

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah Singkat Pasar Tradisional Piji

Pasar piji merupakan pasar yang melayani kebutuhan masyarakat di daerah kudus bagian utara, khususnya di daerah kecamatan dawe dan sekitarnya. Pasar piji awalnya di dirikan pada tahun 1985, waktu itu masyarakat kudus bagian utara jika ingin memenuhi kebutuhan pokok harus pergi jauh dan memakan waktu yang cukup lama, selain itu masyarakat juga cukup sulit menjangkau pasar karena memang akses transportasi yang kurang memadai.¹

Waktu itu masyarakat cukup resah dan ingin dari pihak pemerintah juga ikut memikirkan masyarakat yang di daerah lereng gunung muria, agar masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya tidak kesulitan. Dari pemikiran masyarakat seperti itu, maka pihak pemerintah memberikan izin untuk membangun sebuah pasar di daerah desa piji, letaknya yang memang cukup strategis dan mudah di jangkau oleh masyarakat yang ada di kudus bagian utara.²

2. Lokasi Pasar Tradisional Piji

Pasar tradisional piji terletak di Jl. Raya Kudus-Colo, Desa Piji, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus, Jawa Tengah, Kode pos (59353). Tempatnya yang strategis karena berada di pinggir jalan raya, lebih tepatnya jalan utama wisata di daerah kudus bagian utara dan juga ada banyak sekolah dan madrasah di dekat pasar tersebut. Penduduk sekitar pasar tradisional piji mayoritas adalah beragama islam.³

3. Visi dan Misi Pasar Tradisional Piji

Setiap lembaga atau perusahaan pasti memiliki suatu visi, misi yang dijadikan sebagai acuan dalam

¹ M lazim, wawancara dan observasi oleh penulis, 12 agustus, 2020.

² M lazim, wawancara dan observasi oleh penulis, 12 agustus 2020.

³ M lazim, Wawancara dan Observasi oleh penulis, 12 agustus 2020.

mengembangkan usahanya, begitu juga dengan pasar tradisional piji memiliki visi dan misi sebagai berikut:

- a. Visi :
“ Terwujudnya perdagangan dan pelaku pasar yang tangguh dan mandiri ”
- b. Misi
 - 1) Meningkatkan perkembangan usaha perdagangan dengan prioritas utama adalah usaha mikro, kecil, dan menengah.
 - 2) Mewujudkan pelayanan pasar yang prima.
 - 3) Mewujudkan kenyamanan, keamanan, dan ketertiban bagi pelaku pasar.
 - 4) Mewujudkan pedagang kaki lima yang tertata rapi.

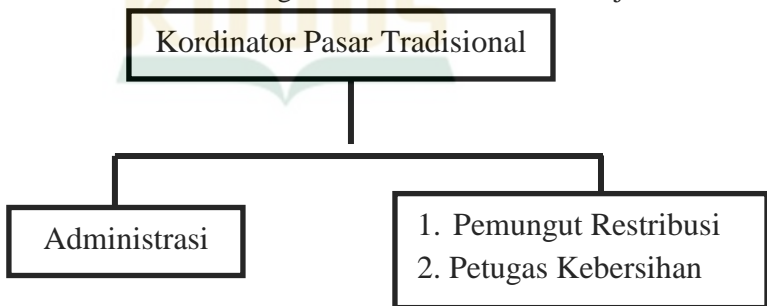
4. Struktur Organisasi Pasar Tradisional Piji

Di dalam sebuah usaha untuk menunjang keberlangsungan dan tujuan dari bidang usaha tersebut maka harus ada sebuah struktur organisasi. Struktur organisasi Pasar Tradisional Piji terdiri dari kordinator pasar yakni Bapak M. Lazim, administrasi, pemungut restribusi, dan petugas kebersihan.

Adapun struktur organisasi agar berjalan dengan baik maka perlu adanya gambaran struktur organisasi sebagai berikut:⁴

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Pasar Tradisional Piji



⁴ M Lazim, wawancara dan observasioleh penulis, 12 agustus 2020.

5. Tata Ruang Pasar Tradisional Piji

Penetapan letak tata ruang dibutuhkan guna menyediakan fasilitas-fasilitas yang berhubungan dengan operasi pasar tradisional piji. Letak tata ruang di pasar tradisional piji sudah tergolong baik dan lengkap serta cukup rapi. Setiap jenis barang yang dijual di bedakan ruangnya sehingga para konsumen/pembeli tidak bingung dan mudah untuk memilih barang yang hendak di beli. Selain itu, lokasi yang rapi dan tertata para penjual dapat lebih mudah dalam melayani pembeli. Adapun ruangan dalam pasar tradisional piji di bagi menjadi beberapa bagian:

- a. Ruangan bawah sebelah timur di gunakan untuk kantor kordinator pasar dan perkiran sepeda motor dan mobil.
- b. Ruangan atas dari ujung timur sampai barat di gunakan untuk para pedagang yang memiliki kios-kios.
- c. Ruangan bawah sebelah barat di gunakan untuk para pedagang kaki lima atau pedagang yang tidak memiliki kios.

