

**ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM PADA PEDAGANG PASAR  
TRADISIONAL TALA-TALA KECAMATAN GALESONG  
KABUPATEN TAKALAR**

**SKRIPSI**



**RESKY AULIA PUTRI  
NIM: 105741102320**

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
2024**

**KARYA TUGAS AKHIR MAHASISWA**

**JUDUL PENELITIAN:**

**ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM PADA PEDAGANG  
PASAR TRADISIONAL TALA-TALA KECAMATAN GALESONG  
KABUPATEN TAKALAR**

**SKRIPSI**

Disusun dan diajukan oleh:

**RESKY AULIA PUTRI**  
**NIM: 105741102320**

*Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Makassar*

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
2024**

## **MOTTO DAN PESEMBAHAN**

### **MOTTO**

**"Nikmatilah Setiap Proses yang kamu tempuh dalam hidupmu, sehingga kamu tau betapa hebatnya dirimu sudah berjuang sampai detik ini"**

**"Letakkan aku dalam hatimu, maka aku akan meletakkanmu dalam hatiku"**

**(QS. Al-Baqarah:152)**

### **PERSEMBAHAN**

**Puji syukur kepada Allah SWT atas Ridho-nya serta karunianya sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik**

**Alhamdulillah Rabbil'alamin**

**Skripsi ini kupersembahkan untuk diri saya sendiri dan untuk kedua orang tua tercinta, dan kedua nenek saya yang senantiasa memberikan Do'a dan dorongan untuk terus melangkah, terimakasih banyak jasa kalian tidak pernah terbalaskan. Terimakasih banyak anakmu jadi SARJANA**

### **PESAN DAN KESAN**

#### **Pesan**

**Berjuanglah untuk sesuatu yang kamu mulai walaupun itu haru mengorbankan tenaga dan air mata. karena untuk merai kesuksesan kita haru melewati proses yang panjang.**

#### **Kesan**

**Banyak hal yang saya dapatkan ketika menempu pendidikan dikampus biri mulai dari suasana perkuliahan yang berwarna, pembentukan pola pikir dan karakter, dan bertemunya kerandoman teman-teman, dosen yang hebat dan seseorang yang menemani dan mensoport saya dalam segala hal didunia pendidikan.**



**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

*Jl. Sultan Alauddin No. 295 gedung iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar*



**HALAMAN PERSETUJUAN**

Judul Penelitian : Analisis Etika Bisnis Islam Pada Pedagang  
Pasar Tradisional Tala-Tala Kecamatan  
Galesong Kabupaten Takalar

Nama Mahasiswa : Resky Aulia Putri

No. Stambuk/NIM : 105741102320

Program Studi : Ekonomi Islam

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diteliti, diperiksa, dan diujikan di depan panitia  
penguji skripsi satu (S1) pada tanggal 03 Agustus 2024 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Makassar

Makassar, 03 Agustus 2024

Menyetujui,

Pembimbing I

**Dr. Agus Salim HR.S.E.,M.M.**

**NIDN.0931126103**

Pembimbing II

**Sri Wahyuni,S.E.,M.E.**

**NIDN. 092908801**

Mengetahui,

Ketua Program Studi

**Dr. H. Muhammad Najib Kasim, S.E.,M.Si**

**NBM: 861 013**



**Dr. H. Anri Jaman, S.E., M.Si**

**NBM: 651 507**



**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

*Jl. Sultan Alauddin No. 295 gedung iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar*

**HALAMAN PENGESAHAN**

Skripsi atas Nama: Resky Aulia Putri, Nim : 105741102320 diterima dan disahkan oleh panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor: 0004/SK-Y/60202/091004/2024 M, Tanggal 28 Muharam 1446 H/ 03 Agustus 2024 M. Sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam pada program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 28 Muharam 1446 H  
03 Agustus 2024 M

**PANITIA UJIAN**

1. Pengawas umum : Dr. Abd. Rakhim. Nanda, S.T., M.T., IPU (.....)  
(Rektor Unismuh Makassar)
2. Ketua : Dr. H. Andi Jam'an, S.E., M.Si (.....)  
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
3. Sekretaris : Agusdiwana Suarni, S.E., M.Acc (.....)  
(Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
4. Penguji : 1. Dr. H. Muhammad Najib Kasim, S.E., M. So (.....)  
2. Dr. Agus salim HR, S.E., M.M (.....)  
3. Dr. Idam Khalid, S.E., M.M (.....)  
4. Sri Wahyuni, S.E., M.E (.....)

Disahkan Oleh,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Makassar

**Dr. H. Andi Jam'an, S.E., M.Si**  
NBM/651 507





**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

*Jl. Sultan Alauddin No. 295 gedung iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar*

**HALAMAN PERNYATAAN KEABSAHAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Resky Aulia Putri

Stambuk : 105741102320

Program Studi : Ekonomi Islam

Judul Skripsi : Analisis Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Pasar  
Tradisional Tala-Tala Kecamatan Galesong  
Kabupaten Takala

Dengan ini menyatakan bahwa:

***Skripsi yang saya ajukan di depan Tim Penguji adalah ASLI hasil karya  
Sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak dibuat oleh siapa pun.***

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan sayabersedia menerima sanksi apabila pernyataan ini tidak benar.

Makassar, 03 Agustus 2024

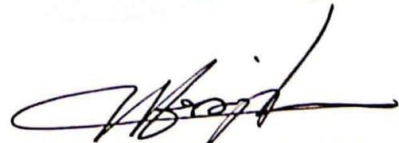
Yang membuat pernyataan,

  
**Resky Aulia Putri**  
**NIM: 105741102320**

Diketahui Oleh,

Ketua Program Studi

  
**Dr. H. Andi Jam'an, S.E., M.Si**  
**NBM: 651 507**

  
**Dr. H. Muhammad Najib Kasim, S.E., M.Si**  
**NBM: 861 013**

**HALAMAN PERNYATAAN  
PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR**

---

Sebagai sivitas akademik Universitas Muhammadiyah Makassar, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Resky Aulia Putri  
NIM : 1057411023  
Program Studi : Ekonomi Islam  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Jenis Karya : Skripsi

Demi Pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Muhammadiyah Makassar **Hak Bebas Royalti Noneklusif (Non-exclusive Royalty Free Right)** atas karya ilmiah yang berjudul:

Analisis Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Pasar Tradisional Tala-Tala Kecamatan Galesong Kabupaten Takalar

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak Bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Muhammadiyah Makassar berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Makassar, 03 Agustus 2024

Yang Membuat Pernyataan,



**Resky Aulia Putri**  
**NIM: 105741102320**

## ABSTRAK

**RESKY AULIA PUTRI. 2024. Analisis Etika Bisnis Islam pada Pedagang Pasar Tradisional Tala-Tala Kecamatan Galeson Kabupaten Takalar. Skripsi. Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing Oleh : Agus Salim HR dan Sri Wahyuni.**

Perilaku yang tidak sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam sering kali dilakukan oleh pelaku bisnis, terutama pedagang pasar. Pengetahuan tentang etika bisnis Islam harus dimiliki oleh setiap individu yang terlibat dalam kegiatan ekonomi, baik itu pebisnis maupun pedagang. Dalam realitas bisnis saat ini, banyak anggapan bahwa bisnis dan etika tidak memiliki hubungan. Padahal, bisnis dan etika seharusnya tidak dipandang sebagai dua hal yang terpisah. Bisnis, sebagai salah satu simbol duniawi, juga mencakup aspek-aspek yang berorientasi pada akhirat.

Tujuan Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif dengan untuk menganalisis pemahaman etika bisnis Islam pada pedagang pasar dan untuk mengetahui bagaimana penerapan etika bisnis Islam dalam praktik penjualan di pasar. Informan dalam penelitian ini adalah para pedagang di pasar tradisional tala-tala yang terdiri dari beberapa informan. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif deskriptif dengan pengambilan data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan 3 tahapan yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang di pasar tradisional Tala-Tala sudah menerapkan etika bisnis sesuai dengan syariat Islam. Pedagang sayur di pasar Tala-Tala juga selalu berusaha bersikap adil dalam melayani pelanggan, tidak curang dalam hal timbangan, dan dalam menetapkan harga. Mereka juga bertanggung jawab atas rezeki yang telah Allah SWT berikan dengan menyisihkan sebagian harta untuk saudara yang kurang mampu. Setelah menerapkan etika bisnis yang sesuai dengan syariat Islam, pembeli menjadi lebih loyal dalam berbelanja, hubungan silaturahmi semakin erat, dan mereka tidak hanya mendapatkan keuntungan, tetapi juga mendapat ridho dari Allah SWT.

**Kata Kunci :** Analisis Penerapan, Etika Bisnis Islam, Pasar Tradisional.



## **Abstract**

**RESKY AULIA PUTRI. 2024. *An Analysis of Islamic Business Ethics among Traditional Market Traders in Tala-Tala, Galesong District, Takalar Regency.* Thesis. Islamic Economics Department, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University of Makassar. Supervised by Agus Salim HR and Sri Wahyuni.**

*Business practices that do not adhere to the principles of Islamic business ethics are often carried out by business actors, especially market traders. Knowledge of Islamic business ethics should be possessed by every individual involved in economic activities, whether they are business people or traders. In the current business reality, there are many assumptions that business and ethics have no relationship. In fact, business and ethics should not be seen as two separate things. Business, as a symbol of worldly affairs, also includes aspects oriented towards the hereafter.*

*The purpose of this study, which is a type of qualitative research, is to analyze the understanding of Islamic business ethics among market traders and to find out how the application of Islamic business ethics is practiced in the market. The informants in this study are the traders at the traditional Tala-Tala market, consisting of several informants. The type of data used in this study is descriptive qualitative data, with data collection obtained through interviews, observations, and documentation. The data analysis technique uses three stages, including data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results of the study show that traders in the traditional Tala-Tala market have implemented business ethics in accordance with Islamic law. Vegetable traders in the Tala-Tala market also always strive to act fairly in serving customers, do not cheat in terms of weights and measures, and in setting prices. They are also responsible for the sustenance that Allah SWT has given by setting aside some of their wealth for those in need. After applying business ethics in accordance with Islamic law, buyers have become more loyal in shopping, relationships have become closer, and they not only gain profit but also obtain the pleasure of Allah SWT.*

**Keywords:** *Analysis of Application, Islamic Business Ethics, Traditional Market.*

## DAFTAR ISI

<b>SKRIPSI</b> .....	<b>i</b>
PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM .....	iv
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS.....	iv
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAHMAKASSAR .....	iv
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	Error! Bookmark not defined.
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEABSAHAN</b> .....	<b>vi</b>
HALAMAN PERNYATAAN .....	vii
PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR.....	vii
ABSTRAK.....	viii
<i>Abstract</i> .....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiv
KATA PENGANTAR.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	3
C. Tujuan Penelitian .....	3
D. Manfaat Penelitian .....	3
1. Manfaat Teoritis.....	3
2. Manfaat Praktis .....	4

BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
A.    Landasan Teori.....	5
B.    Tinjauan Empiris.....	19
C.    Kerangka Pikir.....	27
BAB III .....	29
METODE PENELITIAN.....	29
A.    Jenis Penelitian .....	29
B.    Lokasi dan Waktu Penelitian.....	29
C.    Fokus Penelitian.....	29
D.    Jenis dan Sumber Data.....	30
E.    Informan.....	30
F.    Teknik Pengumpulan Data.....	31
G.    Metode Analisis .....	33
BAB IV.....	35
HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN.....	35
A.    Gambaran Umum Objek Penelitian .....	35
B.    PERNYATAAN DAN HASIL PENELITIAN.....	38
BAB V.....	57
PENUTUP.....	57
A.    Kesimpulan .....	57
B.    Saran .....	57
DAFTAR PUSTAKA.....	60
RIWAYAT HIDUP.....	119

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 .....	20
-----------------	----



**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....36





## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 pertanyaan Wawancara .....	63
Lampiran 2 Surat izin penelitian .....	66
Lampiran 3 Izin Penelitian PTSP Sulawesi Selatan.....	67
Lampiran 4 Izin penelitian PTSP Kabupaten Takalar .....	68
Lampiran 5 Dokumentasi.....	
<b>Error! Bookmark not defined.</b>	
Lampiran 6 Coding Wawancara .....	75
Lampiran 7 Transkrip Wawancara Dg TuTu (Pedagang Sayur) .....	93
Lampiran 8 Transkrip Wawancara HJ Baji Pedagang Pakaian.....	96
Lampiran 9 Transkrip Wawancara Ibu Sarintang Pakaian .....	99
Lampiran 10 Transkrip Wawancara Saporudding (Pedagang Ikan) .....	104
Lampiran 11 Transkrip Wawancara Ibu Mariati (Pedagang Bahan Pokok) ....	106
Lampiran 12 Transkrip Wawancara Dg Beta (Pedagang Beras) .....	108
Lampiran 13 Wawancara Pembeli 1 .....	110
Lampiran 14 Wawancara Pembeli 2 .....	111
Lampiran 15 Keterangan Bebas Plagiasi .....	121

## KATA PENGANTAR



Assalamu Alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh.

Puji Syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-nya penyusunan skripsi ini menjadi persyaratan dalam memperoleh gelar sarjana Ekonomi Islam (SE) pada fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negri Makassar. shalawat serta salam senantiasa kita curahkan kepada junjungan dari suri tauladan Nabi kita Muhammad SAW atas cinta yang sangat besar bagi umatnya. sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang berjudul “Analisis Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Pasar Tradisional Tala-Tala Kecamatan Galesong Kabupaten Takalar”

Skripsi ini disusun berdasarkan sistematika: Bab 1 pendahuluan yang terdiri Rumusan Masalah, Tujuan penelitian, dan Manfaat penelitian. Bab II Tinjauan pustaka, penelitian terdahulu, kerangka pikir dan hipotesis. Bab III Metode penelitian yang terdiri atas jenis penelitian, Desain penelitian, Definisi Operasional Variabel dan dan pengukuran variabel, populasi dan sampel, Teknik pengumpulan data, dan Teknik Analisis Data. Bab IV Hasil penelitian dan pembahasan yang terdiri atas Gambaran Umum, Hasil pembahasan Penelitian. Bab V Kesimpulan dan saran.

Perjalanan Panjang telah penulis lalui dalam rangka menyelesaikan penulisan skripsi ini. banyak hambatan dan rintangan yang dihadapi selama proses penyusunannya. Adapun penghargaan yang setinggi-tingginya dan terimakasih banyak disampaikan dengan hormat kepada:

1. Bapak Dr.Ir.Abd Rakhim Nanda, S.T., M.T., IPU Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.

2. Dr.H. Andi Jam'an.S.E.,M.Si.Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Dr.H Muhammad Najib Kasim,S.E.,M.S.i Selaku ketua program Studi Ekonomi Islam Universitas Muhammdiyah Makassar.
4. Bapak Dr.Agus Salim HR,S.E.,M.M. Selaku Pembimbing I yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis,sehingga skripsi ini selesai dengan baik.
5. Ibu Sri Wahyuni,S.E.,M.E. Selaku Pembimbing II yang telah berkenan membantu selama dalam penyusunan skripsi hingga ujian skripsi
6. Bapak/Ibu dan Asisten Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makasar yang tak kenal lelah banyak menuangkan ilmunya kepada penulis selama mengikuti kuliah.
7. Segenap staf Dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
8. Rekan-rekan Mahasiswa yang tidak sempat saya sebut namanya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program studi Ekonomi Islam angkatan *GEOSATIS-20* yang selalu belajar bersama yang tidak sedikit bantuannya dan dorongan dalam aktivitas penulis.
9. Muh Said, ayahanda penulis tercinta dan Ria Angraeni, Ibunda penulis tercinta. Skripsi ini kuoersembahkan untuk kedua orang tua tercibta penulis, terimakasih karena selalu berjuang, bekerja keras menjadi tulang punggung keluarga untuk memenuhi segala kebutuhan penulis dalam menempuh pendidikan, yang tak terhenti-hentinya memberikan semangat, cinta dan do'a yang tulus sehingga penulis dapat berada ditahap ini.
10. Terimakasih kepada Kedua nenek saya Dg Rumallang dan Dg Mateni karena

sosok garda pertama dan telah memberikan semangat dan dorongan untuk kejejang bangku perkuliahan hingga penulis berada ditahap akhir ini.

11. Terimakasih kepada keluarga besar yang tidak bisa saya sebut satu persatu yang telah memberikan semangat, motivasi, dan dorongan untuk tetap kuliah sehingga penulis bisa menyelesaikan studi ini dengan baik.
12. Risma Anwar, S.M. yang selalu membantu saya pada saat membutuhkan bantuan, kamu yang paling berperan penting dalam penyusunan skripsi ini terimakasih banyak atas jasa yang engkau berikan kepada saya.
13. Nurhidayah, yusfira. Terimakasih juga yang selalu ada saat penulis membutuhkan bantuan.
14. Untuk Pemilik Nama Andika Famil Hamdani Alim, terimakasih yang selalu menemani dan selalu menjadi support system pada hari yang tidak mudah selama proses pengerjaan skripsi terimakasih karena telah mendengarkan keluh kesah, memberikan dukungan, semangat, tenaga, pikiran, materi maupun bantuan dan senantiasa sabar menghadapi penulis terimakasih telah menjadi bagian perjalanan hidup saya hingga penyusunan skripsi ini. Semoga Allah selalu memberi keberkahan dalam segala hal yang kita lalui bersama. Terakhir,
15. Terimakasih untuk diri sendiri, Resky Aulia Putri, telah berjuang dan berusaha keras sampai dititik ini mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan diluar keadaan dan tak pernah menyerah sesulit apapun proses susunan skripsi ini dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin dan melewati semuanya dengan kerja keras, semangat, tidak pernah menyerah dan yakin bahwa ini akan selesai dan akan berlalu, ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri. "Seorang anak perempuan hebat dengan seribu impian tidak pantas tenggelam hanya karena keadaan."

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini jauh dari kata sempurna karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang penulis miliki. Oleh karena itu dengan kerendahan hati penulis mohon maaf atas segala kekurangan. Penyusunan skripsi ini tidak akan berhasil tanpa adanya bantuan dan kerjasama berbagai pihak. Peneliti juga mengharapkan segala kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak dalam perbaikan skripsi ini. Akhir kata, semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi para pembaca.

Makassar, 24 Juli 2024

Penulis

Resky Aulia Putri





# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Bisnis merupakan aktivitas yang dilakukan oleh manusia untuk memenuhi kebutuhan dan mencapai tujuan ekonomi. Aktivitas bisnis tidak dapat berjalan tanpa adanya interaksi antara manusia yang berperan sebagai pelaku bisnis, konsumen, produsen, karyawan, dan pemangku kepentingan lainnya. Sehingga dapat dinyatakan bahwa manusia dengan bisnis merupakan suatu ikatan yang menjadi aspek penting dalam konteks ekonomi dan perkembangan sosial. Namun diantara hubungan tersebut ada satu hal yang menjadi kunci utama dan perlu diperhatikan dalam berbisnis yakni etika bisnis. Etika bisnis merupakan ilmu yang berkaitan dengan perilaku dan tindak para pelaku bisnis agar memberi dampak baik dan adil terhadap masyarakat, lingkungan, dan ekonomi secara keseluruhan. Hal tersebut didukung oleh pernyataan dari Furoni, (2022), yang menyatakan bahwa etika bisnis juga dapat diartikan sebagai tindakan menerapkan nilai-nilai agama dalam konteks bisnis, mengadopsi kode etik profesi bisnis, memperbaiki sistem dan hukum ekonomi, serta meningkatkan keterampilan untuk memenuhi tuntutan etika dari pihak luar demi mencapai keamanan dan keberlanjutan. Etika bisnis juga berlaku dalam aktivitas perdagangan yang merupakan aspek utama dalam bisnis.

Berdasarkan pada konteks perdagangan, etika bisnis menjadi aspek yang sangat relevan dan harus diperhatikan oleh pedagang. Dalam hal ini, etika bisnis islam merupakan kerangka nilai khas yang menekankan etika bisnis yang berdasar pada prinsip universal seperti kejujuran, keadilan, keberlanjutan, keberpihakan, serta menekankan pada pentingnya sebuah

tanggung jawab sosial dan keseimbangan antara keuntungan bisnis dan kesejahteraan masyarakat. Sehingga etika bisnis Islam memiliki peran penting dalam konteks pasar terkhusus pada pasar tradisional. Pasar tradisional adalah tempat di mana transaksi jual beli dilakukan berdasarkan prinsip-prinsip yang telah terbentuk dalam budaya dan nilai-nilai masyarakat setempat. Dimana interaksi langsung antara pedagang dan konsumen sering terjadi, penerapan etika bisnis Islam dapat menjadi landasan yang kuat untuk menjaga integritas bisnis, membangun kepercayaan konsumen, dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dalam harmoni dengan prinsip-prinsip Islam.

Perdagangan pasar tradisional tala-tala yang terletak di kecamatan Galesong Kabupaten Takalar mengenai keberlakuan etika bisnis Islam maka ditemukan beberapa informasi yakni sebagian besar pedagang telah menerapkan etika bisnis Islam dan adapun beberapa keluhan dari pembeli yang berbelanja di pasar tersebut yang mengarah pada pernyataan bahwa terdapat beberapa pedagang yang tidak menerapkan etika bisnis Islam sering melakukan kecurangan berupa menutupi kecacatan barang jualan, memanipulasi alat timbangan, dan hal-hal lain yang tidak jujur lainnya. Permasalahan yang sama juga dinyatakan oleh Haryanti & Wijaya (2019) bahwa pada pasar tradisional sering terdapat berbagai masalah yang melibatkan praktik-praktik yang bertentangan dengan nilai-nilai Islam seperti tindakan kecurangan, penipuan, penggunaan riba, sumpah palsu, dan lain sebagainya.

