuk meyakinkan pembeli. hal ini juga diterapkan para penjual dengan dukungan dari beberapa faktor yang menjadikan keberhasilan dalam proses jual beli.

## **2. Data Transaksi Jual Beli yang Diterapkan oleh Pebisnis Menurut Prinsip-Prinsip Etika Bisnis dalam Islam**

Adanya dukungan dari beberapa pihak yang menyebabkan berjalannya proses transaksi jual beli diantaranya kesadaran dari dalam diri sendiri, pendalaman akan agama, adanya kesinambungan antara penjual dan pembeli untuk saling mengingatkan, sehingga akan mudah dalam menjalankan apa yang telah Allah atur dalam Alquran dan Sunah.

Hasil observasi yang peneliti lakukan, peneliti melihat proses transaksi yang sudah dilakukan oleh para penjual, mereka menerapkan prinsip etika bisnis Islam dalam menjalankan transaksi jual beli. Untuk mendapat keberkahan Allah, menyeimbangkan antara kehidupan dunia dan kehidupan akhirat, mendapatkan laba yang berkah dan sesuai apa yang dianjurkan oleh Allah yaitu tidak boleh berlebihan dalam mengambil keuntungan. Bertanggung jawab atas usaha yang telah dijalankannya. Bersifat dermawan tidak pelit meskipun itu terhadap sesama pesaing. Menjalin kekeluargaan terhadap pembeli. sehingga akan tercipta proses transaksi jual beli yang berpedoman pada etika bisnis Islam.

## **3. Analisis Data Faktor Pendukung dan Penghambat Penerapan Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam di Pasar Mijen Kaliwungu Kudus**

Secara garis besar peneliti dapat menyampaikan bahwa faktor pendukung penerapan etika bisnis Islam di Pasar Mijen Kaliwungu Kudus ada tiga, yaitu:

- a. Adanya kesadaran dalam diri sendiri untuk menerapkan prinsip Unity (kesatuan) dalam mentaati aturan yang telah

- Allah terapkan dalam transaksi jual beli yang berpedoman pada etika bisnis Islam.
- b. Penjual yang mayoritas Muslim menerapkan prinsip equilibrium (keseimbangan, adil) yang mengerti akan hal yang baik dan buruk dalam proses transaksi jual beli yang telah dijalankan, apakah sudah sesuai dengan etika bisnis Islam yang telah Allah tetapkan.
  - c. Pembeli yang menjadi sasaran mendapatkan laba mereka merupakan pembeli yang mayoritas Muslim, sehingga jika terjadi kesalahan antara penjual ataupun pembeli mereka bisa saling mengingatkan satu sama lain. mereka juga harus menyesuaikan perilaku mereka termasuk penerapan etika bisnis Islam yaitu prinsip free will (kehendak bebas).
  - d. Tanggung jawab yang besar telah dimiliki para penjual, sehingga pembeli pun loyal terhadap penjual.
  - e. Kemurahan hati yang dimiliki penjual membuat pembeli mengingat akan apa yang telah diberikan penjual seperti potongan harga atau imbuhan (dikasih tambahan barang), tidak hanya kemurahan hati yang dimiliki penjual dalam motif pelayanan juga harus diutamakan karena jika penjual cuek dan dalam pelayanan jelek maka pembeli pun enggan untuk kembali lagi ke kios mereka, sehingga membuat prinsip Ihsan ini berjalan dengan baik.

Jadi para penjual sangat mudah sekali menerapkan etika bisnis Islam disini, karena semua faktor pendukung itu sangatlah efektif untuk mendukung penerapan etika bisnis Islam. Jika mereka tidak menerapkan tentunya kerugian akan diterima mereka sendiri.

Dengan adanya faktor pendukung ini mereka bisa dengan mudah menerapkan etika bisnis Islam, Karena kondisi disini sangat mendukung, penjual serta pembeli sangat tepat sekali untuk menjadi perantara penerapan etika bisnis Islam. Namun meskipun begitu para penjual perlu lebih waspada lagi adanya hal-hal yang mengganggu mereka dalam menerapkan etika bisnis Islam.