6. Jenis Produk/Barang yang Dijual di Pasar Tradisional Piji

Pasar tradisional piji menjual berbagai macam-macam produk mulai dari kebutuhan pokok seperti sembako, baju, bumbu-bumbu dapur, sayur mayur, alat pertukangan dan lain-lain. Pasar tradisional piji sudah bisa dikatakan lengkap dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Sesuai tujuan di dirikannya pasar yaitu pasar sebagai retribusi daerah, pasar sebagai tempat pertukaran barang, dan pasar sebagai pusat pengembangan ekonomi rakyat.⁵

7. Tenaga Kerja di Pasar Tradisional Piji

- a. Jumlah Pedagang di Pasar Tradisional Piji

Di pasar tradisional piji ini jumlah pedagang ada 600 pedagang. Di pasar tradisional piji ini tidak semuanya beragama islam ada sebagian yang non muslim juga. Akan tetapi mayoritas yang ada di pasar

⁵ M lazim, Wawancara dan observasi oleh penulis, 12 agustus 2020.

tradisional piji ini pedagangnya mayoritas adalah muslim.

b. Hari dan Jam Operasional

Pedagang di pasar tradisional piji berdagang setiap hari dan tidak ada liburnya. Jika mau libur ya libur sendiri dan tidak ada ketentuan dari pengelola pasar mengenai hari libur. Sedangkan jam operasional pasar tradisional piji di bagi menjadi dua shift operasional yaitu pagi dan malam. Untuk shift pagi di mulai dari jam 05.00-12.00 WIB dan shift malam di mulai jam 06.00-12.00 WIB. Untuk shift pagi digunakan untuk para pedagang yang berjualan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, sedangkan yang shift malam di gunakan para pedagang yang berjualan dari hasil alam seperti ketela, pisang, dan lain sebagainya.

c. Fasilitas

Fasilitas yang di sediakan oleh pengelola pasar kepada para pedagang adalah di bangunkan ruko-ruko bagi pedagang yang ingin berjualan lebih nyaman. Selain itu, apabila ada ruko yang rusak maka pihak pengelola siap untuk membenahinya. Dan juga kebersihan dan keamanan lingkungan pasar terjaga.

d. Peraturan Pedagang

Pengelola pasar tradisional piji memberikan beberapa peraturan kepada para pedagang yang ada di pasar tradisional piji, yaitu:

- 1) Pedagang harus bersikap baik dalam berjualan.
- 2) Harus berperilaku jujur, ramah tamah, dan sopan dalam melayani konsumen/pembeli.
- 3) Harus mampu menjaga kebersihan lingkungan ketika berjualan.
- 4) Tidak merusak bangunan pasar.
- 5) Dalam berdagang harus sesuai tempat yang sudah di tentukan oleh pengelola pasar (sesuai dagangannya).
- 6) Semaksimal mungkin memuaskan pembeli, agar pasar tradisional piji di minati oleh semua orang.⁶

⁶ M Lazim, Wawancara dan observasi oleh penulis, 12 agustus 2020.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Pemahaman Pedagang Pasar Tradisional Piji Mengenai Etika Bisnis Islam

Prinsip orang berbisnis/berdagang dalam islam yaitu salah satunya yang inti pokok adalah harus jujur, menjual barang yang layak di jual, tidak merugikan di salah satu pihak, ramah dan juga bermurah hati, semaksimal mungkin berhubungan baik dengan siapapun, dan menjual barang dagangan sesuai harga yang sesuai pasaran.⁷

Mengenai dunia perdagangan, di dalam berdagang kalau orang islam itu jangan sampai melanggar dari aturan syari'at islam, terutama jangan sampai meninggalkan kewajiban pokok orang islam yaitu ibadah sholat. Karena, shalat itu menjadi identitas orang islam, selain itu shalat juga membuat diri kita lebih tenang dan nyaman.⁸

Ketika sudah berkumandang adzan, maka kita selaku pedagang sebisa mungkin meninggalkan dagangan kita dulu, segera mungkin menjalankan shalat dulu.

Di dalam berdagang kita sebagai pedagang harus mampu melayani konsumen dengan baik, adil, ramah tamah, dan jangan sampai ada pihak pembeli yang merasa di rugikan. Karena, pembeli itu adalah raja, sebagaimana kita mengibaratkan dalam melayani seorang raja.⁹

Inti dari orang ketika berdagang itu memang harus tekun, sabar, tetap semangat dalam kondisi apapun, entah itu dalam keadaan sepi maupun ramai. Jangan sampai kita putus asa ketika sedang di uji oleh Allah Subhanahu Wata'ala. Ketika pas posisi di saat ada masalah maka kita meminta kepada Allah agar di mudahkan di dalam menjalani bisnis di berikan kemudahan, dan jangan sampai lupa tetap berusaha.¹⁰

⁷ Sukarno, wawancara dan observasi oleh penulis, 13 agustus 2020.

⁸ Suntari, wawancara dan observasi oleh penulis, 13 agustus 2020.

⁹ Syaifuddin, wawancara dan observasi oleh penulis, 13 agustus 2020.

¹⁰ Karsini, Wawancara dan observasi oleh penulis, 18 agustus 2020.

2. Implementasi Etika Bisnis Islam oleh Pedagang di Pasar Tradisional Piji

Inti pokok dari orang berbisnis yaitu bersikap jujur, menjual barang yang tidak di larang oleh agama islam, ramah, dan jangan sampai ada pihak yang di rugikan.

Mengenai makna dari implementasi itu sendiri memiliki sebuah arti yang bisa dikatakan sebagai sebuah penerapan. Implementasi itu sendiri adalah suatu kegiatan yang memang sudah terencana dan agar mencapai suatu tujuan tertentu. Maka, implementasi etika bisnis islam adalah penerapan sebuah etika agar dapat mencapai tujuan yang sesuai bisnis yang berlandaskan nilai-nilai islam. Pasar tradisional piji dalam penerapan etika bisnis islam melalui barang dagangannya yang di jual dan juga melalui pelayanan para pedagang kepada para pembeli/konsumen.¹¹

Ada beberapa pengimplementasian etika bisnis islam yang memang sudah di terapkan oleh pedagang Pasar Tradisional Piji, antara lain:

a. Amanah

Agama islam sejak dulu memang sudah mengajarkan mengenai dunia perdagangan untuk selalu amanah ketika dalam berdagang. Karena, sikap amanah memang dapat membuka hati agar dapat selalu menjaga hak-hak Allah Subhanahu wata'ala dan hak-hak manusia. Dengan memiliki sikap amanah sehingga pedagang tidak lalai dalam melaksanakan kewajibannya. Sikap amanah juga sudah diterapkan pedagang yang ada di Pasar Tradisional Piji. Salah satunya pedagang ketika melayani konsumen/pembeli, selalu memberikan nota kepada konsumen ketika selesai berbelanja untuk bukti jumlah dan harga barang yang telah di beli. Selain itu, pedagang juga selalu memberikan barang dengan harga yang sesuai dengan kualitas barangnya.¹²

¹¹ M lazim, wawancara dan observasi oleh penulis, 12 agustus 2020.