Hal inilah yang mendasari peneliti untuk melakukan penelitian dengan berjudul **"Analisis Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Pasar Tradisional**

## **Tala- Tala Kecamatan Galesong Kabupaten Takalar”.**

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat di rumuskan masalah sebagai berikut.

1. Bagaimana pemahaman etika bisnis islam pada pedagang pasar tradisional Tala-Tala Kecamatan Galesong Kabupaten Takalar.
2. Bagaimana penerapan etika bisnis islam dalam praktik penjualan di pasar tradisional tala-tala kecamatan galesong kabupaten takalar

### **C. Tujuan Penelitian**

Sehubungan dengan rumusan masalah yang dikemukakan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis pemahaman etika bisnis islam pada pedagang pasar tradisional Tala-Tala Kecamatan Galesong Kabupaten Takalar?
2. Untuk mengetahui bagaimana penerapan etika bisnis islam dalam praktik penjualan di pasar tradisional Tala-Tala kecamatan galesong kabupaten Takalar?

### **D. Manfaat Penelitian**

Beberapa manfaat yang diharapkan setelah melakukan penelitian ini, diantaranya:

#### **1. Manfaat Teoritis**

- a. Diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai pengembangan ilmu dan untuk mengetahui seberapa luas pemahaman etika etika bisnis islam pada pedagang pasar tradisional khususnya di pasar tradisional Tala-tala Kecamatan Galesong Kabupaten Takalar.
- b. Diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi dan

bahan masukan bagi penulisan karya ilmiah di bidang ekonomi Islam.

## **2. Manfaat Praktis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi orang-orang dalam bidang ekonomi, diantaranya:

- a. Bagi pemerintah, dengan penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi dan referensi bagi pemerintah atau lembaga terkait dalam merumuskan kebijakan yang berkaitan dengan pengembangan pasar tradisional yang berlandaskan etika bisnis Islam.
- b. Bagi pedagang, melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang dapat membantu dalam mengoptimalkan strategi bisnis, meningkatkan kualitas produk dan pelayanan, serta menerapkan prinsip etika bisnis Islam dan membangun hubungan yang lebih baik dengan konsumen.
- c. Bagi Penulis, dengan penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana bagi penulis untuk mengetahui, mengembangkan keterampilan penelitian, analisis data, dan penyusunan laporan penelitian yang dapat berguna untuk pengembangan karir atau studi lebih lanjut.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Landasan Teori

##### 1. Etika Bisnis Islam

###### a. Pengertian Etika Bisnis Islam

Kata etika berasal dari kata *ethos* dalam bahasa Yunani yang berarti kebiasaan (*custom*). Etika adalah kaidah atau seperangkat prinsip yang mengatur hidup manusia yang merupakan bagian dari filsafat yang membahas secara rasional dan kritis tentang norma atau moralitas (Putritama, 2018). Amalia (2016) juga menyatakan bahwa etika juga dikenal sebagai panduan dalam sebuah kelompok masyarakat yang dapat mengarahkan dan mengingatkan anggotanya terhadap perilaku yang baik yang harus diikuti dan dilakukan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa etika adalah seperangkat prinsip yang mengatur kehidupan manusia, membahas norma dan moralitas secara rasional dan kritis.

Menurut Veithzal dkk. (2012), menyatakan bahwa dalam Al-Qur'an, terdapat istilah yang paling serupa dengan istilah etika adalah *khuluq*. Untuk menggambarkan konsep kebaikan, Al-Qur'an juga menggunakan istilah lain seperti *khair*, *birr* (kebenaran), *qist* (kesamaan), *'adl* (keadilan), *haqq* (kebenaran dan kebaikan), *ma'ruf* (mengetahui dan menyetujui), dan *taqwa* (ketakwaan). Tindakan yang baik dan terpuji disebut sebagai *shalihah*, sementara tindakan yang buruk dan tercela disebut *sayyiat*. Bisnis merupakan Kegiatan yang merangkap beberapa aktivitas menjadi satu yakni mulai dari tukar menukar, jual-beli, produksi, konsumsi, bekerja-mempekerjakan, serta interaksi manusiawi lainnya



(Bertens, 2022). Etika bisnis dalam islam adalah sejumlah perilaku etis bisnis (akhlaq al Islamiyah) yang dibungkus dengan nilai-nilai syariah yang mengedepankan halal dan haram, sehingga perilaku etika adalah perilaku yang mengikuti perintah Allah dan menjauhi larangannya (Amalia, 2016). Adapun juga yang menyatakan bahwa etika bisnis Islam merupakan norma etika berbasiskan Al-Qur'an dan hadits yang seharusnya diterapkan oleh para pebisnis dalam setiap aktivitas (Jubaedi dkk., 2018). Di dukung oleh pernyataan Safira & Priyano (2023) bahwa etika bisnis Islam salah satunya diatur pada Q.S Al-Nahlayat 90 yang berbunyi *“Sesungguhnya Allah menyuruh berlaku adil, berbuat kebajikan, dan memberikan bantuan kepada kerabat. Dia (juga) melarang perbuatan keji, kemungkaran, dan permusuhan. Dia memberi pelajaran kepadamu agar kamu selalu ingat”*.

Etika bisnis Islam mengajarkan bahwa laba yang di perbolehkan harus sesuai dengan hukum nasional maupun syariah yang berlaku, serta tingkat laba tidak menjurus pada eksploitasi, gangguan fungsi pasar dan kejahatan sehingga penetapan harga yang berlebihan sehingga merugikan masyarakat jelas tidak diperkenankan (Basah & Yusuf, 2013). Sehingga dapat di simpulkan bahwa etika bisnis dalam Islam melibatkan perilaku bisnis yang mengikuti nilai-nilai syariah dan prinsip-prinsip Islam.

Halal dan haram di jadikan landasan utama untuk mendapatkan proses dan jenis dari kegiatannya sehari-hari. (Sari & Rahmawati, 2022). Dalam etika bisnis Islam, laba yang diperoleh sesuai dengan hukum nasional dan syariah yang berlaku. Etika bisnis Islam juga menekankan

pentingnya menghindari eksploitasi, gangguan fungsi pasar, dan tindakan kejahatan dalam bisnis. Penetapan harga yang berlebihan yang merugikan masyarakat secara jelas tidak diperbolehkan dalam etika bisnis Islam. Pernyataan tersebut sejalan dengan Sari & Rahmawati (2022) yang menyatakan bahwa dalam bisnis Islam, sangat tidak diizinkan adanya unsur yang haram dalam usahanya, baik itu dalam pemilihan jenis usaha, pembagian keuntungan, maupun penjualannya.

Dengan demikian, etika bisnis dalam Islam menekankan pada prinsip-prinsip keadilan, transparansi, dan menjauhi segala bentuk pelanggaran hukum dan etika dalam bisnis. Etika bisnis Islam menegaskan bahwa praktik bisnis yang dilakukan harus sesuai dengan ajaran agama dan bertujuan untuk mencapai keberkahan serta manfaat yang adil bagi masyarakat.

#### **b. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam**

Prinsip-prinsip etika bisnis Islam merupakan landasan moral dan nilai-nilai yang harus diperhatikan oleh para pelaku bisnis terutama yang beragama Islam dalam menjalankan aktivitas bisnis. Adapun prinsip-prinsip etika bisnis Islam yang perlu diterapkan dalam Kegiatan bisnis yakni:

##### **1) *Unity* (Tauhid)**

Tauhid merupakan sikap atau tindakan yang berpegang teguh sesuai dengan tuntutan agama Islam, dimana tauhid memiliki tujuan yaitu usaha yang tidak hanya mencari keuntungan (Sari & Rahmawati, 2022). Barus (2016) menyatakan bahwa pada hakikatnya, tauhid merupakan

sesungguhnya menyerahkan seluruh tindakan baik ibadah maupun muamalah dengan tujuan untuk hidup sesuai dengan kehendak Allah. Dari pernyataan tersebut maka penulis dapat menyimpulkan bahwa dalam praktiknya, tauhid mendorong individu untuk menyerahkan seluruh tindakan baik ibadah maupun muamalah kepada Allah, sehingga kehidupan mereka menjadi bermakna dan sesuai dengan ajaran Islam dan pada konteks bisnis, tauhid mendorong para pelaku bisnis untuk dapat beroperasi dengan integritas dan mengutamakan kebaikan serta keadilan dalam setiap aspek bisnisnya.

## 2) *Equilibrium* (Keseimbangan)

Keseimbangan adalah menggambarkan dimensi horizontal ajaran Islam, dan berhubungan dengan harmoni segala sesuatu di alam semesta. Prinsip ini lebih menggambarkan dimensi kehidupan pribadi yang bersifat horizontal. Hal itu disebabkan karena lebih banyak berhubungan dengan sesama. Haryanti & Wijaya (2019) menyatakan bahwa Islam melarang praktik penipuan, bahkan jika hanya melibatkan membawa sesuatu dalam kondisi yang menimbulkan keraguan melainkan melakukan Tindakan yang adil dan mendekati diri pada ketakwaan. Susminingsih (2020) juga menyatakan bahwa interaksi antar manusia bisa dikatakan sesuai dengan harkat martabat jika dari hubungan interaksi mampu mengaktualisasikan sifat-sifat mulia Allah SWT dalam kehidupannya, dalam konteks ini manusia mampu berbuat adil pada diri sendiri dan memperlakukan pula orang lain secara adil dalam berinteraksi. Sehingga dapat dinyatakan bahwa prinsip keseimbangan merupakan Tindakan menjaga keseimbangan pada

setiap pihak yang terlibat agar tidak merasa dirugikan dan diperlakukan secara adil.

### 3) *Free Will* (Kehendak Bebas)

Kebebasan adalah hal penting dalam etika bisnis Islam, tapi jangan sampai kebebasan ini mengganggu dan merugikan kepentingan bersama atau orang lain (Susminingsih, 2020). Safira & Priyano (2023) juga menyatakan bahwa manusia memiliki kebebasan untuk menerima konsep-konsep Islam dalam konteks ekonomi karena masalah ekonomi tercakup dalam ajaran muamalah, bukan ibadah. Oleh karena itu, prinsip umum yang berlaku dalam muamalah adalah "semua hal diperbolehkan kecuali yang dilarang", sementara agama Islam melarang praktik riba dan ketidakadilan. Oleh karenanya dalam menjalankan aktivitas ekonomi, penting bagi pedagang dalam memperhatikan prinsip-prinsip Islam yang melarang riba dan mendorong keadilan.

### 4) *Responsibility* (Tanggung Jawab)

Penerapan konsep tanggung jawab dalam etika bisnis Islam yaitu, jika perilaku seorang pengusaha muslim berperilaku secara tidak etis, maka orang tersebut tidak dapat menyalahkan tindakan pada persoalan tekanan bisnis ataupun pada kenyataan bahwa setiap orang juga berperilaku tidak etis melainkan harus memikul tanggung jawab tertinggi atas tindakannya sendiri (Wati dkk., 2022). Safira & Priyano (2023) juga menyatakan bahwa perilaku pedagang yang memiliki prinsip tanggung jawab dalam berbisnis dapat tercermin pada tindakan pedagang tersebut dalam memberikan pelayanan yang terbaik pada konsumennya. Sehingga tanggung jawab ketika berbisnis merupakan sikap pedagang dalam

mempertanggung jawabkan barang dagangannya ataupun dalam memproduksi barang.

#### 5) *Benevolence* (Ihsan)

Ihsan artinya melaksanakan perbuatan baik yang dapat memberikan kemanfaatan kepada orang lain, tanpa adanya kewajiban tertentu yang mengharuskan perbuatan tersebut atau beribadah dan berbuat baik seakan-akan melihat Allah, jika tidak mampu, maka yakinlah Allah melihat (Haryanti & Wijaya, 2019). Ihsan dalam konteks bisnis mengacu pada perilaku, sikap perolehan komoditas serta perhitungan keuntungan seorang pedagang. Dalam agama Islam, etika bisnis Islam harus sesuai dengan prinsip-prinsip dasar yang ada dalam al-Qur'an dan Hadits. Dalam buku "Etika Bisnis" menjelaskan secara terperinci beberapa prinsip-prinsip etika bisnis Islami sebagai berikut:33

##### a) Jujur dalam takaran (quantity)

Jujur dalam takaran menjadi sangat penting untuk diperhatikan karena dalam al-Qur'an sudah dijelaskan: "Celakalah bagi orang-orang yang curang. Yaitu orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain minta untuk dipenuhi dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain mereka mengurangi. Allah berfirman dalam Al-qur'an surat Al-Maidah ayat 8 yang berbunyi:

أَلَا عَلَى قَوْمٍ سَنَّانٌ يَجْرِمَتَكُمْ وَلَا بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلَّهِ قَوَّامِينَ كُفُّوا أَمْنُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا  
تَعْمَلُونَ بِمَا حَبِيزَ اللَّهُ إِنْ اللَّهُ وَاتَّقُوا لِلنَّفُوسِ أَقْرَبُ هُوَ أَعْدِلُوا تَعْدِلُوا

Artinya:

" Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak



adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan” (Q.S. Al-Maidah :8)

Kepercayaan adalah sangat mendasar dalam kegiatan bisnis. Menjadi orang yang menegakkan kebenaran adalah dengan cara yang jujur dan adil, Dalam menjalankan suatu bisnis, untuk membangun kerangka kepercayaan maka seorang pedagang harus mampu berbuat jujur atau adil baik kepada dirinya sendiri maupun terhadap orang lain. Kejujuran salah satunya dapat direalisasikan dalam praktek penggunaan timbangan yang tidak membedakan antara kepentingan pribadi maupun orang lain. Dengan adanya sikap jujur itu kepercayaan pembeli kepada penjual akan tercipta dengan sendirinya.

- b) Menjual barang yang baik mutunya Salah satu kecurangan dalam perdagangan adalah mengabaikan tanggungjawab dalam hal mutu suatu barang. Menyembunyikan mutu sama halnya dengan berbuat curang atau berbohong. Sedangkan kebohongan akan menyebabkan ketidaktentraman, sebaliknya kejujuran akan melahirkan ketenangan.
- c) Dilarang menggunakan sumpah (al-qasm) Dalam Islam, perbuatan yang menggunakan sumpah seperti dalam perdagangan bahwa pedagang menggunakan dengan mudah menggunakan sumpah dengan maksud untuk meyakinkan pembeli bahwa barang dagangannya benar-benar mempunyai kualitas dengan harapan agar orang-orang terdorong untuk membeli tidak dibenarkan karena juga akan menghilangkan keberkahan. Sebagaimana sabda Rasulullah saw :”Dari Abu Hurairah r.a, saya mendengar Rasulullah saw. bersabda: “Sumpah itu melariskan dagangan, tetapi menghapuskan keberkahan”(HR.Abu Dawud) Nabi Muhammad SAW melarang

seseorang melakukan sumpah palsu dalam segala hal, termasuk dalam bisnis. Orang yang melakukan sumpah palsu pada dasarnya telah berbuat dosa besar sebagaimana halnya dosa-dosa besar yang lain seperti menyekutukan Allah, durhaka kepada kedua orang tua, berzina, membunuh dan sebagainya.

- d) Longgar dan bermurah hati 34 Dalam transaksi terjadi kontak antara penjual dan pembeli. Sehingga penjual diharapkan bersikap ramah dan bermurah hati kepada setiap pembeli. Apabila penjual melayani pembeli dengan senyuman maka akan dapat menyejukkan hati pembeli dan pembeli akan merasa senang. Dan bahkan bukan tidak mungkin pada akhirnya mereka akan menjadi pelanggan setia yang akan dapat menambah keuntungan bisnis ke depannya. Sebaliknya apabila penjual melayani pembeli dengan bersikap kurang ramah maka pembeli akan merasa kecewa dan tidak ingin kembali lagi. Allah berfirman dalam al-qur'an surat Al-Imran ayat 159 yang berbunyi:

عَنْهُمْ فَاغْفُ حَوْلَكَ مِنْ لَانْفَضُوا الْقُلُوبَ غَلِيظًا فَظًا كُنْتَ وَلَوْ لَهُمْ لِنْتَ اللهُ مِنْ رَحْمَةٍ فِيمَا الْمُتَوَكِّلِينَ يُحِبُّ اللهُ إِنَّ اللهُ عَلَى فِتْوَاكَ عَزَمْتَ فَإِذَا الْأَمْرُ فِي وَشَاوَرَهُمْ لَهُمْ وَاسْتَعْفِرُ

Artinya:

"Maka, berkat rahmat Allah engkau (Nabi Muhammad) berlaku lemah lembut terhadap mereka. Seandainya engkau bersikap keras dan berhati kasar, tentulah mereka akan menjauh dari sekitarmu. Oleh karena itu, maafkanlah mereka, mohonkanlah ampunan untuk mereka, dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam segala urusan (penting). Kemudian, apabila engkau telah membulatkan tekad, bertawakallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang bertawakal."

- e). Membangun hubungan baik antar kolega Dalam kaitan dengan bisnis, sering melakukan silaturahmi antar kolega akan dapat mengembangkan bisnis yang sedang dijalankan. Karena bisa jadi dengan silaturahmi yang dilakukan tersebut dapat memperluas

jaringan yang bisa dibangun, semakin banyak mendapatkan informasi dan dukungan yang diperoleh dari berbagai kalangan. F) Menetapkan harga dengan transparan Menetapkan harga dengan wajar dan terbuka diperlukan dalam urusan perdagangan agar tidak terjerumus ke dalam riba. Allah berfirman dalam Al-qur'an surat Ali Imron Ayat 130 yang berbunyi:

○١٣٠ تَفْلِحُونَ لَعَلَّكُمْ اللَّهُ وَاتَّقُوا مُضَعَفَةً أَضْعَافًا الزُّبُورًا تَأْكُلُوا لَا أَمْنُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا

Artinya:

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan. Peliharalah dirimu dari api neraka, yang disediakan untuk orang-orang yang kafir." (Qs. Ali Imron [3]: 130).

Dari ayat di atas Allah SWT menjelaskan melarang manusia memakan harta sesamanya dengan cara bathil yaitu tidak sesuai dengan hukum syar'i seperti riba, judi dan hal serupa lainnya yang penuh dengan tipu daya.

Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam Dalam hukum islam berdasarkan Al-Qur'an, hadist, dan hukum yang telah dibuat oleh para ahli fiqih. Prinsip-prinsip etika bisnis yang baik mencangkup :

- 1) Prinsip kejujuran Prinsip kejujuran dalam etika bisnis merupakan nilai yang paling mendasar dan mendukung keberhasilan kinerja perusahaan. kegiatan bisnis akan berhasil jika dikelola dengan prinsip. Baik terhadap karyawan, konsumen, para pemasok dan pihak-pihak lain yang terkait dengan kegiatan bisnis ini. Perilaku jujur akan meningkatkan kepercayaan pembeli terhadap penjual.
- 2) Prinsip ketepatan Prinsip ketetapan mengirimkan barang yang sesuai dengan pesanan, mengirimkan barang tepat waktu,

mengemas barang sesuai dengan kemauan pembeli.

- 3) Prinsip loyalitas Prinsip loyalitas adalah salah satu hal penting dalam menjalankan sebuah bisnis.
- 4) Prinsip kedisiplinan Prinsip kedisiplinan merupakan suatu sikap dan perilaku seseorang yang menunjukkan ketaatan, kepatuhan, kesetiaan, keteraturan, dan ketertiban pada peraturan perusahaan atau organisasi dan norma-norma sosial yang berlaku.

### **c. Fungsi Etika Bisnis dalam Islam**

Para pebisnis kapitalis beranggapan bahwa hubungan antara bisnis dan etika adalah kontra-diktif karena ada konflik kepentingan di antara keduanya dalam mengejar keuntungan yang maksimal. Ketika etika berlawanan arah dengan keuntungan perusahaan, pebisnis kapitalis akan memilih keuntungan dan meninggalkan etika bisnisnya dengan menghalalkan segala cara. Akan tetapi bagi perusahaan yang memperhatikan etika maka, perusahaan akan terus hidup dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi. Pelaksanaan etika bisnis dan tata kelola perusahaan yang baik (good corporate governance) menjadi salah satu sustainable competitive advantage. Contoh perusahaan yang menerapkannya adalah Shell, BP, GE, Johnson & Johnson.

Jika kita simak dan telaah lebih baik mengenai Etika Bisnis Islam, pada dasarnya hal yang ingin dicapai pada etika bisnis Islam adalah suatu kemaslahatan umat yaitu melalui kejujuran yang telah dilakukan oleh masing-masing individu. Pada dasarnya terdapat fungsi khusus yang diemban oleh etika bisnis Islam diantaranya adalah (Arifin dalam Roihuddin, 2018:33):

1. Etika bisnis berupaya mencari cara untuk menyelaraskan dan menyasikan berbagai kepentingan dalam dunia bisnis.
2. Etika bisnis juga mempunyai peranan untuk senantiasa melakukan perubahan kesadaran bagi masyarakat tentang bisnis, terutama etika bisnis Islam. Dan caranya, biasanya dengan memberikan suatu pemahaman serta cara pandang baru tentang pentingnya bisnis dengan menggunakan landasan nilai-nilai moralitas dan spiritualitas, yang kemudian terangkum dalam suatu bentuk yang bernama etika bisnis.
3. Etika bisnis, terutama etika bisnis Islam juga dapat berperan memberikan suatu solusi terhadap berbagai persoalan bisnis modern ini yang kian jauh dari nilai-nilai etika. Dalam arti bahwa bisnis yang beretika harus benar-benar merujuk kepada sumber utamanya yaitu Al-Qur'an dan sunnah (Arifin dalam Roihuddin, 2018:33).