Tetapi peneliti tidak menyampaikan tidak mungkin, tetapi mungkin-mungkin saja terjadi, untuk itulah peneliti menyampaikan bahwa secara garis besar tiga faktor pendukung tersebut adalah pilar terbesar dalam mendukung penerapan etika bisnis Islam.

Peneliti belum menemukan pengaruh yang memiliki potensi besar yang menghambat penerapan etika bisnis Islam, tetapi peneliti dapat menyampaikan satu penghambat yang mungkin mempengaruhi penerapan mereka yaitu kurangnya aturan yang perlu ditegakkan dan sanksi yang harus diterima penjual jika penjual tidak bisa menjalankan etika bisnis Islam.

Perilaku yang seperti ini perlu mereka jaga dan diturunkan kepada anak-anak mereka agar kelak mereka juga dengan mudah menerapkan etika bisnis Islam sekaligus mendapatkan laba yang patut bagi mereka. Meskipun secara adat sekarang mereka bisa dengan mudah menerapkan etika bisnis Islam, bisa jadi suatu saat nanti sedikit demi sedikit ilmu yang mereka terapkan hilang. Karena semua hal yang ada didunia ini mungkin saja terjadi. Jadi peneliti sampaikan meskipun faktor penghambat ini tidak memiliki potensi besar, tetap saja para penjual harus selalu waspada dan istiqomah dalam menerapkan etika bisnis Islam yang sudah berjanj bertahun-tahun. Tidak dapat dipungkiri lagi bahwa keistiqomahan merupakan sesuatu yang tidak mudah untuk dilaksanakan.

Secara global, peneliti dapat mengelompokkan hambatan penerapan etika bisnis Islam di Pasar Mijen Kaliwungu Kudus menjadi dua macam, yaitu faktor internal dan eksternal:

a. Faktor internal

Faktor internal adalah penyebab yang menimbulkan tidak terealisasinya etika bisnis Islam yang muncul dari penjual sendiri. Adapun faktor internal ini ada beberapa hal, diantaranya adalah:

- 1) Watak bawaan individu para penjual. Watak seseorang sangat sulit untuk dirubah, perubahan itu kemungkinan kecil karena beberapa orang ada yang mempunyai watak yang keras dan ada juga yang mempunyai watak yang lemah lembut dalam mendekati diri kepada Allah, sehingga membuat penyebab prinsip unity belum bisa diterapkan, sehingga mempengaruhi prinsip yang lain seperti prinsip equilibrium keseimbangan dalam kehidupan dunia dan akhirat. Sehingga ini merupakan salah satu faktor penghambat penerapan etika bisnis Islam.

- 2) Prinsip tanggung jawab yang dimiliki penjual berbeda-beda sehingga menjadi faktor penghambat terciptanya tanggung jawab yang kokoh.
  - 3) Tidak ada aturan apapun yang mengikat penjual sehingga dalam menerapkan prinsip Ihsan ini masih memilih-milih orang (pembeli) sehingga menjadi faktor penghambat dalam penerapan Etika bisnis Islam.
  - 4) Tidak ada sanksi apapun bagi penjual yang tidak menerapkan etika bisnis Islam. Tidak adanya sanksi yang dibuat membuat para penjual dengan seenaknya tidak melakukan penerapan etika bisnis Islam. Karena kurangnya kesadaran dari dalam diri sendiri.
- b. Faktor eksternal
- Faktor eksternal adalah penyebab yang menimbulkan tidak terealisasinya etika bisnis Islam yang muncul dari pihak luar. Adapun faktor eksternal ini ada beberapa hal, diantaranya adalah:
- 1) Kurangnya keamanan yang telah dibentuk. Dalam hal ini para penjual di Pasar Mijen harus bisa mengamankan barang dagangannya sendiri dengan sangat hati-hati. Karena pernah ada kasus pencurian pada sebuah kios. Sehingga perlu adanya pengamanan pribadi.
  - 2) Mendapatkan perilaku yang kurang baik dari pembeli juga mengakibatkan ketidaknyamanan penjual.
  - 3) Latar belakang para pembeli yang berbeda-beda.