¹² Firoh, wawancara dan observasi oleh penulis, 18 Agustus 2020.

b. Jujur

Pondasi dari orang berdagang adalah jujur. Apalagi seorang pebisnis syari'ah harus menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran, karena kejujuran itu sebagai sarana yang mampu memperbaiki orang dalam berbisnis, bahkan dapat sampai menghantarkan seseorang ke surga. Di pasar tradisional piji sudah menerapkan perilaku kejujuran mulai dari berperilakunya maupun dari pedagangnya sendiri. Hal ini dapat di buktikan mengenai barang yang di jualnya dan juga tanggung jawab pedagangnya. Pedagang pasar tradisional piji apabila dalam menjual barang dagangannya selalu mengatakan sesuai kondisi barangnya, seperti apabila barangnya baik, berkualitas, atau barangnya ada yang cacat, maka pedagang mengatakan kepada pembeli sesuai kondisi barangnya. Apabila ada pembeli yang menemukan barang yang cacat maka pihak pedagang pun siap mengganti dengan yang baru. Selain itu, pedagang pasar piji selalu memberi kepuasan kepada konsumen, terbukti ketika mau membeli barang di suruh memilih barangnya sendiri, dan apabila menemukan barang yang cacat pedagang siap mengganti barangnya yang lebih baik.¹³

Pedagang di pasar tradisional piji selalu bersikap jujur kepada siapapun, terbukti ketika sedang melayani konsumen/pembeli apabila itu seorang pejabat, orang biasa, atau orang yang kelihatan seperti orang kaya, maka pedagang pasar tradisional piji tidak membedakan dari semua itu, mereka tetap bersikap kepada siapapun sama saja, dan tidak juga membedakan ketika menetapkan harga barang dagangannya. Karena prinsip seorang pedagang yang ada di pasar tradisional piji selalu mengutamakan kejujuran ketika berdagang.¹⁴

¹³ Sukarno, wawancara dan observasi oleh penulis, 14 agustus 2020.

¹⁴ Karsini, wawancara dan observasi oleh penulis, 18 agustus 2020.

c. Khidmad

Arti dari khidmad itu sendiri adalah melayani seseorang dengan baik. Pelayanan merupakan sikap yang paling penting yang harus dimiliki oleh jiwa-jiwa pebisnis. Sikap pelayanan yang paling utama yang harus dimiliki oleh pebisnis adalah sopan santun dan rendah hati. Inti dari khidmad itu sendiri adalah perilaku atau akhlak, kita sebagai ummatnya Rasulullah Shallahu ‘alaihi wasallam dapat meniru akhlak mulia ketika berbisnis yang sudah diterapkan oleh Rasulullah Shallahu ‘alaihi wasallam. Perilaku khidmad yang telah diterapkan pedagang pasar tradisional piji adalah ketika melayani para pembeli selalu bertutur kata dengan lemah lembut dan sopan santun, apabila menemukan pembeli yang kurang sopan mereka tetap sabar dan rendah hati, karena mereka menganggap pembeli itu adalah bagaikan seorang raja.¹⁵

Berdasarkan wawancara dan observasi oleh penulis bahwa implementasi etika bisnis islam yang sudah diterapkan di pasar tradisional piji adalah:

- a. Pedagang pasar tradisional piji adalah pedagang yang bisa dikatakan amanah, jujur dan khidmad ketika proses berdagang. Selain itu pedagang pasar tradisional piji tidak melalaikan kewajiban mereka sebagai orang islam yaitu selalu menjalankan ibadah shalat. ketika dalam melayani konsumen mereka selalu mengedepankan akhlak agar banyak konsumen yang nyaman dengan pelayanannya. Dalam hal kejujuran dapat dilihat ketika menjual barang dagangannya, mulai dari kualitas barangnya, harganya. Jadi ketika menetapkan harga barang di sesuaikan dengan kualitas barangnya dan tidak menutup-nutupi ketika ada barang yang cacat.
- b. Dalam melayani pembeli dan ketika menentukan harga tidak ada yang di beda-bedakan, apakah itu seorang pejabat, orang kaya, orang biasa. Semua di

¹⁵ Syaifuddin, wawancara dan observasi oleh penulis, 13 agustus 2020.

perlakukan sama, di ibaratkan semua pembeli adalah raja.

- c. Pedagang pasar tradisional piji adalah pedagang yang jujur, amanah, ramah, serta mampu melayani pembeli dengan tulus dan senang hati.

3. Faktor Pendukung dan Penghambat dalam Implementasikan Etika Bisnis Islam oleh Pedagang Pasar Tradisional Piji.

Faktor pendukung itu sendiri memiliki makna yaitu faktor yang mendorong seseorang dalam suatu pekerjaan supaya dapat berjalan dengan baik, dan hal-hal yang dapat mempengaruhi sesuai agar lebih dapat berkembang, lebih maju, dan tentunya lebih baik dari sebelumnya. Sedangkan faktor penghambat itu sendiri memiliki arti faktor yang menghambat atau menghalangi suatu pekerjaan sehingga berjalan menjadi tidak baik, tidak stabil bahkan berjalan tidak normal, dan hal-hal yang mempengaruhi hingga sesuatu menjadi lebih buruk dari sebelumnya.