## **2. Pasar Tradisional**

Pada mulanya istilah pasar dikaitkan dengan pengertian tempat pembeli dan penjual bersama-sama melakukan pertukaran yang kemudian berkembang menjadi pertemuan atau hubungan antara permintaan dan penawaran (Assauri, 2010). Pernyataan tersebut sejalan dengan yang dinyatakan oleh Andriani & Ali (2013) yakni bahwa pasar merupakan salah satu kegiatan perdagangan yang tak terpisahkan dari aktivitas sehari-hari manusia dan telah menjadi bagian yang tidak dapat dipisahkan dalam kehidupan masyarakat. dan Menurut Ariyani & Nurcahyono (2014) bahwa pasar juga merupakan sarana perantara dalam

pemenuhan kebutuhan masyarakat sehari-hari.

Pertukaran barang atau jasa untuk uang adalah transaksi sebuah pasar muncul lebih atau kurang spontan atau sengaja dibangun oleh interaksi manusia untuk memungkinkan pertukaran hak (kepemilikan) jasa dan barang (Pramudyo, 2014). Dan terkhusus pada pasar tradisional selain menjadi tempat transaksi jual dan membeli barang, pasar tradisional juga sering kali menjadi ikon daerah. Dan pernyataan tersebut didukung oleh Ariyani & Nurcahyono (2014) yang menyatakan bahwa pada dasarnya pasar tradisional memiliki peran yang lebih dari sekadar tempat transaksi jual beli, melainkan juga terkait dengan konsepsi kehidupan dan budaya sosial.

Pasar tradisional merupakan pasar yang memiliki aktivitas jual beli yang sederhana, terjadi tawar-menawar dengan alat pembayaran berupa uang tunai (Sutami, 2012). Dan Menurut Ariyani & Nurcahyono (2014) menyatakan bahwa Pasar tradisional adalah pasar yang memiliki karakteristik tradisional di mana penjual dan pembeli dapat melakukan tawar-menawar secara langsung adapun juga berbagai jenis barang diperjual-belikan, termasuk kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari seperti makanan seperti ikan, buah, sayur-sayuran, telur, daging, juga kain, pakaian, barang elektronik, jasa, dan lain sebagainya.

Pasar tradisional merupakan pusat kebudayaan, dimana segala macam ekspresi perilaku dan nilai yang dalam masyarakat terekspresikan didalamnya. Intensitas interaksi didalam pasar tradisional tidak kita temukan di pasar modern (Pramudyo, 2014). Kemudian Mulyadi (2012) menyatakan bahwa pasar tradisional menjadi cermin utama dari

keberadaan kehidupan social didalam satu wilayah tertentu.

Adapun ciri-ciri pembeli pasar tradisional Menurut Ariyani & Nurcahyono (2014) yakni:

1. Selalu berada dalam kerumunan dan ketidaknyamanan di tempat yang tidak terlalu bersih dan nyaman.
2. Tidak memperhatikan kehadiran pembeli lain yang juga beraktivitas di pasar.
3. Pembeli pasar tradisional umumnya memiliki pengetahuan dan pengalaman yang cukup tentang pasar tersebut, terutama dalam hal harga, karena jika tidak mengetahui, harga barang dapat menjadi dua atau tiga kali lipat lebih tinggi.

Ciri-ciri pembeli pasar tradisional menunjukkan bahwa pasar tradisional identik dengan hal-hal yang kotor dan ramai. Pramudyo, (2014) juga mengungkapkan bahwa pasar tradisional cenderung semrawut sehingga menyebabkan pembeli merasa gerah dan tidak nyaman.

Kekurangan dari pasar tradisional adalah keadaannya yang cenderung kotor dan kumuh sehingga banyak orang yang segan untuk berbelanja di pasar tradisional (Ariyani & Nurcahyono, 2014). Pernyataan ini juga didukung oleh Pramudyo (2014) yang menyatakan bahwa pasar tradisional sering kali menggambarkannya sebagai tempat yang kotor, banyak sampah, berbau tidak sedap, dan panas serta berlumpur saat musim hujan. Beberapa bahkan menganggap pasar tradisional sebagai tempat yang rawan dengan aktivitas preman/copet, penyebab kemacetan, dan kualitas barang yang tidak terjamin.



### 3. Dasar Hukum Etika Bisnis Islam

Menurut Quraish Shihab secara normatif, Al Qur'an relatif lebih banyak memberikan prinsip-prinsip mengenai bisnis yang bertumpu pada kerangka penanganan bisnis sebagai pelaku ekonomi dengan tanpa membedakan kelas. Dalam mengajak dan mengamalkan tuntutan-tuntutannya, Al-Qur'an seringkali menggunakan istilah-istilah yang dikenal dalam dunia bisnis, seperti jual beli, sewa menyewa, utang-piutang, dan lain sebagainya. Qur'an merupakan wahyu yang diturunkan dengan berbagai tujuan. Di antara tujuan tersebut adalah untuk membasmi kemiskinan material dan spiritual, kebodohan, penyakit dan penderitaan hidup lainnya, serta pemerasan manusia atas manusia dalam bidang sosial, ekonomi, politik, hukum dan agama. Selain itu, Al-Qur'an juga merupakan sumber ajaran agama Islam yang menyangkut semua dimensi kehidupan manusia. Dengan tujuan dan eksistensinya, Al-Qur'an merupakan sumber ajaran yang memuat nilai-nilai dan norma-norma yang mengatur aktivitas-aktivitas manusia termasuk aktivitas ekonomi dan bisnis.

Dengan demikian, diharapkan etika bisnis menurut Al-Qur'an melalui kajian yang mendalam dapat menghasilkan atau memberikan kontribusi positif bagi pengembangan etika bisnis Islam yang bersih dan sehat. Al-Qur'an dalam mengajak manusia untuk mempercayai dan mengamalkan tuntutan-tuntutannya dalam segala aspek kehidupan seringkali menggunakan istilah-istilah yang dikenal dalam dunia bisnis, seperti jual beli, sewa menyewa, untung rugi, dan sebagainya. Dalam konteks ini, Allah Swt. dalam firman-Nya, Al-Qur'an surat At-Taubah ayat (111) yang berbunyi:

فَيَقْتُلُونَ اللَّهَ سَبِيلًا فِي يُقَاتِلُونَ الْجَنَّةَ لَهُمْ بَأَنَّ وَأَمْوَالَهُمْ أَنفُسَهُمُ الْمُؤْمِنِينَ مِنَ اشْتَرَى اللَّهُ إِنَّ ﴿١١١﴾  
 بِيَعِبَكُمْ فَاسْتَبَشِرُوا اللَّهَ مِنْ بَعْدِهِ أَوْفَى وَمَنْ وَالْقُرْآنِ وَالْإِنْجِيلِ التَّوْرَةِ فِي حَقًّا عَلَيْهِ وَعَدًّا وَيُقْتَلُونَ  
 الْعَظِيمِ الْفَوْزُ هُوَ وَذَلِكَ بِهِ بَايَعْتُمْ الَّذِي

Artinya:

”Sesungguhnya Allah Telah membeli dari orang-orang mukmin diri dan harta mereka dengan memberikan surga untuk mereka. mereka berperang pada jalan Allah; lalu mereka membunuh atau terbunuh. (Itu Telah menjadi) janji yang benar dari Allah di dalam Taurat, Injil dan Al Quran. dan siapakah yang lebih menepati janjinya (selain) daripada Allah? Maka bergembiralah dengan jual beli yang Telah kamu lakukan itu, dan Itulah kemenangan yang besar.”(Q.S.AtTaubah:111)

Ayat di atas, memberikan penjelasan bahwa mereka yang tidak ingin melakukan aktivitas kehidupannya kecuali bila memperoleh keuntungan semata, dilayani (diantang) oleh Al-Qur’an dengan menawarkan satu bursa yang tidak mengenal kerugian dan penipuan. Dengan demikian, prinsip dasar yang ditekankan Al-Qur’an adalah kerja dan kerja keras. Pandangan Islam mengenai tentang etika bisnis harus berlandaskan pada tiga tema kunci utama yang juga merupakan pedoman bagi semua kegiatan umat Islam. Ketiga tema kunci utama itu adalah Iman, Islam, dan Taqwa. Dengan menggunakan etika bisnis islam yang benar dan sesuai syariat islam dalam perdagangan diharapkan suatu usaha perdagangan seorang Muslim akan maju dan berkembang pesat dan selalu mendapat berkah dari Allah SWT di dunia dan di akhirat.

## B. Tinjauan Empiris

Penelitian terdahulu dalam penelitian dapat membantu penulis untuk dijadikan sebagai bahan acuan untuk memperkuat adanya hubungan antara variabel independen dan variabel dependen yang memiliki kesamaan dalam penelitian.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti/Tahun	Judul	Alat Analisis	Hasil Penelitian
1	Haryanti & Wijaya (2019)	Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam pada Pedagang di pada Pasar Tradisional Pancasila Tasikmalaa	Jenis Penelitian Kualitatif	Hasil penelitian wawancara dan observasi pada Pedagang, Pembeli, dan Pengelola PD. Pasar Tradisional Pancasila Tasikmalaya menunjukkan bahwa prinsip-prinsip etika bisnis Islam belum sepenuhnya diterapkan dalam aktivitas jual beli di pasar tersebut. Peneliti masih menemukan beberapa penyimpangan seperti mengabaikan kewajiban shalat, kecurangan timbangan, penjualan barang di bawah harga pasar karena persaingan harga, kurangnya kejujuran dalam pembayaran hutang kepada supplier dll.
2	Nurjannah dkk. (2022)	Pengaruh Keadilan, Kejujuran, Keramahan Pedagang Pasar Tradisional Terhadap Minat Beli dala m Perspektif Etika Bisnis	Kulitatif, observasi, wawancara	Hasil peneltian menyimpulkan bahwa perilaku keadilan, kejujuran, dan keramahan pedagang secara simultan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen.

		Islam		
3	Ngasfudin, Kurnia Purwanti & Ma'arifah (2023)	Pengaruh Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Sistem Jual-Beli Pasar Tradisional	Jenis penelitian yang digunakan penelitian lapangan (field research)	Hasil penelitian menyimpulkan bahwa etika bisnis Islam sangat berpengaruh positif terhadap proses jual beli di pasar. Namun meskipun terdapat beberapa pedagang yang belum menerapkan system jual beli yang sesuai, dengan etika, bisnis Islam, karena adanya faktor-faktor lain yang sulit untuk ditinggalkan, oleh para pedagang, seperti faktor, budaya atau kebiasaan, turun-temurun, para pedagang dalam berjual beli dan factor yang terbentuk, dilingkungan, pasar tersebut.
4	Akmal dkk. (2020)	Pengaruh Religiutas Terhadap Perilaku Etika Bisnis Islam Pedagang Pasar Tradisional di Kota Banda Aceh	Jenis penelitian Kuliitatif	Hasil penelitian menyimpulkan bahwa penerapan prinsip-prinsip etika bisnis Islam berpengaruh Positif dan signifikan terhadap perilaku etika bisnis Islam pedagang pasar tradisional di Kota Banda Aceh Rasa keamanan dan kepercayaan kepada Allah SWT dengan sepenuhnya

				a dapat membuat seorang muslim meyakini apa yang di perintahkan dan di janjikan oleh Allah SWT.
5	Hidayati & Syuhada (2022)	Pengaruh Religiutas Terhadap Perilaku Etika Bisnis Islam Pedagang Pasar Tradisional di Kota Banda Aceh	Metode penelitian kuliitatif	Hasil penelitian menyimpulkan bahwa semakin besar seorang pedagang menerapkan etika bisnis Islam dalam transaksi jual-belinya, maka akan membuat peningkatan yang signifikan dalam proses transaksi jual-belinya.
6	Arnianti ganis A (2020)	Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Di Pasar Tradisional Di Kota Binjai Sumatera Utara	Penelitian ini dilakukan teknik pengumpulan data terdiri dari observasi, wawancara, dan dokumentasi.	Dari hasil analisis data di atas didapat bahwa belum semua pedagang menjalani etika bisnis Islami. Pedagang yang sering melakukan perdagangan yang diluar etika bisnis Islam adalah pedagang ikan dengan kecurangan dilakukan adalah pada menyembunyikan mutu barang dan tidak menerangkan mutu barang dengan keadaan yang sebenarnya. Islam mengajarkan tentang perdagangan dengan etika dalam berbisnis seperti yang telah diteladani

				<p>Rasulullah yaitu Nabi Muhammad Saw. Dimana sebuah perdagangan harus memperhatikan kejujuran, keramahtamahan, menerapkan prinsip bisnis Islami dalam bentuk nilai-nilai shiddiq, amanah, tabligh, dan fathonah, serta nilai moral dan keadilan.</p>
7	Aswand Hasoloan (2018)	Peranan Etika Bisnis Dalam Perusahaan Bisnis	Metode Kulitatif	<p>Di dalam persaingan dunia usaha yang sangat ketat ini, etika bisnis merupakan sebuah harga mati, yang tidak dapat ditawar lagi. Dalam zaman keterbukaan dan luasnya informasi saat ini, baik-buruknya sebuah dunia usaha dapat tersebar dengan cepat dan luas. Memposisikan karyawan, konsumen, pemasok, pemodal dan masyarakat umum secara etis dan jujur adalah satusatunya cara supaya dapat bertahan di dalam dunia bisnis saat ini. Ketatnya persaingan bisnis menyebabkan beberapa pelaku bisnisnya kurang memperhatikan etika dalam bisnis.</p>

8	Siska Yuli Anita	<p>Analisis Strategi Bersaing Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Masa Pandemi Covid-19 Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Pelaku UMKM Keripik Pisang di Jl. ZA. Pagar Alam)</p>	Metode kualitatif	<p>Berdasarkan data yang didapat menjelaskan bahwa masing-masing pelaku usaha mengalami fluktuasi pada pendapatan mereka akibat adanya pandemi covid-19, sehingga hal tersebut perlu adanya sebuah strategi bersaing yang baik guna meningkatkan usaha ditengah pandemi saat ini. Para pelaku UMKM pun masih perlu terus berusaha mempertahankan usaha mereka agar bisa terus bersaing di pasaran dan memenuhi selera konsumen. Jelas sekali adanya hambatan yang dihadapi para pelaku UMKM bahkan sampai ada yang tutup dan lebih memilih menjual outletnya kepada orang lain.</p>
9	Hairil Umuri & Azharsyah Ibrahim (2020)	<p>Analisis Perilaku Pedagang Kaki Lima Menurut Tinjauan Etika Bisnis Islam</p>	Metode Kulitatif	<p>Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa perilaku pedagang makanan jajanan di Kota Banda Aceh dalam transaksi jual beli sudah sesuai dengan etika bisnis Islam, yakni (1) religius</p>



				<p>(tawḥid) yang diwujudkan para pedagang dengan melaksanakan shalat tepat waktu, menyertakan niat ibadah, tidak menjual makanan berbahaya (haram), selalu berdoa dan bersedekah, (2) keseimbangan ('adl) diwujudkan para pedagang dengan tidak melakukan kecurangan dalam menakar makanan, mendahulukan pembeli sesuai antrian, dan menetapkan harga yang sama terhadap semua pembeli, (3) kehendak bebas (ikhtiyār) diwujudkan dengan memberi kebebasan kepada pedagang lain untuk berjualan di tempat yang sama, dan memberi kebebasan kepada pembeli untuk memilih makanan sesuai dengan keinginannya, (4) tanggung Jawab (farḍ) terlihat dari sikap jujur kepada pembeli, selalu memenuhi pesanan pembeli, tidak mengobral sumpah, serta</p>
--	--	--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				<p>mengganti barang (makanan) jika terdapat kekurangan/ketidaklayakan, dan (5) kebajikan (ihsan) dilihat dari sikap ramah dan melayani pembeli, menjaga hubungan baik dengan pembeli, memberikan tenggang waktu pembayaran, memberi tambahan bonus atau diskon harga, dan menerima kekurangan uang pembayaran.</p>
10	<p>Nine Haryanti &amp; Trisna Wijaya (2019)</p>	<p>Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Di Pd Pasar Tradisional Pancasila Tasikmalaya</p>	<p>Metode Kualitatif</p>	<p>Berdasarkan hasil penelitian wawancara dan observasi yang diperoleh dari pedagang, pembeli dan pengelola PD. Pasar Tradisional Pancasila Tasikmalaya menunjukkan bahwa prinsip-prinsip etika bisnis Islam belum sepenuhnya di terapkan dalam aktivitas jual belinya. Masih ada beberapa penyimpangan yang dilakukan oleh pedagang dalam aktivitas jual beli seperti melalaikan shalat, kecurangan dalam timbangan, menjual barang dibawah harga</p>

				<p>pasar karena ketatnya harga pasar, pedagang kurang jujur tidak membayar hutang ke suplier, melakukan simpan pinjam ke bank konvensional, batas kadaluarsa yang tidak jelas, sikap kurang ramah pedagang dan perlakuan berbeda (diskriminatif) terhadap konsumen yang ditunjukan pedagang dan masih terdapat produk olahan makanan yang menambahkan formalin dan borax.</p>
--	--	--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### C. Kerangka Pikir

Kerangka berpikir merupakan kerangka konseptual yang digunakan untuk memandu pemikiran, analisis, dan pemecahan masalah dalam suatu konteks tertentu. Kerangka berpikir membantu peneliti mengorganisir informasi, memahami hubungan antara konsep, dan mengembangkan pola pikir yang terstruktur dalam menghadapi situasi kompleks.

Berdasarkan hasil observasi peneliti mengenai etika bisnis Islam pedagang di pasar tradisional Tala-Tala Kecamatan Galesong Kabupaten Takalar. serta kajian literatur maka penulis membuat kerangka pemikiran sebagai berikut:

### Kerangka Pikir



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

Dari kerangka pikir diatas maka dapat dilihat bahwa etika bisnis Islam yang dipahami oleh para pedagang pasar tradisional Tala-Tala Kec.Galesong Kab.Takalar saat ini apakah memberi penerapan terhadap jalannya proses bisnis yang ada di pasar tradisional Tala-Tala Kec.Galesong Kab.Takalar. Sebab secara teori, apabila seorang pedagang memiliki pengetahuan serta menerapkan etikabisnis Islam maka pedagang tersebut akan mengaplikasikan prinsip-prinsip etika bisnis Islam seperti berperilaku jujur, tanggung jawab.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif dengan model penelitian lapangan (*Field Research*). Jenis penelitian ini merupakan penelitian yang dilakukan di lokasi penelitian untuk mendapatkan serta mengumpulkan data. Adapun metode kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa survey, wawancara dan informasi. Penelitian pada umumnya dilakukan dengan tujuan utama yaitu menggambarkan secara sistematis fakta dan karakteristik objek atau subjek yang diteliti secara tepat.

#### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana peneliti akan melakukan penelitian dalam mengungkap isu fenomena atau peristiwa yang terjadi dengan sebenarnya pada objek yang diteliti dalam rangka mendapatkan data-data penelitian yang benar-benar dan akurat. Objek penelitian ini berada di pasar tradisional yang letaknya di Desa Bontoloe Jl. Poros Galesong, Kecamatan Galesong, Kabupaten Takalar, Sulawesi Selatan. Penelitian ini dilaksanakan dengan jangka waktu mulai dari April s/d Mei 2024 atau selama 2 bulan setelah melaksanakan seminar proposal ini.

#### **C. Fokus Penelitian**

Fokus penelitian dalam penelitian ini yakni menspesifikan penelitian terhadap uraian rumusan masalah yang telah ditetapkan, yaitu untuk mengetahui bagaimana kesesuaian dan penerapan etika bisnis islam pada pedagang pasar tradisional Tala-tala Kec.Galesong Kab.Takalar.

#### **D. Jenis dan Sumber Data**

Sumber data adalah segala sesuatu yang dapat memberikan informasi mengenai penelitian terkait. Data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan dua jenis sumber data, yaitu sebagai berikut :

##### **1. Sumber Data Primer**

Menurut Sugiyono (2018) data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan. Peneliti menggunakan hasil wawancara yang didapatkan dari informan mengenai topik penelitian sebagai data primer. Wawancara dilakukan pasar tradisional Tala-tala Kec. Galesong Kab.Takalar.

##### **2. Sumber Data Sekunder**

Sumber data sekunder menurut Sugiyono (2018) data sekunder yaitu sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data sekunder adalah sesuai dengan undang-undang Ketenagakerjaan, buku, jurnal, artikel yang berkaitan dengan topik penelitian mengenai sistem pengendalian internal atas sistem dan prosedur penggajian dalam usaha mendukung efisiensi biaya tenaga kerja

#### **E. Informan**

Informan penelitian adalah subyek yang memahami informasi objek penelitian sebagai pelaku maupun orang lain yang memahami objek penelitian. Penelitian ini, peneliti menggunakan informan penelitian utama

(*Key Informan*). Yang dimaksud informan penelitian utama adalah orang yang paling tahu banyak informasi mengenai objek yang sedang diteliti atau data yang dikumpulkan oleh peneliti langsung dari sumber pertama.