Selanjutnya yaitu hasil wawancara yang berkaitan mengenai beberapa faktor pendukung dan faktor penghambat implementasi etika bisnis islam di Pasar Tradisional Piji.¹⁶

a. Faktor pendukung

1. Wawancara dengan pengelola pasar
 - a. Lokasi pasar yang memang strategis dengan mayoritas masyarakat yang beragama islam.
 - b. Di kelilingi oleh orang-orang alim.
 - c. Banyak lembaga pendidikan yang berdekatan dengan pasar tradisional piji.
 - d. Berdekatan dengan walinya Allah Subhanahu wata'ala.¹⁷
2. Wawancara dengan konsumen/pembeli
 - a. Pelayanan para pedagang yang baik, melayani dengan sepenuh hati, tidak pandang bulu terhadap siapapun, dan selalu berkata jujur.

¹⁶ Sukarno, Wawancara dan observasi oleh penulis, 13 agustus 2020.

¹⁷ M Lazim, Wawancara dan observasi oleh penulis, 12 agustus 2020.

- b. Tidak menjual barang yang sudah tidak layak dijual, jika ada barang yang cacat maka berani bertanggung jawab.
- c. Menjual barang dagangan dengan harga yang transparan.

b. Faktor Penghambat

1. Wawancara dengan pedagang
 - a. Ada beberapa pembeli yang ingin mengajak kecurangan dalam transaksi jual beli.
 - b. Ketika ada pedagang lain yang berada di sekitarnya menjual barangnya yang tidak sesuai ajaran islam.
 - c. Ketika melakukan berdagang sesuai anjuran islam ada sebagian kecil pedagang lain yang iri dengan tindakan seperti itu.¹⁸

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi oleh penulis mengenai faktor pendukung dalam implementasi etika bisnis islam di Pasar Tradisional Piji yaitu:

- a) Letak Pasar Tradisional yang memang strategis, di kelilingi oleh masyarakat yang beragama islam, banyak orang-orang alim di sekitarnya sekaligus berdekatan dengan lembaga-lembaga pendidikan islam, selain itu masih di wilayah salah satu walinya Allah Subhanahu wata'ala.
- b) Para pedagangnya yang baik, mampu memberikan kepuasan terhadap konsumen/pembeli, melayani dengan sopan santun dan selalu rendah hati.
- c) Barang dagangannya baik-baik dan layak untuk di jual dan ketika melayani konsumen tidak pandang bulu.

Sedangkan berdasarkan wawancara dan observasi oleh penulis mengenai faktor penghambat dalam mengimplementasi etika bisnis islam di Pasar Tradisional Piji yaitu salah satunya ada sebagian kecil pembeli yang ingin mengajak bercurang dalam transaksi jual beli, ada sebagian kecil pedagang yang lain menjual

¹⁸ Syaifuddin, wawancara dan observasi oleh penulis, 13 agustus 2020.

barang yang sudah layak untuk dijual. Selain itu ada juga pedagang yang iri ketika ada pedagang yang bersikap sesuai ajaran-ajaran islam.

C. Analisis Data

1. Analisis Pemahaman Pedagang Pasar Tradisional mengenai Etika Bisnis Islam

Bisnis merupakan kegiatan yang sudah di jalankan dari zaman dahulu, bahkan Rasulullah Shallahu ‘alaihi wasallam sudah melakukan bisnis mulai sejak ketika masih muda. Beliau, belajar bisnis bersama pamannya yaitu Abu Thalib ke negeri syam. Prinsip yang di tekankan oleh Rasulullah ketika berbisnis yaitu sikap jujur dan profesional.

Rasulullah Shallahu ‘alaihi wasallam sudah memberikan suri tauladan bagaimana cara orang berbisnis yang sesuai dengan ajaran-ajaran islam. Nilai-nilai bisnis Rasulullah yang sudah di ajarkan kepada ummatnya yaitu ada 4. Yang pertama shiddiq, makna dari shiddiq itu sendiri adalah benar dalam artian tidak pernah menyembunyikan barang dagangan yang cacat, kedua amanah, yaitu terpercaya baik dari pemilik barang maupun dari pihak pelanggan, ketiga fathanah, yaitu cerdas, maksud dari cerdas itu sendiri adalah pandai menghasilkan dari melihat peluang keuntungan tanpa dengan cara menipu, keempat adalah tabligh, yaitu menyampaikan artinya mampu di ajak untuk bernegosiasi.¹⁹

Etika itu sendiri berasal dari bahasa Yunani kuno “ethos” yang memiliki makna sesuatu yang timbul dari kebiasaan. Menurut istilah etika yaitu suatu ilmu yang bersifat normatif, karena ia berperan bagaimana menentukan apa yang ia harus lakukan atau tidak melakukan oleh seorang individu.

Dunia perdagangan bukan hanya membantu mempermudah produsen dalam menjual produknya, tapi

19

<https://economy.okezone.com/read/2019/05/06/320/2052094/jejak-bisnis-nabi-muhammad-saw-sukses-berdagang-di-usia-25-tahun>.

juga dapat membantu konsumen. Bisa di bayangkan sendiri seandainya tidak ada pedagang, dan setiap konsumen harus mencari barang yang ingin dibeli langsung ke produsen, begitu banyak biaya yang dikeluarkan, belum juga waktu yang terbuang, itulah sebabnya mengapa perdagangan memiliki peran yang sangat penting dalam kehidupan ummat manusia, dan agama islam juga sangat mendukung berkembangnya dunia perdagangan.

Perilaku suatu masyarakat berkaitan di satu pihak dengan suatu kebiasaan yang akan di terima selaku perilaku yang baik maupun buruk oleh kelompok yang bersangkutan. Ilmu etika memiliki huungan erat dengan ilmu filsafat, ini dapat dilihat dari usaha-usaha ketika menafsirkan etika sering dilihat dari sudut pandang filsafat. Karena filsafat sering dianggap sebagai induknya ilmu etika.

Etika memiliki banyak makna, akan tetapi pada dasarnya inti makna dari etika adalah moralitas. Sehingga etika dapat diartikan sebagai suatu bentuk tindakan dengan mendasarkan moral sebagi tolok ukurnya. Tolok ukur moral dapat dilihat dari berbagai sudut pandang, seperti dari sudut pandang agama, hati nurani, dan aturan-aturan yang tertulis maupun tidak tertulis. Dimana semua itu mampu dijadikan sebuah tolok ukur dalam memahami lebih dalam mengenai etika.²⁰

Di samping itu bisnis juga memiliki peraturan yang harus di jalankan, aturan bisnis itu dibuat atas kesepakatan di wilayah mana bisnis itu dijalankan. Apabila bisnis itu di negara yang penduduknya islam maka etika bisnis yang berlaku adalah etika bisnis islam, dan jika bisnis tersebut berada di daerah bali maka aturan yang berlaku adalah etika bisnis masyarakat bali, yang mayoritas agamanya hindu bali.²¹

Dari penjelasan tersebut dapat kita simpulkan bahwa manusia diberi kebebasan dalam menata dan membentuk tatanan kehidupan yang lebih baik. Akan

²⁰ Irfan Fahmi, *Etika Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2017, 2-3.

²¹ Irfan Fahmi, *Etika Bisnis*, 4.

tetapi etika yang berlaku di mana tempat bisnis itu dijalankan maka harus betul-betul di patuhi dan di jalankan terutama apabila bisnis tersebut ingin tetap menjalankan aktivitasnya dengan baik.

2. Analisis Implementasi Etika Bisnis Islam di Pasar Tradisional

Manusia memang memiliki karakter yang cenderung merasa kurang dan kurang puas apa yang telah diperolehnya, sehingga mereka ingin terus mencari. Dari kasus yang seperti itu sehingga banyak manusia yang hidupnya hanya untuk bekerja keras hingga mencapai kehidupan yang layak sampai-sampai melupakan norma-norma yang berlaku.

Kehidupan manusia selalu di hadapkan pada usaha agar mampu memenuhi kebutuhan hidupnya, baik dari segi fisik maupun dari segi non fisik. Dari segi fisik sendiri seperti sandang, pangan, papan, pendidikan, kesehatan, adapun dari segi non fisik seperti bahagia, damai, rasa aman, tentram. Artinya secara langsung maupun tidak langsung setiap hari dalam kehidupannya akan terlibat berhubungan dengan bisnis.²²

Bisnis secara terminologis adalah suatu kegiatan ataupun sebuah usaha. Dalam arti luas bisnis dapat di gambarkan sebagai aktivitas bisnis dan institusi yang memproduksi barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari.

Bisnis dapat diartikan juga sebagai kegiatan yang dilakukan oleh individu atau sekelompok orang (organisasi) yang mampu menciptakan nilai melalui penciptaan barang dan jasa agar mampu memenuhi kebutuhan masyarakat dan memperoleh laba melalui transaksi.²³

Bisnis tidak bisa dibangun hanya berlandaskan pada keinginan agar mampu memiliki materialistis semata atau hanya ingin kaya saja. Bisnis dan moralitas adalah prinsip yang memiliki hubungan kuat dan tidak

²² H. Mochammad Edris, Hj. Panca Winahayuningish, *Pengantar Bisnis*, 2.

²³ H. Mochammad Edris, Hj. Panca Winahayuningish, *Pengantar Bisnis*, 5-6.

bisa dipisahkan. Ketika hendak membangun bisnis maka harus didasarkan pada nilai-nilai moral agar mampu menghasilkan kehidupan yang lebih layak, memberikan orang lain pekerjaan dan memberi gaji yang layak.²⁴

Agama islam sudah mengkonsep mengenai bagaimana menata kehidupan, termasuk juga membangun bisnis serta menata tatanan ekonomi islam yang di kemas sesuai sumber dari Al-Qur'an, Hadits, Qiyas, dan Ijma' para ulama'. Al-Qur'an dan Hadits di jadikan pedoman di dalam kehidupan umat islam di seluruh bumi, maka sesuatunya harus disesuaikan dengan isi dalam Al-Qur'an dan Hadits itu sendiri. Artinya, bagi seorang muslim itu sangat penting di dalam memahami isi kandungan Al-Qur'an mampu menafsirkannya dengan baik dan apabila belum mampu maka dapat ditanyakan kepada ahli tafsir.