Dalam hal ini yang menjadi informan penelitian utama (*Key Informan*) adalah pedagang pasar Tradisional Sungguminasa Maupa Kabupaten Gowa. Selain menggunakan informan penelitian utama (*Key Informan*). Dalam penelitian kualitatif tidak dipersoalkan jumlah informan, akan tetapi biasa tergantung dari tepat tidaknya dalam pemilihann informan kunci, dankompleksitas dari keragaman fenomena sosial yang diteliti. Dalam penelitian kualitatif teknik sampling yang digunakan adalah *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tentu ini misalnya orang yang di anggap tahu tentang informasi yang di inginkan dan dianggap menguasai sehingga akan memudahkan peneliti menjalankan obyek atau situasi yang akan diteliti.

#### **F. Teknik Pengumpulan Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah metode dokumentasi yang dilakukan dengan cara melakukan *interview* (wawancara), observasi, dan dokumentasi dilokasi penelitian, adapun uraian teknik pengumpulan data sebagai berikut:

##### **1. Metode *Interview***

Metode pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, yaitu merupakan interaksi dua orang atau lebih untuk bertukar informasi atau ide



melalui tanya jawab, sehingga dapat di kontruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Dengan demikian metode wawancara merupakan suatu proses interaksi dan komunikasi dengan tujuan mendapatkan informasi penting yang diinginkan. Dalam kegiatan wawancara terjadi hubungan antara dua orang atau lebih, dimana keduanya berperilaku sesuai dengan status dan perenan mereka masing- masing. Metode wawancara ini digunakan untuk mendapatkan informasi dari pedagang dan pembeli dipasar Tradisional Tala-Tala Kec.Galesong Kab.Takalar.

## 2. Metode Observasi

Metode observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui suatu pengamatan yang dilakukan oleh peneliti baik secara langsung maupun tidak secara langsung terhadap objek penelitiannya dengan disertai pencatatan- pencatatan. Lokasi observasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah di Pasar Tradisional Tala-Tala Kec.Galesong Kab.Takalar.

## 3. Metode Dokumentasi

Dokumentasi digunakan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian. Dokumentasi dimaksudkan untuk melengkapi data dari hasil observasi dan wawancara, dokumentasi merupakan sumber data yang stabil, dimana menunjukkan suatu fakta yang berlangsung. Agar lebih memperjelas dari mana informasi itu didapatkan, peneliti mengabdikan dalam bentuk foto- foto dan data yang relevan dengan penelitian. Jadi dokumen ini sangat membantu peneliti untuk melihat kembali tentang bagaimana konsep etika bisnis Islam pada pedagang di Pasar Tradisional Tala-Tala Kec.Galesong Kab.Takalar.

## G. Metode Analisis

Metode analisis data adalah aktivitas yang dapat diartikan sebagai aktivitas mengubah data penelitian menjadi aktivitas baru yang dapat dipahami dengan mudah agar menghasilkan suatu kesimpulan. Dalam proses analisis data peneliti menggunakan analisis deskriptif kualitatif dengan menggunakan cara berfikir iduktif.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian kualitatif mencakup transkrip hasil wawancara, reduksi data, interpretasi data dan triangulasi. Dari hasil analisis data yang kemudian dapat ditarik kesimpulan. Berikut ini adalah teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti:

### 1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan bagian integral dari analisis. Reduksi data mengacu pada proses memilih, memfokuskan perhatian pada, menyederhanakan, mengabstraksi, dan mentransformasikan data kasar yang muncul dari catatan lapangan tertulis. Kegiatan reduksi data terus-menerus berlangsung, terutama selama proyek berorientasi kualitatif berjalan atau selama pengumpulan data sedang dilakukan. Selama proses pengumpulan data, terjadi tahap reduksi data yang meliputi pembuatan ringkasan, pengkodean, melacak tema, membuat kelompok-kelompok data, membuat skema, serta menulis memo.

Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuat yang tidak perlu, dan menorganisasi data sedemikian rupa sehingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi. Reduksi data atau proses transformasi ini berlanjut terus sesudah penelitian lapangan, sampai

penelitian lapangan, sampai laporan akhir lengkap tersusun. Jadi dalam penelitian kualitatif dapat disederhanakan dan transformasikan dalam aneka macam cara: melalui seleksi ketat, melalui ringkasan atau uraian singkat, menggolongkan dalam suatu pola yang lebih luas, dan sebagainya.

## 2. Pengajian Data

Penyajian data dalam kualitatif sekarang ini juga dapat dilakukan dalam berbagai jenis matriks, grafik, jaringan, dan bagan. Semuanya dirancang untuk menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu padan dan mudah diraih. Jadi, penyajian data merupakan bagian dari analisis.

## 3. Menarik Kesimpulan

Ketika kegiatan pengumpulan data dilakukan, seorang penganalisis kualitatif mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan, pola-pola, penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, dan proposisi. Kesimpulan yang mula-mulanya belum jelas akan meningkat menjadi lebih terperinci. Kesimpulan “akhir” akan muncul bergantung pada besarnya kumpulan-kumpulan catatan lapangan, pengkodeannya, penyimpanannya, kecakapan peneliti, tetapi kesimpulan itu telah sering dirumuskan sejak awal.

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

#### A. Gambaran Umum Objek Penelitian

##### 1. Profil dan Sejarah Singkat Pasar Tradisional Tala-Tala

Pasar Tradisional Tala-Tala yang terletak di Desa Bontoloe Kec.Galesong, Kabupaten Takalar, Sulawesi Selatan, merupakan salah satu pusat perdagangan penting bagi masyarakat setempat. Pasar ini dikenal karena keanekaragaman barang yang dijual, mulai dari hasil pertanian, seperti sayuran, buah-buahan, hingga produk laut segar yang menjadi andalan wilayah pesisir ini. Selain itu, pasar ini juga menawarkan berbagai barang kebutuhan sehari-hari, pakaian, hingga peralatan rumah tangga.

Sejarah terbentuknya pasar tradisional Tala-Tala pada Hari/tanggal Rabu, 16 Juni 2010 dimulai berdirinya pada saat masyarakat bekeinginan untuk didirikan pasar tradisional Tala-Tala antara pasar yang satu dari kecamatan Galesong Berjauhan, Masyarakat disekitar Tala-Tala Atau masyarakat sekitar. Pemerintah Langsung menunjuk salah satu tempat Atau salah satu lokasi untuk dibangun pasar sehingga terbentuknya pasar Tradisional Tala-Tala agar tidak jauh dari jangkauan masyarakat sekitar.

Pasar Tala-Tala biasanya ramai dikunjungi oleh penduduk lokal yang mencari bahan makanan segar dengan harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan toko modern. Selain itu, suasana pasar yang khas dengan interaksi sosial antarpemula dan pembeli menjadikannya tempat yang menarik untuk dikunjungi.

Pasar ini beroperasi dua kali dalam seminggu, dengan puncak keramaian biasanya terjadi pada pagi hari saat para pedagang baru saja membuka lapak mereka dan para pembeli mencari barang-barang terbaik. Sebagai pusat kegiatan ekonomi, pasar ini juga menjadi tempat bertemunya berbagai lapisan masyarakat, dari petani, nelayan, hingga pedagang kecil dan menengah.

Pemerintah setempat sering kali melakukan pengawasan dan pemeliharaan untuk memastikan pasar tetap bersih dan teratur, sehingga dapat memberikan kenyamanan bagi para pengunjung. Pasar Tradisional Tala-Tala bukan hanya sekedar tempat berbelanja, tetapi juga menjadi bagian integral dari kehidupan sosial dan ekonomi masyarakat Kabupaten Takalar.

## **1. Visi dan Misi Pasar Tradisional Tala-Tala**

### **a. VISI**

Menjadikan Pasar Tala Tala sebagai pusat perdagangan yang modern, bersih, dan ramah lingkungan, yang mampu memenuhi kebutuhan masyarakat dengan produk-produk berkualitas serta meningkatkan kesejahteraan ekonomi pedagang dan konsumen.

### **b. MISI**

- Menerapkan sistem pengelolaan pasar yang transparan dan profesional.
- Melakukan pengawasan secara berkala untuk memastikan kebersihan dan ketertiban pasar.
- Membuka akses terhadap modal dan teknologi bagi pedagang kecil dan menengah.

- Mengimplementasikan program pengelolaan sampah yang efektif dan ramah lingkungan.

#### 4. Nama-Nama Kepala Pasar Mulai dari Tahun 2010-2024

1. HJ.Muhammad Tahir.S.E.M.M
2. Muhammad Imran
3. Achmad Latif
4. Yendra

#### 5. Struktur Pasar Tradisional Tala-Tala



## B. PERNYATAAN DAN HASIL PENELITIAN

Pada bagian ini menguraikan fokus penelitian yaitu faktor-faktor yang mendorong pasar tradisional. Data untuk penelitian ini diperoleh melalui wawancara, dengan narasumber atau informan yang relevan dengan topik yang diteliti.

Penelitian ini akan menggunakan metode pendekatan kualitatif, yang mengharuskan peneliti untuk mendalami dalam memparkan, menejelaskan dan menggambarkan informasi yang diperoleh dari narasumber atau informan lapangan.

### 1. Deskripsi Informasi Penelitian

#### a. Jumlah dan Jenis Pedagang di pasar Tala-Tala

Dari data yang peneliti peroleh, jumlah pedagang di Pasar Tradisional Tala-Tala yaitu untuk Kios dan los yang tidak terpakai 45 dan untuk yang terpakai kios, los, dan dasaran terbuka 175 pedagang dengan jenis dagangan yang berbeda. Jadi jumlah dari keseluruhan yaitu 220 di Pasar Tradisional Tala-Tala dapat dikelompokkan menjadi :

- Pedagang kios, yaitu pedagang yang menempati bangunan kios yang ukurannya tidak terlalu luas sebagai tempat berdagangnya. Para pedagang kios dapat menyimpan barang dagangannya didalam kios tanpa harus membawanya pulang.
- Pedagang los, yaitu pedagang yang berjualan di dalam pasar dengan memanfaatkan bangunan didalamnya dan terdapat sekat untuk setiap pedagang yang berbeda barang dagangannya.
- Dasaran terbuka, yaitu pedagang yang memanfaatkan tempat kosong didalam pasar untuk dijadikan dasaran dengan bentuk lesehan untuk



menaruh barang dagangannya.

b. Fasilitas Pasar Tradisional Tala-Tala

Berikut untuk memastikan keamanan dan kenyamanan bagi penjual dan pembeli maka pemilik lahan telah menyediakan fasilitas-fasilitas yaitu:

- Tempat Parkir, Tempat parkir yang di sediakan oleh pemilik lahan ada dua yaitu di depan tokoh Hj Bani dan dipigir jalan.
- Toilet, Toilet yang di sediakan oleh pasar Tradisional Tala-Tala Tergolong bersih nyaman pada saat di gunakan.
- Meja dan kursi, Setiap pedagang menyewa lapak atau kios yang ada di pasar Tradisional Tala-Tala dan akan di fasilitasi meja dan kursi.

2. Deskripsi Hasil Penelitian

a. Pemahaman Etika Bisnis Islam pada pedagang di pasar Tradisional Tala-Tala

Data tentang pengetahuan etika bisnis islam pada pedagang pasar Tradisional Tala-Tala yang diperoleh wawancara sebagai berikut. Oleh Bapak Dg Tutu pedagang sayuran, dalam melakukan wawancara pada tanggal 13 juli 2024 Mengemukakan:

“Saya tahu, kalau berdagang itu harus jujur, jadi disini kita melayani konsumen sesuai apa yang mereka butuhkan, barang yang dijualpun harus halal, karena semua kegiatan yang kita lakukan didunia akan dimintai pertanggungjawaban kelak diakhirat.”

Hal ini juga sama disampaikan dalam wawancara oleh ibu Hj. Baji pedagang pakaian, pada tanggal 13 Juli 2024, salah satu

pedagang Tradisional Tala-Tala yaitu :

“saya tahu etika islam pedagang itu kita harus jujur karena dalam menjual untuk mendapatkan kebekahan dan saya *Alhamdulillah* saya menjual dengan jujur.”

Hasil wawancara dengan Ibu Hj. Baji bahwa ia telah mengetahui etika bisnis islam. Menurut ibu Hj. Baji etika islam itu sangat penting dalam berdagang karena apabila tidak ada etika bisnis dalam berdagang yang kita miliki maka pembeli tidak akan tertarik dengan dagangnya.

Dalam menerapkan sifat kejujuran bahwa Ibu Hj. Baji harus diterapkan karena beliau ingin menjual dalam waktu jangka panjang dan ingin mendapatkan pembeli dan pelanggan dalam waktu cukup lama. Sama halnya yang dikemukakan oleh Ibu Sarintang dalam wawancara pada tanggal 13 juli 2024.

“Iya saya tahu etika bisnis islam, berdagang harus jujur apalagi agama kita, agama islam yang dimana kita tahu bahwa berdagang itu harus jujur dan adil agar mendapatkan kerberkahan oleh Allah swt.”

Pedagang Islam memainkan peran kunci dalam proses penyebaran Islam melalui sejumlah mekanisme yang terintegrasi secara sistematis. Mereka membawa ajaran Islam dan budaya mereka serta membangun hubungan yang mendalam dengan masyarakat lokal. Terkadang, mereka menikahi penduduk asli, menciptakan kedekatan emosional dengan komunitas setempat. Hal demikian membantu dalam memudahkan proses penyebaran agama Islam,

karena kedekatan ini membuat penduduk lokal lebih terbuka terhadap ajaran Islam.

Dalam proses penyebaran Islam, pedagang juga memainkan peran dalam mengintegrasikan ajaran Islam dengan budaya lokal. Mereka membantu dalam mengadopsi pendekatan mistik dan keagamaan yang lebih lembut dalam menyebarkan ajaran Islam kepada masyarakat. Tarekat-tarekat ini membuka jalan bagi masyarakat pribumi untuk lebih mudah memahami ajaran Islam dan mengintegrasikannya dengan budaya lokal.

Dalam beberapa aspek kehidupan masyarakat Indonesia, nilai keislaman juga sangat dominan. Pesantren, sebagai sistem pendidikan paling tua identik dengan peradaban Islam di Indonesia, menjadi bagian penting dalam perkembangan Islam di Indonesia. Dengan demikian, peradaban Islam di Indonesia tidak hanya berfokus pada sejarah dan perkembangannya, tapi juga pada bagaimana Islam mempengaruhi dan membentuk budaya dan masyarakat Indonesia.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Hampir semua pedagang pasar tradisional Tala-Tala yang ada dipasar mengetahui tentang Etika bisnis islam dalam berdagang seperti yang dicontokan oleh Nabi Muhammad, berdasarkan dari pengalaman yang didapatkan dari kedua orang tua, kerabat,saudara-saudara dan teman yang lebih lama yang berkecimpungan di dunia bisnis.

3. Etika Bisnis Islam di Pasar Tradisional Tala-Tala
  - a. Produk berkualitas tinggi. Sayuran, ikan, pakaian, dan bahan-bahan pokok, buah-buahan dan beras yang dijual di pasar tradisional Tala-Tala

selalu dijaga kualitasnya agar tetap segar, berkualitas, dan halal. Pedagang di pasar ini selalu memastikan bahwa produk yang mereka tawarkan memenuhi standar kebersihan dan kehalalan yang ketat.

- b. Pelayanan terbaik. Pedagang di pasar tradisional Tala-Tala selalu berupaya memberikan pelayanan yang optimal kepada setiap pembeli. Pelayanan yang ramah dan profesional mencerminkan tanggung jawab dan etika bisnis yang baik di pasar ini. Hubungan yang harmonis dan penuh kepercayaan antara pedagang dan pembeli menjadi tujuan utama komunikasi di pasar tradisional Tala -Tala Karangklesem.
- c. Harga yang kompetitif. Harga produk seperti sayuran, ikan, pakaian, dan bahan-bahan dapur di pasar tradisional Tala-Tala sangat kompetitif dan sesuai dengan kualitas yang ditawarkan. Transparansi harga dan kejujuran pedagang dalam menentukan harga membantu membangun kepercayaan dan loyalitas dari para pembeli.
- d. Fasilitas yang memadai. Pasar tradisional Tala-Tala dilengkapi dengan berbagai fasilitas yang membuat aktivitas jual beli menjadi lebih nyaman. Fasilitas seperti area parkir yang luas, lingkungan pasar yang bersih, dan pengelolaan sampah yang baik menjadikan pasar ini tempat yang nyaman bagi pedagang dan pembeli.

#### 4. Implementasi Etika Bisnis Islam di Pasar Tradisional Tala-Tala

Pelaku usaha, khususnya para pedagang, dalam menjalankan transaksi jual-beli harus mengikuti ketentuan syariah Islam yang berlaku. Mereka perlu selalu menaati dan mengaplikasikan ajaran Islam dalam kegiatan bisnis mereka. Prinsip-prinsip etika bisnis Islam meliputi tauhid (kesatuan), keseimbangan (keadilan), kehendak bebas, tanggung jawab,

dan kebajikan (ihsan). Tujuan etika dalam Islam adalah untuk mengajarkan manusia bekerjasama, saling membantu, dan menjauhkan diri dari sifat iri hati, dendam, serta tindakan yang bertentangan dengan syariat Islam.

Di Pasar Tradisional Tala-Tala, sebagian pedagang sudah menerapkan etika bisnis Islam, meskipun tidak semua pedagang sepenuhnya memahami hal ini. Etika bisnis muncul melalui tindakan dan perilaku sehari-hari. Penerapan etika bisnis Islam sangat penting dalam setiap aktivitas bisnis, dengan kejujuran sebagai elemen utama untuk mendapatkan berkah Allah SWT. Oleh karena itu, setiap pedagang harus memiliki pemahaman tentang kejujuran dalam menjalankan usahanya.

Penerapan etika bisnis merupakan elemen penting dalam hubungan muamalah di Pasar Tala-Tala Karangklesem. Beberapa indikator digunakan untuk mengetahui sejauh mana etika bisnis Islam diterapkan di pasar ini. Berikut adalah prinsip-prinsip yang telah diterapkan.

#### a. Prinsip Tauhid

Prinsip tauhid adalah konsep fundamental dalam Islam yang merujuk pada keesaan dan kesatuan Allah. Ini adalah inti dari ajaran Islam dan merupakan pondasi bagi keyakinan dan praktik umat muslim. Seperti dalam QS. Al Ikhas (112: 1-4) sebagai berikut:

لَهُ يُكْنَىٰ وَلَمْ يُؤَلِّدْ وَلَمْ يَلِدْ لَمْ ۞ الصَّمَدُ اللَّهُ ۞ أَحَدٌ اللَّهُ هُوَ قُلْ  
أَحَدٌ كُفُوا

Terjemahannya :

"Katakanlah, 'Dialah Allah, Yang Maha Esa. Allah adalah Tuhan yang bergantung kepada-Nya segala sesuatu. Dia tidak beranak dan tidak pula diperanakkan. Dan tidak ada seorang pun yang setara dengan Dia.'"

Berdasarkan penelitian, prinsip ketauhidan di pasar tradisional Tala-Tala memiliki nilai yang baik. Hal tersebut dapat dilihat dari kesiapan para pedagang untuk selalu menaati seluruh perintahNya yang berhubungan dengan jual beli. Salah satu pedagang mengatakan bahwa jual beli atau kegiatan muamalah yang mereka kerjakan bukan hanya mendapat keuntungan saja, tetapi yang terpenting yaitu mendapat Ridho dari Allah SWT. Kesadaran akan pentingnya menutup aurat saat berjualan cukup baik. Para pedagang sayur di pasar tradisional Tala-Tala mempunyai prinsip bahwa menutup aurat adalah hal yang paling utama untuk dapat menarik pelanggan. Pedagang selalu menetapkan sikap akhlakul karimah sebagai dasar hubungan antar sesama penjual dan pembeli. Data tentang penerapan prinsip tauhid yang dilakukan oleh pedagang dapat dilihat dari hasil wawancara di lapangan oleh Bapak Dg. Tutu pedagang sayur pada tanggal 13 Juli 2024 yaitu:

"Iya percaya, karena Allah sudah memberi saya rezeki, sedikit banyaknya itu disyukuri yang penting ada. Jelas diutamakan sholat agar rezeki lancar dengan cara berdoa, dan selalu menutup aurat, taat terhadap perintah-Nya, dan insya Allah setiap dilakukan diberi kelancaran."

Hasil wawancara dengan Bapak Dg. Tutu. Baji menunjukkan bahwa beliau sangat yakin rezeki telah diatur oleh Allah SWT. Beliau juga mengutamakan sholat saat berdagang untuk mendapatkan ridho dari Allah SWT.

Hal pula dikemukakan oleh Hj Baji dalam wawancara pedagang pakaian dalam wawancara pada tanggal 13 Juli 2024

"Iya, saya yakin bahwa niat ibadah harus selalu diutamakan dalam setiap usaha yang saya jalankan. Karena itu, saya melaksanakan kewajiban dan mengikuti perintah-Nya agar usaha saya mendapatkan berkah. Jika ada pakaian yang kurang baik atau rusak, saya menggantinya dengan yang baru."

Sama halnya yang dikemukakan oleh ibu Sarintang "“Saya selalu mengutamakan niat ibadah dalam setiap usaha yang saya jalankan. Oleh karena itu, saya melaksanakan kewajiban agama dan mengikuti perintah-Nya agar usaha saya mendapatkan berkah. Jika ada pakaian yang kurang baik atau rusak, saya menggantinya dengan yang baru."