System di dalam ekonomi islam lebih bertujuan untuk membangun kehidupan yang lebih baik bagi ummat manusia di dalam berkehidupan, yaitu dengan cara memahami Al-Qur'an dan Hadits serta mampu mempraktekkan di dalam kehidupan sehari-hari. Keberadaan manusia sangatlah penting di muka bumi ini seperti Firman Allah Subhanahu Wata'ala "*Sesungguhnya aku hendak menjadikan khalifah di atas muka bumi*" (QS. Al-Baqarah: 30), yang dimaksud dalam ayat tersebut yang dijadikan khalifah di atas muka bumi adalah manusia, yang diberi hak untuk mengelola isi bumi ini. Seperti Firman Allah Subhanahu Wata'ala "*Dia telah menciptakan kamu dari bumi (tanah) dan menjadikan kamu pemakmurnya*" (QS. Huud: 61). Dengan begitu manusia diberi tanggung jawab oleh Allah Subhanahu Wata'ala guna mengelola isi bumi ini dan juga mempertanggung jawabkan apa yang telah ia lakukan selama di bumi ini nanti di hadapan Allaah Subhanahu Wata'ala.²⁵

Ummat islam harus mampu membuktikan kesalahannya dengan cara partisipasi aktif mengenai persoalan kehidupan sehari-hari dan mampu melawan

²⁴ Irfan Fahmi, *Etika Bisnis*, 28.

²⁵ Irfan Fahmi, *Etika Bisnis*, 225-226

kedzaliman. Sebagai ummat muslim di harapkan mampu berpartisipasi aktif di dunia melalui satu ide pokok bahwa segala bentuk perkembangan dan pertumbuhan material harus di tujukan demi keadilan sosial dan peningkatan ketaqwaan spiritual baik bagi ummah maupun bagi dirinya sendiri. Allah Subhanahu Wata'ala telah memberikan contoh melalui cerita tentang qarun *“Pahala Allah Subhanahu Wata'ala (yang kekal selamanya) yang paling besar akan di berikan kepada mereka yang percaya dan bekerja melalui jalan yang baik dan benar, akan tetapi semua ini tidak akan bisa di dapat kecuali oleh mereka yang mampu menjaga perilaku di dalam kebaikan”*²⁶

Syarat agar berbisnis menghasilkan suatu keberkahan, seorang pebisnis harus mengetahui beberapa prinsip etika yang menjadi dasar oleh orang islam, diantaranya: jujur, menjual barang yang baik dan bermutu, ramah dan rendah hati, mampu membangun hubungan yang baik, menetapkan harga dengan transparan.

a. Jujur

Perilaku jujur merupakan pondasi yang paling utama yang harus di miliki oleh seorang pembisnis, karena kejujuran merupakan kunci yang paling utama menuju kesuksesan. Selain itu, di dalam berdagang seorang pedagang ketika membentuk suatu kepercayaan maka harus mampu berbuat jujur dan adil, baik kepada dirinya sendiri maupun kepada orang lain. Dengan berperilaku jujur dan adil itu kepercayaan konsumen terhadap pedagang akan tercipta dengan sendirinya. Pedagang pasar tradisional piji memang rata-rata sudah puluhan tahun di pasar tersebut, tentunya mereka lebih paham bagaimana dalam menghadapi banyak pembeli yang memiliki karakter yang berbeda-beda, dari hal seperti itu maka pedagang pasar tradisional piji selalu berusaha mengedepankan nilai-nilai kejujuran,

²⁶ Rafik Issa Beekum, *Etika Bisnis Islami*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004, 29-30.

terbukti ketika ada pembeli yang kurang sopan pada saat mau membeli barang, justru pedagang pasar berusaha berani membuktikan dengan cara bagaimanapun agar pembeli sampai merasa percaya dan memang tidak ada unsur membohongi.²⁷ Selain itu pedagang pasar tradisional piji juga tidak menyembunyikan barang-barang yang memiliki kecacatan, seandainya ada barang yang cacat pedagangpun mengatakan sesuai kondisi barangnya, dan ketika masih mau dibeli maka harganya pun tetap dibedakan dengan barang yang tidak cacat.²⁸

b. Menjual barang yang baik dan bermutu

Rusaknya etis di dunia bisnis salah satunya adalah tidak transparasinya masalah mutu barang, artinya sudah melalaikan tanggung jawab moral dalam dunia perdagangan. Padahal tanggung jawab seperti itu di harapkan mampu memberikan keuntungan dan menjalankan norma-norma dasar masyarakat baik itu hukum ataupun etika atau adat. Tidak transparasinya masalah mutu barang akan membuat ketidaknyamanan pembeli, dan sebaliknya ketika transparasi mutu barang di terapkan memberikan kenyamanan. Bahkan ketika menjual barang yang baik dan bermutu akan mampu meningkatkan daya beli terhadap konsumen. Pedagang pasar tradisional piji selalu memperhatikan kualitas mutu barang. Apabila ada pembeli menemukan barang yang cacat maka pihak pedagang bertanggung jawab mengganti dengan barang yang lebih bagus. Selain itu, barang yang dijual juga memiliki kualitas barang yang memang barangnya benar-benar bagus.²⁹

c. Ramah dan rendah hati

Pedagang memang harus memiliki sifat ramah dan rendah hati karena di situlah pembeli bisa menilai karakter dari seorang pedagang. Karena pembeli itu di ibaratkan seperti raja, maka sebagai pedagang harus

²⁷ Syaifuddin, wawancara dan observasi oleh penulis, 13 agustus, 2020.

²⁸ Suntiari, wawancara dan observasi oleh penulis, 13 agustus, 2020.