Hasil wawancara dengan Ibu Sarintang bahwa ia percaya beliau mengutamakan niat ibadah dalam menjalankan suatu usaha dan percaya rezeki telah diatur oleh Allah SWT dan apabila dagangannya sedang ramai lalu waktu shalat telah tiba ia tinggalkan dulu dagangannya lalu melaksanakan shalat dan bentuk itu salah satu bentuk ketakwaannya kepada Allah SWT.

Hasil wawancara di lapangan oleh Bapak Saparuddin pedagang Ikan pada tanggal 13 Juli 2024 yaitu :

"Saya percaya bahwa rezeki telah diatur oleh Allah SWT.

Karena itu, saya selalu menjaga kebersihan dan kesegaran ikan yang saya jual. Saya juga berusaha untuk taat pada ajaran agama agar mendapatkan ridho dari Allah SWT."

Sama halnya yang disampaikan oleh Ibu Mariati Dg. Jintu pedagang Bahan Pokok pada tanggal 13 Juli 2024 yaitu :

"Saya mengutamakan sholat dan menutup aurat dalam setiap



transaksi jual beli bahan pokok. Saya yakin bahwa dengan mengikuti perintah-Nya dan menjaga etika berjualan, usaha saya akan mendapatkan keberkahan."

Sama halnya yang disampaikan oleh Bapak Basri Dg. Tutu pedagang Buah-buahan pada tanggal 13 Juli 2023 yaitu :

"Saya memegang teguh prinsip tauhid dengan selalu melaksanakan sholat dan memenuhi kewajiban agama dalam usaha saya. Saya juga berusaha menjaga kualitas beras yang saya jual dan menggantinya jika tidak memenuhi standar, sebagai bentuk tanggung jawab dan kepatuhan terhadap ajaran agama."

Dengan demikian dapat disimpulkan para pedagang di atas menjadikan nilai-nilai keagamaan sebagai landasan utama dalam menjalankan usaha mereka, yang mencerminkan bahwa kejujuran, tanggung jawab, dan kepatuhan terhadap ajaran agama merupakan kunci utama bagi mereka dalam mencari rezeki dan mendapatkan keberkahan.

#### **b. Prinsip Keseimbangan**

Pemahaman etika bisnis Islam pedagang Pasar Tradisional Tala-Tala berkaitan dengan prinsip keseimbangan. Para pedagang memahami bahwa dalam menjalankan kegiatan dagang, mereka harus berperilaku adil dan seimbang terhadap pembeli. Keadilan dan keseimbangan ini berarti menunjukkan kondisi sebenarnya dari barang yang ditawarkan tanpa menyembunyikan cacat apapun. Mereka juga harus menggunakan timbangan yang adil dan sesuai dengan takarannya, tanpa mengurangi atau menambah. Sebagaimana disebutkan dalam firman-Nya dalam QS. Al-Baqarah (2:143) yaitu:

الرَّسُولُ وَيَكُونُ النَّاسِ عَلَى شُهَدَاءَ لَتَكُونُوا وَسِطًا أُمَّةً جَعَلْنَاكُمْ وَكَذَلِكَ  
شَهِيدًا عَلَيْكُمْ

Terjemhannya :

"Dan demikian (pula) Kami telah menjadikan kamu (umat Islam), umat yang adil dan pilihan agar kamu menjadi saksi atas (perbuatan) manusia dan agar Rasul (Muhammad) menjadi saksi atas (perbuatan) kamu."

Seperti apa yang disampaikan salah satu pedagang Beras Bapak

Dg. Beta pada tanggal 13 Juli 2024 yaitu, Jika saya menimbang saya percaya bahwa keadilan dalam penimbangan adalah hal yang sangat penting. Sebagai pedagang beras, saya selalu memastikan bahwa timbangan yang saya gunakan akurat dan sesuai dengan takarannya. Saya tidak pernah mencoba mengurangi atau menambah berat beras secara sengaja."

Hasil wawancara dengan Bapak Dg. Beta sangat memperhatikan keadilan dalam penimbangan beras yang dijualnya. Ia memastikan bahwa timbangan yang digunakan selalu tepat dan sesuai dengan takarannya. Tidak ada pengurangan atau penambahan yang disengaja, sehingga pembeli mendapatkan jumlah beras yang sesuai dengan apa yang mereka bayar. Hal ini dilakukan untuk menjaga kepercayaan dan kepuasan pelanggan, serta sebagai wujud dari prinsip keseimbangan yang dianutnya.

Prinsip ini menjaga keadilan dan menghindari konflik, serta mendorong persatuan. Selain itu, prinsip ini juga melindungi dari kemungkinan kerugian bagi salah satu pihak dalam transaksi, kerjasama, atau perjanjian bisnis.

Prinsip keadilan yang diterapkan di Pasar Tradisional Tala-Tala

adalah para pedagang berusaha untuk bersikap adil kepada semua pelanggan. Mereka tidak melakukan kecurangan dalam penimbangan dan penentuan harga. Para pedagang menyadari bahwa pengurangan takaran timbangan dan penetapan harga yang tidak sesuai adalah tindakan yang harus dihindari dalam kegiatan jual beli.

Seperti apa yang di sampaikan oleh salah satu pedagang bahan pokok Ibu Ira pada tanggal 13 Juli 2024 yaitu :

"Saya selalu memastikan bahwa barang yang saya jual adalah barang yang berkualitas. Jika ada barang yang tidak memenuhi standar, saya tidak akan menjualnya atau saya akan menggantinya dengan yang lebih baik. Saya juga rutin memeriksa stok barang untuk memastikan semuanya dalam kondisi baik."

Dalam wawancara tersebut adalah bahwa dia sangat memperhatikan kualitas barang yang dijualnya. Ibu Ira berkomitmen untuk hanya menjual barang-barang yang memenuhi standar kualitas. Jika ada barang yang tidak layak jual, dia akan menariknya dari penjualan atau menggantinya dengan barang yang lebih baik. Selain itu, dia secara rutin memeriksa stok barang untuk memastikan bahwa semua barang yang tersedia dalam kondisi baik. Hal ini menunjukkan tanggung jawab dan dedikasi Ibu Ira terhadap kepuasan pelanggan dan integritas usahanya.

Berdasarkan hasil penelitian dan observasi, dapat disimpulkan bahwa perilaku para pedagang telah sesuai dengan prinsip keseimbangan atau keadilan dalam transaksi jual beli. Keadilan di sini tidak berarti mendapatkan hal yang sama, tetapi lebih diartikan sebagai memperoleh porsi dan kapasitas masing-masing secara proporsional. Prinsip

keseimbangan atau keadilan yang diterapkan oleh pedagang harus dijalankan dengan konsisten agar hak-hak pembeli terpenuhi.

### c. Prinsip Kehendak Bebas

Pemahaman etika bisnis Islam oleh pedagang di Pasar Tradisional Tala-Tala berkaitan dengan prinsip kehendak bebas, yaitu para pedagang memahami bahwa dalam menawarkan barang, mereka tidak boleh memaksakan kehendak kepada pembeli. Pedagang harus memberikan kebebasan penuh kepada pembeli untuk memilih barang yang diinginkan, Khususnya dalam QS. Al-Kahfi (18:29)

وَقُلِ الْحَقُّ مِنْ رَبِّكُمْ فَمَنْ شَاءَ فَلْيُؤْمِنْ وَمَنْ شَاءَ فَلْيُكْفُرْ ۗ إِنَّا أَعْتَدْنَا لِلظَّالِمِينَ نَارًا  
أَحَاطَ بِهِمْ سُرَادِقُهَا ۗ وَإِنْ يَسْتَعِينُوا يُوَفَّوهُمُ بِمَا كَانُوا يَسْتَعِينُونَ ۗ وَإِنْ يَسْتَعِينُوا يُوَفَّوهُمُ بِمَا كَانُوا يَسْتَعِينُونَ ۗ وَإِنْ يَسْتَعِينُوا يُوَفَّوهُمُ بِمَا كَانُوا يَسْتَعِينُونَ ۗ  
الشَّرَابِ وَسَاءَتْ مُرْتَفَقًا

Tejemahannya :

"Dan katakanlah, 'Kebenaran itu datang dari Tuhanmu; maka barang siapa yang ingin (beriman), hendaklah ia beriman, dan barang siapa yang ingin (kafir), biarlah ia kafir.' Sesungguhnya Kami telah menyediakan bagi orang-orang zalim itu neraka, yang gejolaknya mengepung mereka. Dan jika mereka meminta minum, niscaya mereka akan diberi minum dengan air seperti besi yang mendidih yang menghanguskan muka. Itulah minuman yang paling buruk dan tempat istirahat yang paling jelek."

Kebebasan ini sangat penting dalam menjalankan bisnis, karena memberikan ruang bagi kepentingan individu. Hal ini mendorong setiap orang untuk aktif bekerja dan berkarya sesuai dengan potensinya. Penerapan konsep ini memungkinkan individu untuk membuat, menepati, atau bahkan mengingkari kontrak atau perjanjian dengan kebebasan penuh. Pemilik lahan pasar Tala-Tala memberikan kebebasan berpendapat kepada penjual dan pembeli, baik dalam memberi saran,

menyampaikan keluhan, maupun beropini. Tujuannya adalah untuk menciptakan sikap keterbukaan dan saling pengertian antara pemilik lahan, penjual, dan pembeli.

Berdasarkan data yang diperoleh, dapat diketahui bahwa pedagang sayur di Pasar Tradisional Tala-Tala memberikan kebebasan kepada semua konsumen untuk menentukan pilihan sesuai dengan kebutuhan mereka. Seperti yang diungkapkan oleh salah satu pedagang Ibu Risna pada tanggal 13 Juli 2024 "Prinsip kehendak bebas sangat penting dalam usaha saya. Saya selalu memberikan kebebasan penuh kepada pelanggan untuk memilih sayur yang mereka inginkan sesuai dengan kebutuhan mereka. Saya tidak pernah memaksa mereka untuk membeli sesuatu yang mereka tidak inginkan."

Prinsip ini memastikan bahwa pembeli dapat membuat keputusan pembelian secara mandiri dan nyaman, tanpa tekanan untuk membeli barang yang tidak mereka inginkan. Prinsip ini juga menunjukkan komitmen untuk menghargai hak pembeli dalam menentukan pilihan mereka, yang pada gilirannya membangun kepercayaan dan hubungan baik antara pedagang dan pembeli. Hal ini disampaikan oleh salah satu pembeli, Ibu Mila :

"Saya sangat menghargai kebebasan yang diberikan pedagang di sini. Mereka selalu membiarkan saya memilih sayur dan barang lainnya sesuai kebutuhan tanpa paksaan. Misalnya, Ibu Risna selalu memberi informasi tentang kualitas sayur dan membiarkan saya memutuskan sendiri. Prinsip ini membuat saya merasa dihargai dan nyaman, sehingga saya selalu kembali berbelanja di

pasar ini."

Sama halnya yang disampaikan oleh Ibu Risma wawancara pada tanggal 13 juli 2024 "Di pasar ini, saya merasa sangat nyaman karena para pedagang memberikan kebebasan penuh kepada saya untuk memilih barang yang saya butuhkan. Mereka tidak pernah memaksa atau mengarahkan saya untuk membeli sesuatu yang tidak saya inginkan."

Prinsip kehendak bebas di Pasar Tradisional Tala-Tala mengacu pada pendekatan di mana pedagang memberikan kebebasan penuh kepada pembeli untuk memilih dan memutuskan barang yang ingin mereka beli tanpa tekanan atau paksaan. Para pedagang menyediakan informasi yang jelas dan transparan mengenai produk mereka, seperti kualitas dan harga, tetapi tidak memaksakan pilihan kepada pembeli.

Dengan memberikan kebebasan ini, pedagang menghargai hak individu setiap pembeli untuk membuat keputusan berdasarkan kebutuhan dan preferensi mereka sendiri. Hal ini juga menciptakan lingkungan belanja yang lebih nyaman dan menyenangkan, di mana pembeli merasa dihargai dan percaya diri dalam mengambil keputusan. Prinsip kehendak bebas ini tidak hanya meningkatkan kepuasan pelanggan tetapi juga membantu membangun kepercayaan dan hubungan yang baik antara pedagang dan pembeli, yang pada akhirnya dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan keberhasilan usaha pedagang.

Kesimpulan dari hasil penelitian mengenai prinsip kehendak bebas di Pasar Tradisional Tala-Tala menunjukkan bahwa para pedagang di pasar ini secara konsisten menerapkan prinsip tersebut dalam aktivitas jual beli mereka. Pedagang memberikan kebebasan penuh kepada pembeli

untuk memilih produk sesuai kebutuhan dan preferensi mereka tanpa tekanan atau paksaan. Dengan menyediakan informasi yang transparan mengenai kualitas dan harga barang, para pedagang menciptakan lingkungan belanja yang nyaman dan terbuka. Prinsip kehendak bebas ini tidak hanya meningkatkan kepuasan dan kepercayaan pembeli, tetapi juga memperkuat hubungan antara pedagang dan pelanggan, yang pada akhirnya berkontribusi pada loyalitas pelanggan dan keberlanjutan usaha para pedagang di pasar tersebut.

#### d. Prinsip Tanggung Jawab

Prinsip tanggung jawab dalam konteks bisnis dan etika mengacu pada kewajiban seseorang atau organisasi untuk menjalankan tugas mereka dengan baik dan bertanggung jawab atas konsekuensi dari tindakan mereka. Hal ini mencakup kewajiban untuk bertindak secara profesional, mematuhi hukum dan peraturan, serta menjaga transparansi dalam segala aktivitas. Organisasi atau individu yang menerapkan prinsip tanggung jawab akan memberikan informasi yang jelas dan akurat kepada pihak yang berkepentingan serta mengambil langkah-langkah yang tepat untuk mengukur kesalahan yang terjadi. Dalam QS. Al- Baqarah (2:286), yaitu sebagai berikut:

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَا  
 إِن نَسِينَا أَوْ أَخْطَأْنَا رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا إصْرًا كَمَا حَمَلْتَهُ عَلَى الَّذِينَ مِن قَبْلِنَا رَبَّنَا  
 وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ وَاعْفُ عَنَّا وَارْحَمْنَا أَنْتَ مَوْلَانَا  
 فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ

Terjemahannya :

"Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Ia mendapat pahala (dari kebajikan) yang diusahakannya dan ia mendapat siksa (dari kejahatan) yang dikerjakannya. (Mereka berdoa), 'Ya Tuhan kami, janganlah



Engkau hukum kami jika kami lupa atau kami bersalah. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau bebankan kepada kami beban yang berat sebagaimana Engkau bebankan kepada orang-orang sebelum kami. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau pikulkan kepada kami apa yang tak sanggup kami memikulnya. Maafkanlah kami; ampunilah kami; dan rahmatilah kami. Engkaulah Penolong kami, maka tolonglah kami terhadap kaum yang kafir."

Manusia memiliki kewajiban untuk mempertanggungjawabkan

semua tindakannya selama hidup, sehingga prinsip tanggung jawab menjadi elemen penting dalam etika bisnis Islam. Tanggung jawab yang dimaksud di sini adalah bahwa para pelaku bisnis harus memiliki perilaku moral yang baik terhadap sesama manusia, tidak hanya kepada Tuhan. Karena setiap tindakan yang dilakukan akan dimintai pertanggungjawaban di kemudian hari, termasuk dalam bidang bisnis (Septi, 2020).

Selain itu, prinsip tanggung jawab menuntut pertimbangan dampak jangka panjang dari setiap keputusan, terutama yang berkaitan dengan keinginan lingkungan, sosial, dan ekonomi. Akuntabilitas menjadi kunci, di mana individu atau organisasi harus memiliki mekanisme untuk memancarkan dan melaporkan kinerja mereka. Dengan mematuhi prinsip ini, kepercayaan dan integritas dapat terbangun, menciptakan hubungan yang baik antara perusahaan dengan pelanggan, karyawan, dan masyarakat luas.

Manusia memiliki kewajiban untuk mempertanggungjawabkan semua tindakannya selama hidup, sehingga prinsip tanggung jawab menjadi elemen penting dalam etika bisnis Islam. Tanggung jawab yang dimaksud di sini adalah bahwa para pelaku bisnis harus memiliki perilaku moral yang baik terhadap sesama manusia, tidak hanya kepada Tuhan. Di Pasar Tradisional Tala-Tala, prinsip ini diterapkan dengan memastikan bahwa pedagang bertindak secara adil, jujur, dan transparan dalam setiap

transaksi. Mereka menjaga etika dalam berinteraksi dengan pelanggan dan rekan bisnis, serta memastikan bahwa semua tindakan mereka, dari kualitas produk hingga pelayanan, sesuai dengan standar moral dan hukum. Dengan cara ini, pedagang di Pasar Tradisional Tala-Tala memastikan bahwa setiap tindakan mereka dapat dipertanggungjawabkan, baik di hadapan pelanggan maupun masyarakat luas.

Hasil penelitian ini sesuai dengan pendapat ibu Hj Baji, penjual pakaian di Pasar Tradisional Tala-Tala, menerapkan prinsip tanggung jawab dengan serius dalam usahanya. Ia memastikan bahwa semua pakaian yang dijual memenuhi standar kualitas yang tinggi dan memberikan informasi yang jelas mengenai kondisi produk kepada pelanggan. Ibu Hj Baji berkomitmen pada etika bisnis dengan menjaga kejujuran dalam setiap transaksi, memastikan bahwa harga dan deskripsi produk sesuai dengan yang telah disepakati.

Selain itu, Ibu Hj Baji menunjukkan tanggung jawab sosial dengan menjaga hubungan baik dengan pembeli dan rekan bisnis. Ia siap untuk menggantikan atau mengembalikan barang jika ada masalah, menunjukkan komitmen terhadap kepuasan pelanggan dan keadilan. Dengan cara ini, Ibu Hj Baji mencerminkan prinsip tanggung jawab yang penting dalam etika bisnis, memastikan bahwa semua aspek dari usahanya dapat dipertanggungjawabkan dan sesuai dengan nilai-nilai moral dan hukum yang berlaku.

Hasil penelitian yang dilakukan maka peneliti menyimpulkan bahwa penjual di Pasar Tradisional Tala-Tala menerapkan prinsip tanggung jawab dalam usahanya. Mereka memastikan bahwa barang yang

dijual memenuhi standar kualitas dan memberikan informasi yang jelas mengenai kondisi produk kepada pelanggan. Penjual berkomitmen untuk bertransaksi dengan jujur, memastikan bahwa harga dan deskripsi produk sesuai dengan yang telah disepakati.

#### e. Prinsip Ihsan

Prinsip ihsan dalam konteks etika dan bisnis Islam mengacu pada tindakan berbuat baik dengan sepenuh hati, lebih dari sekadar memenuhi kewajiban dasar. Ihsan berarti melakukan sesuatu dengan kualitas terbaik, dengan niat yang tulus, dan dengan memperhatikan dampak dari tindakan tersebut terhadap orang lain.

Kebaikan dapat diartikan sebagai memberikan manfaat kepada orang lain. Hal ini diterapkan oleh para pedagang sayur maupun pedagang lain di Pasar Tradisional Tala-Tala, yang selalu berupaya memberikan pelayanan terbaik kepada pembeli untuk memastikan kenyamanan dan loyalitas mereka. Kepuasan pelanggan dianggap sebagai prioritas utama, dan sikap ramah serta senyuman yang tulus merupakan praktik umum. Selain sebagai bentuk ibadah yang sederhana, hal tersebut juga berperan penting dalam meningkatkan kenyamanan dan kesetiaan pelanggan. Seperti dalam QS. An-Nahl (15 :80), yaitu sebagai berikut:

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

Terjemahannya :

"Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan (ihsan), memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang (melakukan) perbuatan keji,

kemungkar, dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran."

Pedagang sayur di Pasar Tradisional Tala-Tala menjelaskan penerapan prinsip kebaikan dalam usahanya. Pedagang tersebut mengungkapkan bahwa memberikan keuntungan kepada orang lain merupakan inti dari prinsip kebaikan. Untuk memastikan kepuasan pelanggan, ia selalu berusaha memberikan pelayanan yang terbaik, berfokus pada kenyamanan dan pengalaman belanja yang menyenangkan.

Pedagang tersebut juga menekankan pentingnya sikap ramah dan senyuman dalam interaksi dengan pelanggan. Menurutnya, sikap positif ini tidak hanya merupakan bentuk ibadah yang sederhana, tetapi juga membantu menciptakan suasana yang menyenangkan dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Dengan menerapkan prinsip ini, pedagang berharap dapat membangun hubungan baik dengan pelanggan dan memastikan bahwa mereka merasa dihargai dan puas dengan layanan yang diberikan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti disimpulkan bahwa prinsip ihsan diterapkan dengan serius dalam kegiatan bisnis mereka. Pedagang fokus memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan untuk memastikan kenyamanan dan kepuasan mereka. Sikap ramah dan senyuman yang tulus dianggap penting, tidak hanya sebagai bentuk ibadah tetapi juga sebagai strategi untuk membangun loyalitas pelanggan. Dengan menerapkan prinsip ihsan ini, pedagang berusaha untuk menciptakan pengalaman berbelanja yang menyenangkan, membangun hubungan baik dengan pelanggan, dan memastikan bahwa mereka merasa dihargai dan puas dengan layanan yang diberikan.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan rumusan masalah, dapat disimpulkan bahwa :

Sebagian pedagang di pasar Tradisional Tala-Tala telah memahami dan menerapkan etika bisnis sesuai dengan syariat Islam. Kemudian ada beberapa pedagang yang belum memahami teori tentang etika bisnis Islam, tetapi secara praktik mereka sudah menerapkan.