²⁹ Sukarno, wawancara dn observasi oleh penulis, 13 agustus 2020.

mampu membuat pembeli merasa nyaman dengan sikap pedagang. Terutama ketika melakukan transaksi jual beli, maka pedagang harus bersikap santun serta rendah hati terhadap pembeli. Dengan memiliki sifat yang seperti itu di harapkan dapat menghasilkan rezeki yang halal dan barokah. Sebagai pedagang muslim maka harus menunjukkan kemauan baik dalam semua transaksi. Allah Subhanahu wata'ala telah berfirman yang artinya “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah Subhanahu wata'ala adalah Maha Penyayang kepadamu*”³⁰

Pedagang pasar tradisional piji ketika dalam melayani pembeli selalu bersikap ramah, sopan santun, sabar, murah senyum serta semaksimal mungkin dengan sepenuh hati serta juga tidak ada yang di bedakan. Serta terkadang juga memberikan lebih barang bagi yang sudah jadi pelanggan mereka, terkadang juga diberikan potongan harga ketika membeli barang dalam jumlah banyak.³¹

d. Mampu membangun hubungan yang baik

Agama islam selalu menganjurkan untuk saling memperkuat ukhuwah islamiyyah, apalagi di dalam dunia bisnis ketika di telaah lebih dalam menjalin hubungan dengan baik terhadap siapapun akan memberikan nilai tambah bagi para pedagang. Karena dengan saling memperkuat ukhuwah islamiyyah akan melahirkan rasa kekeluargaan dalam berdagang, tidak ada rasanya kecemburuan dengan yang lain. Pedagang pasar tradisional piji mampu menjalin hubungan dengan baik kepada para pembeli, pelanggan, maupun dengan pedagang yang lain. Seperti menerapkan sikap ramah, sopan santun, serta

³⁰ Rafik Issa Beekum, *Etika Bisnis Islami*, 107-108.

³¹ Sukarno, wawancara dan observasi oleh penulis, 13 agustus 2020.

tidak membeda-bedakan dengan pembeli yang lain serta mampu menjalin hubungan baik sehingga mampu memberikan rasa kekeluargaan dengan pedagang yang lain.³²

e. Menetapkan harga dengan transparan.

Masalah harga memang jadi persoalan yang sangat penting yang harus diperhatikan oleh setiap pedagang, karena tidak transparasinya harga dapat menimbulkan kecurangan. Di dalam agama islam memang sangat di anjurkan untuk terbuka dan sewajarnya ketika menetapkan harga, hal seperti itu agar tidak terjebak di dalam riba. Setiap pedagang pasti ingin mendapatkan keuntungan, akan tetapi hak seorang pembeli harus tetap di hargai. Artinya, penjual mampu bersikap toleran terhadap kepentingan pembeli. Dalam menetapkan harga pedagang pasar tradisional piji menyesuaikan kualitas barangnya, harga barang sudah di tentukan oleh pedagang dengan memberikan tulisan di setiap barangnya, jadi pembeli dapat melihat langsung harganya dan pembeli tinggal memilih barang sesuai yang di inginkan.³³

3. Analisis Faktor Pendukung dan Penghambat dalam Implementasikan Etika Bisnis Islam oleh Pedagang Pasar Tradisional

a. Faktor Pendukung

Memahami makna dari faktor pendukung itu sendiri adalah suatu faktor yang mampu mendorong suatu pekerjaan agar dapat berjalan dengan lancar dan stabil, hal-hal yang dapat mempengaruhi sesuatu menjadi lebih berkembang, lebih maju, dan tentunya lebih baik dari sebelumnya.

Fakor pendukung di dalam meng implementasikan etika bisnis islam di pasar tradisional piji sendiri berasal dari faktor internal maupun eksternal. Akan tetapi, lebih berasal dari faktor internal yaitu berasal dari dalam Pasar Tradisional Piji sendiri.³⁴

³² Firoh, wawancara dan observasi oleh penulis, 18 agustus, 2020.

³³ Syaifuddin, wawancara dan observasi oleh penulis, 13 agustus, 2020.

³⁴ M. Lazim, wawancara dan observasi oleh penulis, 12 agustus 2020.

Agar pemasaran dapat terarah dan lancar maka terlebih dahulu harus mengetahui apa saja strategi pemasaran, yaitu ada 4p (*product, place, price, promotion*).³⁵ Selanjutnya adalah hasil wawancara dengan pengelola dan pedagang Pasar Tradisional Piji, yaitu:

1) *Product* (Produk)

Pasar Tradisional Piji menjual bermacam-macam produk barang khususnya adalah kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari. Karena memang tujuan utama di dirikannya Pasar Tradisional Piji adalah memudahkan masyarakat kudos bagian utara agar memudahkan dalam memenuhi kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari, sehingga Pasar Tradisional Piji menjual bermacam-macam dagangan antara lain sembako, sayur mayur, buah-buahan, pakaian, ikan, perhiasan, dan juga perlengkapan perabotan rumah tangga.

2) *Place* (Tempat)

Tempat Pemasaran Pasar tradisional piji terletak di Jl. Raya Kudus-Colo, Desa Piji, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus, Jawa Tengah, Kode pos (59353). Penempatan lokasi tersebut tentunya memang lokasinya yang strategis, karena lokasi tersebut berada di tengah-tengah kecamatan dawe, jadi masyarakat mudah dalam menjangkau. Selain itu, juga berada di jalan utama arah wisata realigi Sunan Muria (Raden Umar Sa'id). Sehingga sangat mendukung terhadap pemasarannya.

3) *Price* (Harga)

Pedagang Pasar Tradisional Piji menjual barang dagangannya tentunya dengan harga yang sesuai di pasaran. Para pedagang tidak mengambil keuntungan dengan yang banyak, yang penting mengambil keuntungan dengan

³⁵ Philip Kotler, Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Erlangga, 2008, 42.

sewajarnya dan memberikan pelayanan yang optimal kepada pembeli. Harga yang ditetapkan pedagang sudah transparan, agar pembeli dapat melihat dan mudah memilih sendiri sesuai dengan kebutuhannya. Pedagang juga memberikan potongan harga bagi para pembeli yang membeli dalam jumlah banyak.