Pedagang di pasar Tradisional Tala-Tala sebagian besar sudah menerapkan lima prinsip etika bisnis yang sesuai dengan syariah Islam, Secara keseluruhan, penerapan prinsip-prinsip etika bisnis Islam oleh para pedagang di Pasar Tradisional Tala-Tala tidak hanya mencerminkan komitmen mereka terhadap nilai-nilai moral dan agama, tetapi juga berkontribusi pada keberhasilan usaha mereka melalui peningkatan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Penelitian ini menunjukkan bahwa prinsip-prinsip tauhid, tanggung jawab, keseimbangan, kehendak bebas, dan kebaikan dapat diintegrasikan dengan baik dalam praktik bisnis sehari-hari, menciptakan lingkungan perdagangan yang adil, transparan, dan harmonis.

#### **B. Saran**

Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan antara lain :

##### **1. Bagi Peneliti**

Penelitian selanjutnya bisa memperluas cakupan sampel dengan melibatkan lebih banyak pedagang dari berbagai jenis barang dagangan untuk mendapatkan gambaran yang lebih komprehensif tentang

penerapan prinsip-prinsip etika bisnis.

2. Saran bagi Para Pedagang:

- a. Pendidikan Etika Bisnis: Para pedagang harus terus memperdalam pemahaman mereka tentang etika bisnis Islam melalui pelatihan dan seminar yang diselenggarakan oleh lembaga terkait.
- b. Konsistensi Penerapan: Konsisten dalam menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis seperti kejujuran, tanggung jawab, dan kebaikan dalam semua aspek usaha mereka.
- c. Kualitas Layanan: Menjaga dan meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan untuk memastikan kepuasan dan loyalitas mereka.
- d. Transparansi: Menjaga transparansi dalam transaksi dengan memberikan informasi yang jujur dan jelas mengenai kondisi barang yang dijual.
- e. Sikap Ramah: Mempertahankan sikap ramah dan sikap baik dalam berinteraksi dengan pelanggan untuk menciptakan suasana belanja yang nyaman.

3. Saran bagi Pengelola Pasar:

- a. Pengawasan dan Regulasi: Meningkatkan pengawasan dan menerapkan regulasi yang mendukung penerapan prinsip-prinsip etika bisnis oleh para pedagang.
- b. Fasilitas Pelatihan: Menyediakan fasilitas pelatihan dan pendidikan untuk pedagang mengenai etika bisnis dan manajemen usaha.
- c. Kebersihan dan Kenyamanan: Memastikan lingkungan pasar tetap bersih dan nyaman bagi pedagang dan pelanggan.
- d. Promosi Pasar: Melakukan promosi pasar secara aktif untuk menarik

lebih banyak pelanggan dan meningkatkan aktivitas ekonomi di pasar.

Dengan penerapan saran-saran ini, diharapkan kualitas etika bisnis di Pasar Tradisional Tala-Tala dapat terus meningkat, memberikan manfaat yang lebih besar bagi semua pihak yang terlibat.





## DAFTAR PUSTAKA

- Akmal, R., Musa, A., & Ibrahim, A. (2020). Pengaruh Religiutas Terhadap Perilaku Etika Bisnis Islam Pedagang Pasar Tradisional di Kota Banda Aceh. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 1(1).
- Amalia, F. (2016). Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Implementasi Pada Pelaku Usaha Kecil. *Jurnal Al-Iqtishad*, 6(1), 116–125.
- Andriani, M. N., & Ali, M. M. (2013). Kajian Ekstistensi Pasar Tradisional Kota Surakarta. *Jurnal Teknik PWK*, 2(2).
- Ariyani, N. I., & Nurcahyono, O. H. (2014). Digitalisasi Pasar Tradisional. *Jurnal Analisa Sosiologi*, 3(1).
- Assauri, S. (2010). *Manajemen Pemasaran*. PT Rajagrafindo.
- Barus, E. E. (2016). Tauhid Sebagai Fundamental Filsafah Ekonomi Islam. *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam*, 2(1).
- Basah, M. Y. A., & Yusuf, M. M. (2013). EJBM-Special Issue: Islamic Management and Business Islamic Bank and Corporate Social Responsibility (CSR). *Islamic Management and Business*, 5(11).
- Bertens, K. (2022). *Pengantar Etika Bisnis* (A. Lestari, Ed.). Gramedia PustakaUtama.
- Furoni, M. L. (2022). *Visi Al-Qur'an Tentang Etika Dan Bisnis*. Salemba Diniyah. Haryanti, N., & Wijaya, T. (2019). Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam Pada Pedagang di PD Pasar Tradisional Pancasika Tasikmalaya. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 4(2), 122.
- Hidayati, S., & Syuhada. (2022). Pengaruh Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Tingkat Transaksi Jual Beli di Pasar Tradisional. *ADILLA: Jurnal Ekonomi Syariah*, 5(1).
- Jubaedi, Sobari, A., & Gustiawati, S. (2018). Implementasi Etika Bisnis Islam pada Mahasiswa Universitas Ibn Khaldun Bogor. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 1(1).

- Muyadi. (2012). Model Pengelolaan Pasar Tradisional Dalam Perspektif Kemandirian Daerah Kota Surakarta. *STIE AUB*.
- Ngasfudin, M., Kurnia, D., Purwanti, E. P., & Ma'arifah, E. (2023). Pengaruh Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Sistem Jual-Beli di Pasar Tradisional. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 1(1).
- Nurjannah, S., Sungkawaningrum, F., & Wahyuningsih, E. (2022). Pengaruh Keadilan, Kejujuran, Keramahan Pedagang Pasar Tradisional Terhadap Minat Beli Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam. *Jurnal Al-Tsarwah*, 5(1).
- Pramudyo, A. (2014). Menjaga Eksistensi Pasar Tradisional di Yogyakarta. *Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Akuntansi*, 2(1).
- Putritama, A. (2018). Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Industri Perbankan Syariah The Application Of Islamic Business Ethics In Islamic Banking. *Jurnal Nominal*, 7(1).
- Safira, T., & Priyano, P. D. (2023). Analisis Transaksi Jual Beli Mystery Box di E-Commerce Shopee dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam. *Islamic Economics and Business Review*, 1(2), 145–154.
- Sari, I. D. O., & Rahmawati, L. (2022). Analisis Penerapan Prinsip Etika Bisnis Islam UMKM Olahan Laut. *Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Ekonomi Islam*, 10(2), 55–68.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Alfabeta.
- Susminingsih. (2020). *Etika Bisnis Islam*. PT. Nasya Expanding Management.
- Sutami, W. D. (2012). Strategi Rasional Pedagang Pasar Tradisional. *Jurnal Biokultur*, 1(2).
- Veithzal, R., Nuruddin, A., Arfa, F. A., Ispurwanti, D., & Damayanti, R. (2012). *Islamic Business and Economic Ethics*. Bumi Aksara.
- Wati, D., Arif, S., & Abristadevi. (2022). Analisis Penerapan Prinsip-Prinsip Etika Bisnis dalam Transaksi Jual Beli Online di Humaira Shop. *Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis I*

Anita, S. Y. (2022). Analisis Strategi Bersaing Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Masa Pandemi Covid-19 Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Pelaku UMKM Keripik Pisang di Jl. ZA. Pagar Alam). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(1), 352-362.

Hasoloan, A. (2018). Peranan etika bisnis dalam perusahaan bisnis. *Warta Dharmawangsa*, (57).

Pandhi, R. (2018). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Untuk Peningkatan Pendapatan Menurut Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Rumah Makan Bayu Berkah Bahari di Kota Depok). *Malia: Jurnal Ekonomi Islam*, 10(1), 15-30.



## LAMPIRAN 1. PERNYATAAN PENELITIAN

### PERTANYAAN PENELITIAN

#### ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM PADA PEDAGANG PASAR TRADISIONAL TALA-TALA KECAMATAN GALESONG KABUPATEN TAKALAR

##### Lampiran 1: Pedoman Wawancara Dengan Pedagang Pasar Tala-Tala Kecamatan Galesong Kabupaten Takalar

Berikut ini adalah lampiran mengenai pedoman wawancara secara mendalam dengan pedagang pasar Tala-Tala kecamatan Galesong Kabupaten Takalar.

##### IDENTITAS PEDAGANG

Nama :

Usia :

Jenis kelamin :

Hari/Tanggal :

##### Daftar Pertanyaan

##### a. Pemahaman pedagang

1. Apakah Bapak/Ibu Mengetahui Etika Bisnis Islam dalam melakukan Transaksi Jual Beli?
2. Menurut Bapak/Ibu seberapa penting Agama Islam Mengatur Perdagangan?
3. Seberapa penting kejujuran dan kepercayaan dalam menjalankan perdagangan menurut pandangan Bapak/Ibu?

##### b. Prinsip Tahuid

1. Apakah Bapak/ibu percaya bahwa rezeki telah diatur oleh Allah SWT?

2. Jika dagangan anda sedang ramai dan telah tiba waktu shalat, bagaimana sikap anda?

**c. Prinsip keseimbangan**

1. Bagaimana cara Bapak/ibu Mempromosikan Barang dagangan anda?
2. Apakah Bapak/ibu Dalam memberikan pelayanan kepada pembeli Bersikap adil kepada pembeli?
3. Apakah Bapak/ibu Memperlihatkan saat menimbang kepada pembeli?

**d. Prinsip kehendak bebas**

1. apakah Bapak/ibu pada saat berdagang Memberikan tawaran harga yang rendah dari harga Teman-teman di sekeliling anda untuk menarik pelanggan?
2. Apakah Bapak/ibu Memperoleh pembeli Hanya sekedar Bertanya-bertanya Atau menawarkan?
3. Apakah Bapak/ibu Tidak memaksa pembeli untuk membeli Dagangan nya?

**e. Prinsip Tanggung jawab**

1. Bagaimana sikap Tanggung jawab Bapak/Ibu ketika ada dagangan yang dipilih pembeli ada yang rusak?
2. Apakah Bapak/ibu Bertanggung jawab Atas Dagangan yang diperjual Belikan?

**f. Prinsip Ihsan**

1. Apakah Bapak/Ibu Memberikan Tenggang waktu pembayaran kepada pembeli yang tidak bisa membayar secara Tunai?
2. Bagaimana sikap pelayanan Bapak/Ibu kepada pembeli Terutama ketika ada yang marah dan membandingkan Harga?
3. Apakah Bapak/ibu Memperolekahan pembeli berhutang?

**Wawancara pembeli**

1. Bagaimana Tanggapan Anda tentang pedagang di pasar Tradisional Tala-Tala Kecamatan galesong Kab.Takalar?
2. Mengapa Anda Memilih Berbelanja di Tempat Ini?
3. Bagaimana Tanggapan Anda Dengan Layanan di Pasar Tradisional Tala-Tala?
4. Bagaimana kualitas Dagangan yang ada disini? Apakah sesuai yang diharapkan?
5. Apakah anda puas dengan Barang Yang anda beli maupun layanan yang diberikan?



## LAMPIRAN 2. SURAT IZIN PENELITIAN



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**  
 LEMBAGA PENELITIAN PENGEMBANGAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT  
 Jl. Sultan Alauddin No. 259 Telp.866972 Fax (0411)865588 Makassar 90221 e-mail :lp3m@unismuh.ac.id

---

Nomor : 4527/05/C.4-VIII/VII/1445/2024 01 July 2024 M  
 Lamp : 1 (satu) Rangkap Proposal 25 Dzulhijjah 1445  
 Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth,  
 Bapak Gubernur Prov. Sul-Sel  
 Cq. Kepala Dinas Penanaman Modal & PTSP Provinsi Sulawesi Selatan  
 di -  
 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Berdasarkan surat Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar, nomor: 16500/FKIP/A.4-II/VI/1445/2024 tanggal 28 Juni 2024, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : RESKY AULIA PUTRI  
 No. Stambuk : 10574 1102320  
 Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
 Jurusan : Ekonomi Islam  
 Pekerjaan : Mahasiswa

Bermaksud melaksanakan penelitian/pengumpulan data dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul :

**"ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM PADA PEDAGANG PASAR TRADISIONAL TALA - TALA KECAMATAN GALESONG KABUPATEN TAKALAR"**

Yang akan dilaksanakan dari tanggal 4 Juli 2024 s/d 4 September 2024.

Sehubungan dengan maksud di atas, kiranya Mahasiswa tersebut diberikan izin untuk melakukan penelitian sesuai ketentuan yang berlaku.  
 Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan jazakumullahu khaeran

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Ketua LP3M,

  
  
**Dr. Muh. Arief Muhsin, M.Pd.**  
**NBM 1127761**

07-24



### LAMPIRAN 3. IZIN PENELITIAN PTSP SULAWESI SELATAN



**PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**  
 Jl. Bougenville No.5 Telp. (0411) 441077 Fax. (0411) 448936  
 Website : <http://simap-new.sulselprov.go.id> Email : [ptsp@sulselprov.go.id](mailto:ptsp@sulselprov.go.id)  
 Makassar 90231

---

Nomor	: 17257/S.01/PTSP/2024	Kepada Yth.
Lampiran	: -	Bupati Takalar
Perihal	: <u>Izin penelitian</u>	

di-  
Tempat

Berdasarkan surat Ketua LP3M UNISMUH Makassar Nomor : 4527/05/C.4-VIII/VII/1445/2024 tanggal 01 Juli 2024 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini:

N a m a	: RESKY AULIA PUTRI
Nomor Pokok	: 105741102320
Program Studi	: Ekonomi Islam
Pekerjaan/Lembaga	: Mahasiswa (S1)
Alamat	: Jl. Slt Alauddin, No. 259 Makassar

PROVINSI SULAWESI SELATAN

Bermaksud untuk melakukan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka menyusun SKRIPSI, dengan judul :

**" ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM PADA PEDAGANG PASAR TRADISIONAL TALA-TALA  
 KECAMATAN GALESONG KABUPATEN TAKALAR "**

Yang akan dilaksanakan dari : Tgl. **04 Juli s/d 04 September 2024**

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami **menyetujui** kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Makassar  
 Pada Tanggal 03 Juli 2024

**KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU  
 SATU PINTU PROVINSI SULAWESI SELATAN**



**ASRUL SANI, S.H., M.Si.**  
 Pangkat : PEMBINA TINGKAT I  
 Nip : 19750321 200312 1 008

Tembusan Yth

1. Ketua LP3M UNISMUH Makassar di Makassar;
2. *Pertinggal.*

**LAMPIRAN 4. IZIN PENELITIAN PTSP KABUPATEN TAKALAR**

**No. SERI 260**



**PEMERINTAH KABUPATEN TAKALAR**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**  
*Jl. Syech Yusuf Kab. Takalar*  
*Email: dpmpisptakalar@gmail.com website: www.dpmpisp.takalarkab.go.id*

Takalar, 04 Juli 2024

<p>Nomor : 260/IP-DPMPTSP/VII/2024  Lamp. : -  Perihal : <u><i>Izin Penelitian</i></u></p>	<p style="text-align: center;">K e p a d a</p> <p>Yth. Kepala Pasar Tradisional Tala-Tala Kec. Galesong Kabupaten Takalar  Di  Takalar</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Berdasarkan Surat Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Prov. Sul-Sel Nomor: 17257/S.01/PTSP/2024, Tanggal 03 Juli 2024 perihal Izin Penelitian dan Surat Rekomendasi Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Takalar Nomor: 070/267/BKBP/VII/2024 tanggal 04 Juli 2024, dengan ini disampaikan bahwa

Nama	RESKY AULIA PUTRI
Tempat Tanggal Lahir	Takalar, 24 Juli 2002
Jenis Kelamin	Perempuan
Pekerjaan/Lembaga	Mahasiswa (S1) UNISMUH Makassar
Alamat	Sangkolirang Desa/Kel. Beutang Kec. Galesong Selatan Kab. Takalar

Bermaksud akan mengadakan penelitian di kantor/instansi/wilayah kerja Bapak/Ibu dalam Rangka Penyusunan *Skripsi* dengan judul :

**“ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM PADA PEDAGANG PASAR TRADISIONAL TALA-TALA KECAMATAN GALESONG KABUPATEN TAKALAR “**

Yang akan dilaksanakan : 04 Juli s/d 04 September 2024  
Pengikut / Peserta :

Sehubungan dengan hal tersebut di atas pada prinsipnya kami menyetujui kegiatan dimaksud dengan ketentuan sbb:

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan dimaksud kepada yang bersangkutan harus melapor kepada Bupati Takalar Up. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kab. Takalar ;
2. Penelitian tidak menyimpang dari ketentuan yang berlaku ;
3. Mentaati semua Peraturan Perundang-Undangan yang berlaku dan Adat Istiadat setempat;
4. Menyerahkan 1 (satu) exemplar foto copy hasil *Skripsi* kepada Bupati Takalar Up. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kab. Takalar ;
5. Surat pemberitahuan penelitian ini dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku, apabila ternyata pemegang tidak mentaati ketentuan tersebut diatas.

Demikian disampaikan kepada saudara untuk diketahui dan seperlunya.



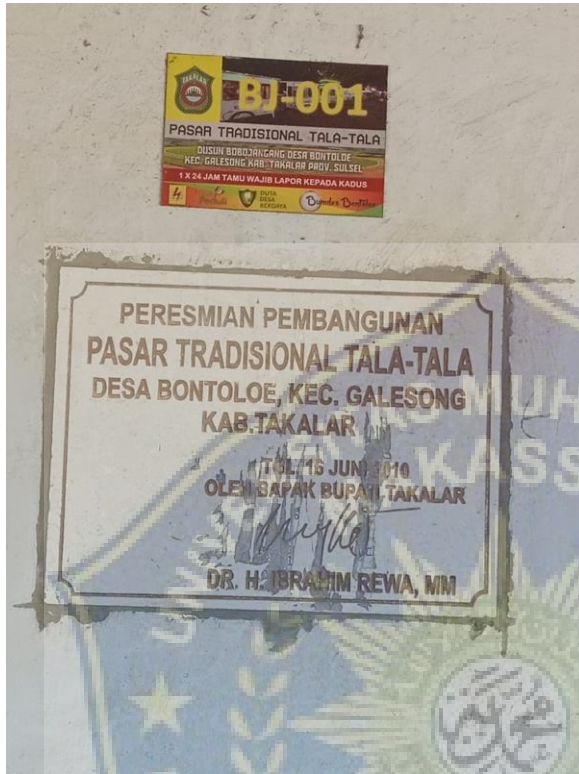
**RAHMAN IBRAHIM, SE., M.M**  
Kabina Utama Muda  
NIP : 197202242000032002

**Tembusan : disampaikan kepada Yth :**

1. Bupati Takalar di Takalar (sebagai laporan);
2. Kepala Bapelitbang Kab. Takalar di Takalar;
3. Kepala Badan Kesbangpol Kab. Takalar di Takalar;
4. Ketua LP3M UNISMUH Makassar di Makassar;
5. Pertinggal;

## LAMPIRAN 5. DOKUMENTASI

(Tugu Peresmian pembangunan pasar Tradisional Tala-Tala)



(Pintu Bagian Utama/Depan Pasar Tradisional Tala-Tala)



(Pintu Bagian Samping Pasar Tradisional Tala-Tala)





(Pedagang sayur: Dg. Tutu)



(Pedagang Pakaian: Hj. Baji)



(Pedagang Pakaian : Ibu Sarintang)



(Pedagang Bahan Pokok: Mariati Dg. Jintu)





Pedagang Ikan : Dg. Saparuddin)



(Pedagang Beras : Dg. Beta)



(Pedagang pakaian HJ.Baji)



(Wawancara terhadap pedagang, 2024)

(Pembeli 1 : Mila)





(Pembeli 2: Risma)



**LAMPIRAN 6**  
**CODING WAWANCARA**

1. *Coding Indikator*

- I : Berkomunikasi dengan pendengar
- I-A : Mempertimbangkan keinginan pendengar
- II : Mempromosikan kanal di media sosial
- II-A : Mengajak pendengar untuk berkontribusi langsung

2. *Coding Key Informan*

- D : Dg Tutu (Pedagang)
- H : Hj. Baji (Pedagang)
- D : Dg Sarintang (Pedagang)
- S : Sparudding (Pedagang)
- M : Mariati Dg Jintu (Pedagang)
- D : Dg Beta (Pedagang)
- M : Mila (Pembeli)
- R : Risma (Pembeli)



## Wawancara Key Informan 1

Nama : Dg Tutu

Kode : D

Pekerjaan : Pedagang

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
D	Iya percaya nak, karena Allah sudah memberi saya rezeki, sedikit banyaknya itu disyukuri yang penting ada. Jelas diutamakan sholat dulu agar rezeki lancar dengan cara berdoa, dan selalu menutup aurat, taat terhadap perintah-Nya, dan insya Allah setiap dilakukan diberi kelancaran.	3	D/I/I/3
D	Saya selalu berusaha untuk menunaikan kewajiban shalat tepat waktu. Jika memungkinkan, saya akan menutup sebentar dagangan untuk melaksanakan shalat. Jika tidak, saya mencari cara lain agar tetap bisa shalat tanpa mengganggu kegiatan berdagang, seperti meminta bantuan orang lain untuk menjaga sementara.	10	D/I/I/10
D	Saya menggunakan berbagai cara untuk mempromosikan dagangan, seperti menawarkan kepada tetangga, serta memberikan potongan harga agar dapat menarik pembeli.	14	D/I/I/14

D	ya, saya selalu berusaha untuk bersikap adil kepada semua pembeli. Saya menjaga agar tidak ada yang merasa dirugikan dan memberikan pelayanan terbaik untuk semua.	18	D/II/18
D	Tentu saja, saya selalu memperlihatkan timbangan kepada pembeli agar mereka yakin dengan berat dan harga barang yang dibeli. Ini juga untuk menjaga kepercayaan pelanggan.	23	D/II/23
D	Saya berusaha memberikan harga yang wajar dan kompetitif. Saya tidak terlalu fokus pada memberikan harga terendah, tapi lebih pada kualitas dan pelayanan yang baik agar pelanggan tetap kembali.	27	D/II/27
D	Saya aktif menawarkan dagangan kepada calon pembeli yang lewat dan juga melayani dengan ramah kepada mereka yang hanya bertanya-tanya. Kadang-kadang dari yang hanya bertanya bisa menjadi pembeli tetap.	31	D/II/31
D	Iya, saya tidak pernah memaksa pembeli. Saya lebih memilih untuk meyakinkan mereka dengan informasi dan pelayanan yang baik sehingga mereka merasa nyaman untuk membeli		
D	Jika ada barang yang rusak, saya akan	36	D/II/36

	bertanggung jawab dengan menggantinya atau memberikan kompensasi yang sesuai. Kepuasan pelanggan adalah prioritas utama.		
D	Ya, saya selalu bertanggung jawab atas setiap barang yang saya jual. Saya memastikan barang yang dijual berkualitas baik dan sesuai dengan deskripsi yang diberikan kepada pembeli.	40	D/II/40
D	Jika ada pembeli yang benar-benar membutuhkan, saya bersedia memberikan tenggang waktu pembayaran. Namun, saya selalu memastikan bahwa ini tidak mengganggu arus kas dan kestabilan usaha saya.	45	D/II/45
D	Saya akan menghadapi dengan tenang dan ramah. Saya berusaha menjelaskan harga dan kualitas barang saya dengan	50	D/II/50
D	Dalam beberapa kasus tertentu, saya memperbolehkan pembeli berhutang, terutama jika saya sudah mengenal mereka dan yakin mereka akan membayar sesuai dengan kesepakatan	53	D/II/53

## Wawancara Key Informan 2

Nama : Hj Baji

Kode : H

Pekerjaan : Pedagang

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
H	Saya percaya nak, kalau rezeki itu sudah diatur sama Allah. Yang penting kita sudah usaha dan berdoa, selebihnya serahkan sama Allah yang tentukan. Kalau dapat rezeki, disyukuri saja, besar atau kecilnya tetap disyukuri.	3	H/I/I/3
H	Kalau udah masuk waktu shalat, saya biasanya usahakan shalat dulu nak. Kalau ramai, saya biasanya minta tolong ke tetangga los atau teman buat jaga sebentar. Yang penting shalat saya tidak ketinggalan.	7	H/I/I/7
H	Saya sering promosi lewat mulut ke mulut, promosikan di tetangga, dan saya jualan dirumah, juga pakai WhatsApp sama Facebook. Kadang-kadang saya kasih diskon atau bonus biar pelanggan tertarik.	11	H/I/I/11
H	Iye nak, saya selalu berusaha adil. Semua pembeli saya layani sama rata saja. Saya tidak mau ada yang merasa dirugikan atau diistimewakan	13	H/I/I/13

H	Pastimi itu nak, saya selalu tunjukkan timbangannya biar pembeli yakin dengan berat barang yang mereka beli dan tidak ada kecurangan. Ini penting nak supaya pelanggan percaya.	17	H/II/17
H	Saya kasih harga yang sesuai dan wajar saja nak. Kadang-kadang sedikit lebih murah kalau memang bisa, tapi yang utama kualitas barang dan pelayanan yang bagus.	21	H/II/21
H	Saya aktif nawarin dagangan, terutama ke orang-orang yang lewat. Tapi saya juga ramah ke yang cuma lihat-lihat atau sekedar tanya-tanya saja. Kadang mereka jadi langganan tetap.	25	H/II/25
H	tidak pernah nak. Saya tidak memaksa orang buat beli jualan. Saya lebih suka jelsin barangnya dengan baik biar mereka tertarik sendiri.	28	H/II/28
H	Kalau ada barang rusak, saya tanggung jawab nak. Saya ganti atau kasih kembali uangnya apabila pembeli meminta uangnya kembali. Saya nggak mau pembeli kecewa.	31	H/II/31
H	Pasti. Saya pastikan barang yang dijual itu bagus dan sesuai dengan yang saya katakan ke pembeli. Itu tanggung jawab saya.	32	H/II/32



H	Kalau memang perlu, saya kasih tenggang waktu. Tapi saya juga harus pastikan ini nggak ganggu keuangan saya nak. Jadi, saya lihat-lihat dulu situasinya.	36	H/I/I/36
H	Saya coba tenang dan ramah. Saya jelasin kenapa harga saya segitu dan apa kelebihan barang saya nak. Kalau perlu, saya kasih penawaran khusus biar mereka puas.	38	H/I/I/8
H	Kadang-kadang saya kasi nak, kalau saya udah kenal dan percaya sama mereka. Tapi, saya juga harus hati-hati biar nggak rugi.	40	H/I/I/40

### Wawancara Key Informan 3

Nama : Dg Sarintang

Kode : D

Pekerjaan : Pedagang

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
D	Menurut saya, rezeki itu sudah diatur sama Allah SWT. Sebagai manusia, tugas kita adalah berusaha dan berdoa. Saya percaya bahwa setiap orang sudah punya bagian rezekinya masing-masing nak, tinggal bagaimana kita berusaha untuk mendapatkannya. Kadang rezeki datang dari	3	D/I/I/3

	<p>arah yang tidak kita duga-duga. Misalnya, ada pembeli yang tiba-tiba datang dan membeli banyak barang. Yang penting adalah kita selalu berusaha dengan jujur dan tulus, serta tidak lupa untuk selalu bersyukur atas apa yang sudah kita dapatkan.</p>		
D	<p>Kalau dagangan lagi ramai dan sudah masuk waktu shalat, saya pasti tutup sebentar dulu untuk shalat nak. Saya percaya bahwa shalat itu adalah kewajiban yang harus didahulukan. Allah yang ngasih rezeki, jadi kita harus selalu ingat dan bersyukur kepada-Nya. Biasanya, saya bilang ke pembeli kalau saya mau shalat sebentar, dan mereka biasanya mengerti. Setelah shalat, saya buka lagi dan lanjut jualan. Alhamdulillah, meskipun kadang kehilangan waktu jualan beberapa menit, rezeki tetap datang</p>	11	D/I/I/11
D	<p>Untuk mempromosikan barang dagangan, saya sering menggunakan media sosial seperti WhatsApp dan Facebook. Saya posting foto-foto barang dagangan saya dengan deskripsi yang menarik, serta kadang saya tambahkan testimoni dari pelanggan yang sudah puas belanja di tempat saya.</p>	16	D/I/I/16

D	<p>Iya, saya selalu berusaha untuk bersikap adil ke setiap pembeli. Saya nggak mau ada yang merasa dirugikan atau ditipu belanja di tempat saya. Misalnya, dalam hal timbangan, saya selalu memastikan timbangan saya akurat dan selalu menunjukkan hasil timbangan ke pembeli. Kalau ada kesalahan atau ketidaksesuaian, saya langsung memperbaikinya. Selain itu, saya juga selalu memberikan harga yang wajar dan sesuai dengan kualitas barang yang saya jual. Saya percaya, dengan bersikap adil, pembeli akan merasa puas dan kemungkinan besar akan kembali belanja di tempat saya lagi.</p>	23	D/II/23
D	-	24	D/II/24
D	<p>Kadang-kadang saya memberikan harga lebih murah dari pedagang lain, tapi itu tidak selalu. Saya lebih fokus pada kualitas barang dan pelayanan yang saya berikan. Harga murah memang bisa menarik pelanggan, tapi kalau kualitas barang tidak bagus, mereka tidak akan kembali. Saya lebih memilih memberikan harga yang wajar dan kompetitif, tapi dengan kualitas barang yang baik dan pelayanan yang ramah. Selain itu, saya juga</p>	33	D/II/33

	<p>sering memberikan diskon atau bonus untuk pembelian dalam jumlah besar, atau untuk pelanggan setia. Dengan begitu, mereka merasa dihargai dan kemungkinan besar akan kembali belanja di tempat saya.</p>		
D	<p>Saya lebih memilih aktif menawarkan dagangan. Saya percaya bahwa dengan aktif menawarkan, kita bisa lebih menarik perhatian pembeli. Saya sering mendekati calon pembeli dan menawarkan barang dagangan saya, sambil menjelaskan kelebihan dan manfaatnya. Tapi tentu saja, saya juga tidak ingin terlalu memaksa. Kalau mereka tertarik, bagus. Kalau tidak, saya tetap bersikap ramah dan sopan. Selain itu, saya juga sering mengadakan promosi atau event khusus untuk menarik minat pembeli. Misalnya, mengadakan demo produk atau memberikan sampel gratis. Dengan begitu, pembeli bisa lebih mengenal barang dagangan saya dan tertarik untuk membelinya.</p>	42	D/II/42
D	<p>Tidak pernah. Saya nggak pernah memaksa pembeli untuk beli barang. Saya hanya menawarkan dan menjelaskan kelebihan</p>	50	D/II/50

	<p>barang dagangan saya. Kalau mereka tertarik, mereka akan beli dengan sendirinya. Saya percaya bahwa paksaan tidak akan menghasilkan penjualan yang baik. Malah bisa membuat pembeli merasa tidak nyaman dan akhirnya tidak mau kembali lagi. Saya lebih memilih pendekatan yang ramah dan informatif. Dengan begitu, pembeli merasa dihargai dan lebih mungkin untuk kembali lagi di kemudian hari.</p>		
D	<p>Kalau ada barang yang dibeli ternyata rusak, saya biasanya langsung menawarkan untuk menukar dengan barang yang baru atau mengembalikan uang mereka. Saya nggak mau ada pembeli yang merasa dirugikan atau kecewa dengan barang yang mereka beli di tempat saya. Saya juga selalu memastikan bahwa barang yang saya jual dalam kondisi baik sebelum dijual. Kalau ada keluhan atau masalah, saya berusaha untuk menyelesaikannya dengan cepat dan baik. Kepuasan pembeli adalah prioritas utama saya, karena kalau mereka puas, mereka akan kembali lagi dan merekomendasikan toko saya ke orang lain.</p>	58	D/II/58

	<p>lya, saya merasa bertanggung jawab atas setiap barang yang saya jual. Makanya saya selalu cek kualitas barang sebelum dijual. Kalau ada yang rusak atau cacat, saya nggak akan menjualnya. Saya juga selalu berusaha untuk memberikan informasi yang jujur dan lengkap tentang barang yang saya jual. Dengan begitu, pembeli tahu persis apa yang mereka beli dan tidak merasa kecewa. Saya juga selalu siap untuk membantu dan menyelesaikan masalah kalau ada keluhan dari pembeli. Saya percaya bahwa dengan bertanggung jawab, kita bisa membangun kepercayaan dan loyalitas pembeli.</p>		
D	<p>Kalau ada pembeli yang tidak bisa bayar tunai, biasanya saya lihat dulu situasinya. Kalau mereka sudah langganan dan saya tahu mereka bisa dipercaya, saya biasanya memberikan tenggang waktu untuk pembayaran. Tapi saya juga selalu memastikan bahwa mereka benar-benar bisa membayar nantinya. Saya nggak mau ada masalah di kemudian hari. Selain itu, saya juga kadang memberikan opsi pembayaran dengan transfer bank atau dompet digital,</p>	74	D/II/74

	supaya lebih fleksibel dan memudahkan pembeli.		
D	Kalau ada pembeli yang marah atau membandingkan harga, saya coba tetap tenang dan sabar. Saya dengarkan dulu keluhan mereka dan coba mengerti dari sudut pandang mereka. Setelah itu, saya jelaskan dengan baik-baik kenapa harga saya mungkin berbeda. Misalnya karena kualitas barang yang lebih baik atau pelayanan yang lebih ramah. Saya juga selalu berusaha untuk mencari solusi yang memuaskan kedua belah pihak. Misalnya, memberikan diskon tambahan atau bonus kecil. Yang penting, pembeli merasa dihargai dan puas dengan penjelasan saya.	82	D/I/I/82
D	Kadang-kadang saya perbolehkan pembeli berhutang, tapi tidak sering. Saya lihat dulu orangnya bisa dipercaya atau tidak. Kalau sudah sering belanja di tempat saya dan selalu bayar tepat waktu, biasanya saya perbolehkan mereka berhutang. Tapi saya juga selalu catat dengan baik dan mengingatkan mereka untuk membayar sesuai waktu yang sudah disepakati. Saya	88	D/I/I/88



	<p>nggak mau ada masalah di kemudian hari.</p> <p>Dengan begitu, hubungan saya dengan pembeli tetap baik dan mereka merasa dipercaya.</p>		
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

Wawancara Key Informan 4

Nama : Saparudding

Kode : S

Pekerjaan : Pedagang

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
S	Ya saya yakin rezeki sudah di atur oleh Allah SWT.	3	S/II/3
S	Ya ditutup biasanya kadang ttidak sampai waktu shalat.	5	S/II/5
S	Ya dipasarkan	6	S/II/6
S	Iya selalu bersikap adil terhadap pembeli, apabila tidak adil maka pembeli tidak ada yang datang.	8	S/II/8
S	Ya Diperlihatkan	10	S/II/10
S	Ya biasanya meberikan turunan harga apalagi pelanggan.	12	S/II/12
S	Menunggu datang pembeli.	14	S/II/14
S	Tidak pernah.	15	S/II/15
S	Ya diganti kalau ada yang rusak	16	S/II/16

S	Ya merasa bertanggung jawab	18	S/II/18
S	Kalau pelanggan biasanya dikasi tapi apabila orang yang baru dikenal tidak diberikan pinjaman.  Ya biasa beda harga beda kualitas.	20	S/II/20
S	Ya apabila keluarga atau pelanggan.	24	S/II/24

#### Wawancara Key Informan 5

Nama : Mariati Dg Jintu

Kode : M

Pekerjaan : Pedagang

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
M	Harus percaya nak, kalau rezeki sudah diatur sama Allah Swt.	3	M/II/3
M	Pasar biasanya tutup sebelum waktu shalat nak.	4	M/II/4
M	Di promosikan kalau ada orang ayng lewat-lewat didepan los saja nak.	6	M/II/6
M	Iya nak selalu berikap adil.	7	M/II/7
M	Iya nak.	8	M/II/8
M	Harga normal saja nak.	10	M/II/10
M	Biasa menawarkan, biasa jg pembeli datang sendiri nak.	12	M/II/12
M	Alhamdulillah tidak pernah nak.	13	M/II/13
M	Diganti yang baru nak.	15	M/II/15

M	Iya nak	16	M/I/I/16
M	biasanya tidak kasi nak	19	M/I/I/19
M	biasanya tidak kasi nak	20	M/I/I/20

Wawancara *Key Informan 6*

Nama : Dg Beta

Kode : D

Pekerjaan : Pedagang

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
D	Menurut saya, rezeki itu sudah ditetapkan sama Allah SWT. Insha Allah, nanti rezeki datang sendiri nak	3	D/I/I/3
D	Kalau sudah masuk waktu shalat, saya selalu selesaikan dulu jualan, baru setelah itu saya shalat.	5	D/I/I/5
D	Saya sering mempromosikan sama orang yang lewat-lewat depan los saja nak.	7	D/I/I/7
D	Iya nak, harga dan literan harus sesuai, biar pembeli merasa puas dan bisa percaya.	9	D/I/I/9
D	Iya nak, saya selalu perhatikan liter saat meliter beras	10	D/I/I/10
D	Kadang-kadang saya kasih harga lebih murah atau saya lebihi kalau mngukur beras nak.	13	D/I/I/13

D	Saya lebih suka aktif menawarkan. Saya sering menyapa orang yang lewat dan mengajak mereka melihat beras yang saya jual nak.	16	D/II/16
D	Alhamdulillah tidak pernah nak saya paksa orang untuk beli beras saya karena bias pemebli datang sendiri nak.	19	D/II/19
D	saya ganti nak dengan beras yang baru atau saya kembalikan uangnya apabila pembeli meminta kembali uangnya nak.	22	D/II/22
D	Iya nak, Saya selalu cek kualitas beras sebelum dijual dipasar nak.	24	D/II/24
D	Kalau pembeli sudah langganan dan bisa dipercaya, biasanya saya kasih nak.	25	D/II/25
D	Saya Diami Nak.	27	D/II/27
D	kadang kadang saya kasih nak kalau orang yang saya kenal atau pelanggan nak.	29	D/II/29

## Wawancara Key Informan 7

Nama : Mila

Kode : M

Pekerjaan : Pembeli

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
M	Pasar ini sudah cukup baik, pelayanannya baik dan para pedagang juga ramah-ramah.	3	M/I/I/3
M	Karena dekat dari jangkauan rumah.	4	M/I/I/4
M	Sudah baik	6	M/I/I/6
M	Iya Sesuai apa yang diharapkan.	8	M/I/I/8
M	Iya sudah puas	10	M/I/I/10

## Wawancara Key Informan 8

Nama : Risma

Kode : R

Pekerjaan : Pembeli

Kode	Data Wawancara	Baris	Penulisan
R	Sudah Bagus	3	R/I/I/3
R	Karena dekat dari jangkauan rumah.	4	R/I/I/4
R	Sudah baik	6	R/I/I/6
R	Iya sudah sesuai	8	R/I/I/8
R	Iya sudah puas	10	R/I/I/10

**LAMPIRAN 7**  
**TRANSKRIP WAWANCARA DG TUTU**  
**(PEDAGANG SAYUR)**

**Peneliti** : Apakah Bapak/ibu percaya bahwa rezeki telah diatur oleh Allah SWT?

**Dg Tutu** : Iya percaya nak, karena Allah sudah memberi saya rezeki, sedikit banyaknya itu disyukuri yang penting ada. Jelas diutamakan sholat dulu agar rezeki lancar dengan cara berdoa, dan selalu menutup aurat, taat terhadap perintah-Nya, dan insya Allah setiap dilakukan diberi kelancaran (1 Baris 2)

**Peneliti**: Jika dagangan Anda sedang ramai dan telah tiba waktu shalat, bagaimana sikap Anda?

**Dg Tutu**: Saya selalu berusaha untuk menunaikan kewajiban shalat tepat waktu. Jika memungkinkan, saya akan menutup sebentar dagangan untuk melaksanakan shalat. Jika tidak, saya mencari cara lain agar tetap bisa shalat tanpa mengganggu kegiatan berdagang, seperti meminta bantuan orang lain untuk menjaga sementara. (1 Baris 6)

**Peneliti**: Bagaimana cara Bapak/ibu mempromosikan barang dagangan Anda?

**Dg Tutu**: Saya menggunakan berbagai cara untuk mempromosikan dagangan, seperti menawarkan kepada tetangga, serta memberikan potongan harga agar dapat menarik pembeli. (1 Baris 10)

**Peneliti**: Apakah Bapak/ibu dalam memberikan pelayanan kepada pembeli bersikap adil?

**Dg Tutu**: Ya, saya selalu berusaha untuk bersikap adil kepada semua pembeli. Saya menjaga agar tidak ada yang merasa dirugikan dan memberikan pelayanan terbaik untuk semua. (1 Baris 14)

**Peneliti**: Apakah Bapak/ibu memperlihatkan saat menimbang kepada pembeli?

**Dg Tutu:** Tentu saja, saya selalu memperlihatkan timbangan kepada pembeli agar mereka yakin dengan berat dan harga barang yang dibeli. Ini juga untuk menjaga kepercayaan pelanggan. (I Baris 18)

**Peneliti:** Apakah Bapak/Ibu pada saat berdagang memberikan tawaran harga yang rendah dari harga teman-teman di sekeliling Anda untuk menarik pelanggan?

**Dg Tutu:** Saya berusaha memberikan harga yang wajar dan kompetitif. Saya tidak terlalu fokus pada memberikan harga terendah, tapi lebih pada kualitas dan pelayanan yang baik agar pelanggan tetap kembali. (I Baris 23)

**Peneliti:** Apakah Bapak/Ibu memperoleh pembeli hanya sekedar bertanya-tanya atau menawarkan?

**Dg Tutu:** Saya aktif menawarkan dagangan kepada calon pembeli yang lewat dan juga melayani dengan ramah kepada mereka yang hanya bertanya-tanya. Kadang-kadang dari yang hanya bertanya bisa menjadi pembeli tetap. (I Baris 27)

**Peneliti:** Apakah Bapak/Ibu tidak memaksa pembeli untuk membeli dagangan?

**Dg Tutu:** Betul, saya tidak pernah memaksa pembeli. Saya lebih memilih untuk meyakinkan mereka dengan informasi dan pelayanan yang baik sehingga mereka merasa nyaman untuk membeli. (I Baris 31)

**Peneliti:** Bagaimana sikap tanggung jawab Bapak/Ibu ketika ada dagangan yang dipilih pembeli ada yang rusak?

**Dg Tutu:** Jika ada barang yang rusak, saya akan bertanggung jawab dengan menggantinya atau memberikan kompensasi yang sesuai. Kepuasan pelanggan adalah prioritas utama. (I Baris 36)

**Peneliti:** Apakah Bapak/Ibu bertanggung jawab atas dagangan yang diperjualbelikan?

**Dg Tutu:** Ya, saya selalu bertanggung jawab atas setiap barang yang saya jual.



Saya memastikan barang yang dijual berkualitas baik dan sesuai dengan deskripsi yang diberikan kepada pembeli. (I Baris 40)

**Peneliti:** Apakah Bapak/Ibu memberikan tenggang waktu pembayaran kepada pembeli yang tidak bisa membayar secara tunai?