4) *Promotion* (Promosi)

Biasanya pedagang melakukan promosi dengan cara berbicara yang keras dan menawarkan barang dagangannya kepada pembeli yang lewat di depannya atau dengan cara gepuk tular (dari mulut ke mulut). Seperti ketika ada pembeli yang selesai berbelanja di Pasar memberitahu kepada para tetangga, saudara-saudaranya, teman-teamnya. Karena barang yang dijual di pasar tersebut barangnya bagus-bagus dan harganyapun terjangkau, serta pelayanannya juga ramah.³⁶

Produk barang mampu di pandang mengandung pemuas kebutuhan dalam jumlah tertentu. Selain itu, produk juga dapat dilihat sebagai kumpulan manfaat yang dicari pembeli. Terkadang juga produk tidak dilihat dari non fisik, seperti merek, harga, pelayanan dan lain-lain.

Selain itu, apabila dalam menjual barang itu dengan harga yang tidak terlalu mahal dengan memiliki niat agar dapat membantu mensejahterakan kehidupan di masyarakat. Dengan harga yang relatif murah, masyarakat pastinya akan menggunakan uangnya lebih efisien dan mampu memenuhi kebutuhan lainnya. Di dalam kehidupan ini kita di suruh untuk memenuhi kebutuhan hidup sesuai dengan kebutuhannya, jangan sampai menghambur-hamburkan uang dengan membeli barang yang tidak sesuai dengan kebutuhan kita.

Apabila pedagang dalam menjual barang dagangannya dengan harga yang relatif murah, tentu

³⁶ M. Lazim, wawancara dan observasi oleh penulis, 12 agustus 2020.

tidak akan rugi, justru akan menambah keuntungan. Karena harga yang relatif murah akan jadi daya tarik sendiri bagi para pembeli. Akhirnya, pembeli akan memberi tahu yang lainnya bahwa barang di situ harganya lebih murah, sehingga semakin ramai dikunjungi pembeli, barangnya cepas habis, dan membeli persediaan yang baru. Dengan seperti itu nantinya terjadilah pembeli merasa puas sampai pembeli merasa terdokka artinya jika tidak membeli barang di situ merasa kurang puas, maka harus membeli barang yang di situ. Berbelanja ke Pasar Tradisional tentunya memiliki alasan tersendiri, mungkin karena memang harganya yang terjangkau dan bisa tawar menawar, persediaan barangnya komplit, pelayanannya yang ramah, tersedia tempat parkir yang cukup luas, ada ikatan ukhuwah islamiyyah yang kuat dengan para pedagang.³⁷

Dengan mengedepankan etika dalam berbisnis maka bisnis akan selalu di minati oleh konsumen, dengan itu keuntungan pun juga semakin bertambah. Para pakar ekonomi selalu untuk mengedepankan hukum pareto optimality. Hukum tersebut lebih menekankan penggunaan sumber daya dalam memberikan kepuasan kebutuhan konsumen. Di samping itu juga harus dilandasi keimanan kepada Allah Subhanahu wata'ala, karena semua itu atas kehendak-Nya.³⁸ Maka dari itu, dengan menerapkan bisnis yang seperti di harapkan menghasilkan keuntungan yang halal dan barokah.

b. Faktor Penghambat

Arti dari faktor penghambat itu sendiri adalah faktor penghalang atau penghambat suatu pekerjaan sehingga pekerjaan tersebut menjadi tidak lancar atau tidak stabil, hal-hal yang dapat mempengaruhi menjadi lebih buruk bahkan sampai menghentikan suatu pekerjaan. Memaknai faktor penghambat itu sendiri memang jadi persoalan yang cukup serius

³⁷ M. Lazim, wawancara dan observasi oleh penulis, 12 agustus 2020.

³⁸ Rafik Issa Beekum, *Etika Bisnis Islami*, 19.

yang memang harus di ketahui oleh setiap pedagang, agar mampu menghadapi persoalan-persoalan tersebut.

1) Perilaku pembeli/konsumen

Agar mampu menghadapi dan melayani keinginan konsumen, maka kita harus mampu memahami tentang perilaku konsumen. Berdasarkan analisis ketika sedang menjalankan bisnis, salah satu faktor yang biasa dilakukan oleh konsumen adalah mengenai apa yang dibutuhkan, bagaimana kesukaannya, dan dengan cara bagaimana konsumen mengambil keputusan. Perilaku konsumen yaitu suatu perilaku yang dijalankan oleh konsumen agar dapat memenuhi kebutuhannya baik itu berupa menggunakan, mengonsumsi, ataupun menghabiskan barang dan jasa, yang di dalamnya memuat proses keputusan yang mendahului atau menyusul.³⁹ Salah satu faktor penghambat implementasi etika bisnis islam di Pasar Tradisional Piji yaitu terkadang ada sedikit pembeli yang ingin mengajak kecurangan dalam bertransaksi jual beli.

2) Pesaing Bisnis

Dunia bisnis tidaklah selalu berjalan lurus dan mulus selalu ada rintangan yang harus dilalui, selain itu seorang bisnis juga tidak bisa dipisahkan dari aktivitas pebisnis yang lain. Seorang pebisnis islam, harus mampu membuktikan bahwa agama islam memiliki cara yang baik dalam menjalankan bisnis. Islam juga mengajarkan untuk selalu menonjolkan karakter orang islam itu sendiri, termasuk juga dalam menjalankan bisnis. Dan islam juga menyuruh untuk berlomba-lombalah selalu dalam hal kebaikan. Salah satu faktor penghambat dalam mengimplementasikan etika bisnis islam di Pasar Tradisional Piji yaitu terkadang ada sedikit

³⁹ Etta Mamang Sangaji dan sopiah, *Perilaku Konsumen*, Yogyakarta: Cv. Andi Offset, 2013, 9.

pedagang yang iri dengan perilaku pedagang yang baik dengan konsumen dikira hanya pengen mencari muka saja di hadapan pembeli.