**Dg Tutu:** Jika ada pembeli yang benar-benar membutuhkan, saya bersedia memberikan tenggang waktu pembayaran. Namun, saya selalu memastikan bahwa ini tidak mengganggu arus kas dan kestabilan usaha saya. (I Baris 45)

**Peneliti:** Bagaimana sikap pelayanan Bapak/Ibu kepada pembeli terutama ketika ada yang marah dan membandingkan harga?

**Dg Tutu:** Saya akan menghadapi dengan tenang dan ramah. Saya berusaha menjelaskan harga dan kualitas barang saya dengan baik dan jika perlu memberikan penawaran khusus untuk menjaga kepuasan pembeli. (I Baris 50)

**Peneliti:** Apakah Bapak/Ibu memperbolehkan pembeli berhutang?

**Dg Tutu:** Dalam beberapa kasus tertentu, saya memperbolehkan pembeli berhutang, terutama jika saya sudah mengenal mereka dan yakin mereka akan membayar sesuai dengan kesepakatan (I Baris 53)

**LAMPIRAN 8**  
**TRANSKRIP WAWANCARA HJ. BAJI**  
**PEDANGANG PAKAIAN**

**Peneliti :** Bagaimana pandangan Ibu mengenai rezeki yang sudah diatur oleh Allah SWT?

**Hj. Baji :** Saya percaya nak, kalau rezeki itu sudah diatur sama Allah. Yang penting kita sudah usaha dan berdoa, selebihnya serahkan sama Allah yang tentukan. Kalau dapat rezeki, disyukuri saja, besar atau kecilnya tetap disyukuri. (I Baris 3)

**Peneliti :** Kalau dagangan Ibu sedang ramai dan tiba waktu shalat, apa yang Ibu lakukan?

**Hj. Baji:** Kalau udah masuk waktu shalat, saya biasanya usahakan shalat dulu nak. Kalau ramai, saya biasanya minta tolong ke tetangga los atau teman buat jaga sebentar. Yang penting shalat saya tidak ketinggalan. (I Baris 7)

**Peneliti:** Bagaimana cara Ibu mempromosikan barang dagangan?

**Hj. Baji:** Saya sering promosi lewat mulut ke mulut, promosikan di tetangga, dan saya jualan dirumah, juga pakai WhatsApp sama Facebook. Kadang-kadang saya kasih diskon atau bonus biar pelanggan tertarik. (I Baris 11)

**Peneliti:** Apa Ibu selalu bersikap adil ke pembeli?

**Hj. Baji:** Iye nak, saya selalu berusaha adil. Semua pembeli saya layani sama rata saja. Saya tidak mau ada yang merasa dirugikan atau diistimewakan. (I Baris 13)

**Peneliti:** Apakah Ibu memperlihatkan timbangan saat menimbang barang ke pembeli?

**Hj. Baji:** Pastimi itu nak, saya selalu tunjukkan timbangannya biar pembeli yakin dengan berat barang yang mereka beli dan tidak ada kecurangan. Ini penting nak supaya pelanggan percaya. (I Baris 17)

**Peneliti:** Apakah Ibu memberikan harga lebih murah dari pedagang lain untuk menarik pelanggan?

**Hj. Baji:** Saya kasih harga yang sesuai dan wajar saja nak. Kadang-kadang sedikit lebih murah kalau memang bisa, tapi yang utama kualitas barang dan pelayanan yang bagus. (I Baris 21)

**Peneliti:** Apa Ibu aktif menawarkan dagangan atau menunggu pembeli datang sendiri?

**Hj. Baji:** Saya aktif nawarin dagangan, terutama ke orang-orang yang lewat. Tapi saya juga ramah ke yang cuma lihat-lihat atau sekedar tanya-tanya saja. Kadang mereka jadi langganan tetap. (I Baris 25)

**Peneliti:** Apakah Ibu pernah memaksa pembeli untuk beli barang?

**Hj. Baji:** tidak pernah nak. Saya tidak memaksa orang buat beli jualan. Saya lebih suka jelasin barangnya dengan baik biar mereka tertarik sendiri. (I Baris 28)

**Peneliti:** Bagaimana sikap Ibu kalau ada barang yang dibeli ternyata rusak?

**Hj. Baji:** Kalau ada barang rusak, saya tanggung jawab nak. Saya ganti atau kasih kembali uangnya apabila pembeli meminta uangnya kembali. Saya nggak mau pembeli kecewa. (I Baris 31)

**Peneliti:** Apakah Ibu merasa bertanggung jawab atas barang yang dijual?

**Hj. Baji:** Pasti. Saya pastikan barang yang dijual itu bagus dan sesuai dengan yang saya katakan ke pembeli. Itu tanggung jawab saya. (I Baris 32)

**Peneliti:** Bagaimana jika ada pembeli yang tidak bisa bayar tunai? Apakah Ibu memberikan tenggang waktu pembayaran?

**Hj. Baji:** Kalau memang perlu, saya kasih tenggang waktu. Tapi saya juga harus pastikan ini nggak ganggu keuangan saya nak. Jadi, saya lihat-lihat dulu situasinya.

**Peneliti:** Bagaimana Ibu menghadapi pembeli yang marah atau membandingkan harga? (I Baris 36)

**Hj. Baji:** Saya coba tenang dan ramah. Saya jelasin kenapa harga saya segitu dan apa kelebihan barang saya nak. Kalau perlu, saya kasih penawaran khusus biar mereka puas. (I Baris 38)

**Peneliti:** Apakah Ibu memperbolehkan pembeli berhutang?

**Hj. Baji:** Kadang-kadang saya kasi nak, kalau saya udah kenal dan percaya sama mereka. Tapi, saya juga harus hati-hati biar nggak rugi. (I Baris 40)



**LAMPIRAN 9**  
**TRANSKRIP WAWANCARA IBU**  
**SARINTANG PEDANGANG PAKAIAN**

**Peneliti:** Bagaimana pandangan Ibu mengenai rezeki yang sudah diatur oleh Allah SWT?

**Ibu Sarintang:** Menurut saya, rezeki itu sudah diatur sama Allah SWT. Sebagai manusia, tugas kita adalah berusaha dan berdoa. Saya percaya bahwa setiap orang sudah punya bagian rezekinya masing-masing nak, tinggal bagaimana kita berusaha untuk mendapatkannya. Kadang rezeki datang dari arah yang tidak kita duga-duga. Misalnya, ada pembeli yang tiba-tiba datang dan membeli banyak barang. Yang penting adalah kita selalu berusaha dengan jujur dan tulus, serta tidak lupa untuk selalu bersyukur atas apa yang sudah kita dapatkan. **(I Baris 3)**

**Peneliti:** Kalau dagangan Ibu sedang ramai dan tiba waktu shalat, apa yang Ibu lakukan?

**Ibu Sarintang:** Kalau dagangan lagi ramai dan sudah masuk waktu shalat, saya pasti tutup sebentar dulu untuk shalat nak. Saya percaya bahwa shalat itu adalah kewajiban yang harus didahulukan. Allah yang ngasih rezeki, jadi kita harus selalu ingat dan bersyukur kepada-Nya. Biasanya, saya bilang ke pembeli kalau saya mau shalat sebentar, dan mereka biasanya mengerti. Setelah shalat, saya buka lagi dan lanjut jualan. Alhamdulillah, meskipun kadang kehilangan waktu jualan beberapa menit, rezeki tetap datang. Bahkan seringkali, setelah shalat, dagangan malah jadi lebih ramai. **(I Baris 11)**

**Peneliti:** Bagaimana cara Ibu mempromosikan barang dagangan?

**Ibu Sarintang:** Untuk mempromosikan barang dagangan, saya sering menggunakan media sosial seperti WhatsApp dan Facebook. Saya posting foto-foto barang dagangan saya dengan deskripsi yang menarik, serta kadang saya

tambahkan testimoni dari pelanggan yang sudah puas belanja di tempat saya.

**Peneliti:** Apa Ibu selalu bersikap adil ke pembeli? (I Baris 16)

**Ibu Sarintang:** Iya, saya selalu berusaha untuk bersikap adil ke setiap pembeli. Saya tidak mau ada yang merasa dirugikan atau ditipu belanja di tempat saya. Misalnya, dalam hal timbangan, saya selalu memastikan timbangan saya akurat dan selalu menunjukkan hasil timbangan ke pembeli. Kalau ada kesalahan atau ketidaksesuaian, saya langsung memperbaikinya. Selain itu, saya juga selalu memberikan harga yang wajar dan sesuai dengan kualitas barang yang saya jual. Saya percaya, dengan bersikap adil, pembeli akan merasa puas dan kemungkinan besar akan kembali belanja di tempat saya lagi. (I Baris 23)

**Peneliti:** Apakah Ibu memperlihatkan timbangan saat menimbang barang ke pembeli?

**Ibu Sarintang:-** (I Baris 24)

**Peneliti:** Apakah Ibu memberikan harga lebih murah dari pedagang lain untuk menarik pelanggan?

**Ibu Sarintang:** Kadang-kadang saya memberikan harga lebih murah dari pedagang lain, tapi itu tidak selalu. Saya lebih fokus pada kualitas barang dan pelayanan yang saya berikan. Harga murah memang bisa menarik pelanggan, tapi kalau kualitas barang tidak bagus, mereka tidak akan kembali. Saya lebih memilih memberikan harga yang wajar dan kompetitif, tapi dengan kualitas barang yang baik dan pelayanan yang ramah. Selain itu, saya juga sering memberikan diskon atau bonus untuk pembelian dalam jumlah besar, atau untuk pelanggan setia. Dengan begitu, mereka merasa dihargai dan kemungkinan besar akan kembali belanja di tempat saya. (I Baris 33)

**Peneliti:** Apa Ibu aktif menawarkan dagangan atau menunggu pembeli datang

sendiri?

**Ibu Sarintang:** Saya lebih memilih aktif menawarkan dagangan. Saya percaya bahwa dengan aktif menawarkan, kita bisa lebih menarik perhatian pembeli. Saya sering mendekati calon pembeli dan menawarkan barang dagangan saya, sambil menjelaskan kelebihan dan manfaatnya. Tapi tentu saja, saya juga tidak ingin terlalu memaksa. Kalau mereka tertarik, bagus. Kalau tidak, saya tetap bersikap ramah dan sopan. Selain itu, saya juga sering mengadakan promosi atau event khusus untuk menarik minat pembeli. Misalnya, mengadakan demo produk atau memberikan sampel gratis. Dengan begitu, pembeli bisa lebih mengenal barang dagangan saya dan tertarik untuk membelinya. (I Baris 42)

**Peneliti:** Apakah Ibu pernah memaksa pembeli untuk beli barang?

**Ibu Sarintang:** Tidak pernah. Saya nggak pernah memaksa pembeli untuk beli barang. Saya hanya menawarkan dan menjelaskan kelebihan barang dagangan saya. Kalau mereka tertarik, mereka akan beli dengan sendirinya. Saya percaya bahwa paksaan tidak akan menghasilkan penjualan yang baik. Malah bisa membuat pembeli merasa tidak nyaman dan akhirnya tidak mau kembali lagi. Saya lebih memilih pendekatan yang ramah dan informatif. Dengan begitu, pembeli merasa dihargai dan lebih mungkin untuk kembali lagi di kemudian hari. (I Baris 50)

**Peneliti:** Bagaimana sikap Ibu kalau ada barang yang dibeli ternyata rusak?

**Ibu Sarintang:** Kalau ada barang yang dibeli ternyata rusak, saya biasanya langsung menawarkan untuk menukar dengan barang yang baru atau mengembalikan uang mereka. Saya nggak mau ada pembeli yang merasa dirugikan atau kecewa dengan barang yang mereka beli di tempat saya. Saya juga selalu memastikan bahwa barang yang saya jual dalam kondisi baik sebelum



dijual. Kalau ada keluhan atau masalah, saya berusaha untuk menyelesaikannya dengan cepat dan baik. Kepuasan pembeli adalah prioritas utama saya, karena kalau mereka puas, mereka akan kembali lagi dan merekomendasikan toko saya ke orang lain. (I Baris 58)

**Peneliti:** Apakah Ibu merasa bertanggung jawab atas barang yang dijual?

**Ibu Sarintang:** Iya, saya merasa bertanggung jawab atas setiap barang yang saya jual. Makanya saya selalu cek kualitas barang sebelum dijual. Kalau ada yang rusak atau cacat, saya nggak akan menjualnya. Saya juga selalu berusaha untuk memberikan informasi yang jujur dan lengkap tentang barang yang saya jual. Dengan begitu, pembeli tahu persis apa yang mereka beli dan tidak merasa kecewa. Saya juga selalu siap untuk membantu dan menyelesaikan masalah kalau ada keluhan dari pembeli. Saya percaya bahwa dengan bertanggung jawab, kita bisa membangun kepercayaan dan loyalitas pembeli. (I Baris 66)

**Peneliti:** Bagaimana jika ada pembeli yang tidak bisa bayar tunai? Apakah Ibu memberikan tenggang waktu pembayaran?

**Ibu Sarintang:** Kalau ada pembeli yang tidak bisa bayar tunai, biasanya saya lihat dulu situasinya. Kalau mereka sudah langganan dan saya tahu mereka bisa dipercaya, saya biasanya memberikan tenggang waktu untuk pembayaran. Tapi saya juga selalu memastikan bahwa mereka benar-benar bisa membayar nantinya. Saya nggak mau ada masalah di kemudian hari. Selain itu, saya juga kadang memberikan opsi pembayaran dengan transfer bank atau dompet digital, supaya lebih fleksibel dan memudahkan pembeli. (I Baris 74)

**Peneliti:** Bagaimana Ibu menghadapi pembeli yang marah atau membandingkan harga?

**Ibu Sarintang:** Kalau ada pembeli yang marah atau membandingkan harga, saya

coba tetap tenang dan sabar. Saya dengarkan dulu keluhan mereka dan coba mengerti dari sudut pandang mereka. Setelah itu, saya jelaskan dengan baik-baik kenapa harga saya mungkin berbeda. Misalnya karena kualitas barang yang lebih baik atau pelayanan yang lebih ramah. Saya juga selalu berusaha untuk mencari solusi yang memuaskan kedua belah pihak. Misalnya, memberikan diskon tambahan atau bonus kecil. Yang penting, pembeli merasa dihargai dan puas dengan penjelasan saya. (I Baris 82)

**Peneliti:** Apakah Ibu memperbolehkan pembeli berhutang?

**Ibu Sarintang:** Kadang-kadang saya perbolehkan pembeli berhutang, tapi tidak sering. Saya lihat dulu orangnya bisa dipercaya atau tidak. Kalau sudah sering belanja di tempat saya dan selalu bayar tepat waktu, biasanya saya perbolehkan mereka berhutang. Tapi saya juga selalu catat dengan baik dan mengingatkan mereka untuk membayar sesuai waktu yang sudah disepakati. Saya nggak mau ada masalah di kemudian hari. Dengan begitu, hubungan saya dengan pembeli tetap baik dan mereka merasa dipercaya. (I Baris 88)

**LAMPIRAN 10****TRANSKRIP WAWANCARA SAPARUDDIN (PEDAGANG IKAN)**

**Peneliti :** Bagaimana pandangan Bapak mengenai rezeki yang sudah diatur oleh Allah SWT?

**Saparuddin :** Ya saya yakin rezeki sudah di atur oleh Allah SWT. (I Baris 3)

**Peneliti :** Kalau dagangan bapak sedang ramai dan tiba waktu shalat, apa yang Ibu lakukan?

**Saparuddin :** Ya ditutup biasanya kadang ttidak sampai waktu shalat. (I Baris 5)

**Peneliti:** Bagaimana cara Bapak mempromosikan barang dagangan?

**Saparuddin :** Ya dipasarkan (I Baris 6)

**Peneliti:** Apa Bapak selalu bersikap adil ke pembeli?

**Saparuddin :** Iya selalu bersikap adil terhadap pembeli, apabila tidak adil maka pembeli tidak ada yang datang. (I Baris 8)

**Peneliti:** Apakah Bapak memperlihatkan timbangan saat menimbang barang ke pembeli?

**Saparuddin :** Ya Diperlihatkan (I Baris 10)

**Peneliti:** Apakah Bapak memberikan harga lebih murah dari pedagang lain untuk menarik pelanggan?

**Saparuddin :** Ya biasanya meberikan turunan harga apalagi pelanggan. (I Baris 12)

**Peneliti:** Apa Bapak aktif menawarkan dagangan atau menunggu pembeli datang sendiri?

**Saparuddin :** Menunggu datang pembeli (I Baris 14)

**Peneliti:** Apakah Bapak pernah memaksa pembeli untuk beli barang?

**Saparuddin :** Tidak pernah (I Baris 15)

**Peneliti:** Bagaimana sikap kalau ada barang yang dibeli ternyata rusak?

**Saparuddin :** Ya diganti kalau ada yang rusak (I Baris 16)

**Peneliti:** Apakah Bapak merasa bertanggung jawab atas barang yang dijual?

**Saparuddin :** Ya merasa bertanggung jawab (I Baris 18)

**Peneliti:** Bagaimana jika ada pembeli yang tidak bisa bayar tunai? Apakah Bapak memberikan tenggang waktu pembayaran? (I Baris 20)

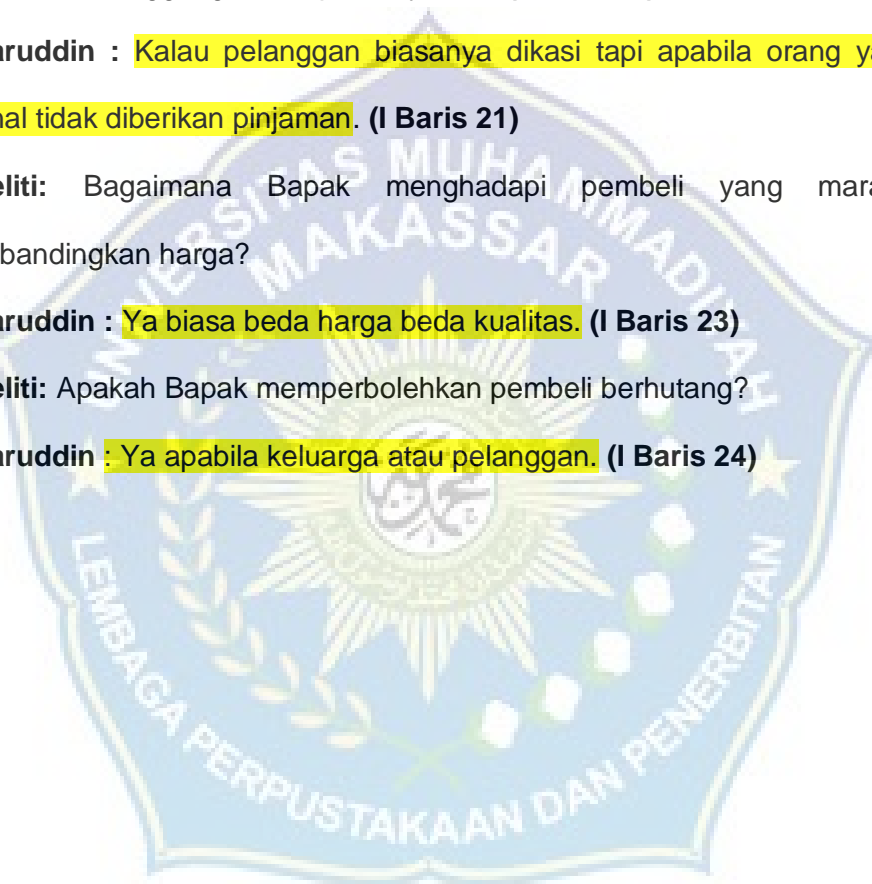
**Saparuddin :** Kalau pelanggan biasanya dikasi tapi apabila orang yang baru dikenal tidak diberikan pinjaman. (I Baris 21)

**Peneliti:** Bagaimana Bapak menghadapi pembeli yang marah atau membandingkan harga?

**Saparuddin :** Ya biasa beda harga beda kualitas. (I Baris 23)

**Peneliti:** Apakah Bapak memperbolehkan pembeli berhutang?

**Saparuddin :** Ya apabila keluarga atau pelanggan. (I Baris 24)



**LAMPIRAN 11****TRANSKRIP WAWANCARA IBU MARIATI PEDAGANG BAHAN POKOK**

**Peneliti :** Bagaimana pandangan Ibu mengenai rezeki yang sudah diatur oleh Allah SWT?

**Mariati Dg juntu :** Harus percaya nak, kalau rezeki sudah diatur sama Allah Swt.

**(I Baris 3)**

**Peneliti :** Kalau dagangan Ibu sedang ramai dan tiba waktu shalat, apa yang Ibu lakukan?

**Mariati Dg juntu:** Pasar biasanya tutup sebelum waktu shalat nak. **(I Baris 4)**

**Peneliti:** Bagaimana cara Ibu mempromosikan barang dagangan?

**Mariati dg juntu:** Di promosikan kalau ada orang ayng lewat-lewat didepan los saja nak. **(I Baris 6)**

**Peneliti:** Apa Ibu selalu bersikap adil ke pembeli?

**Mariati Dg juntu:** Iya nak selalu berikap adil. **(I Baris 7)**

**Peneliti:** Apakah Ibu memperlihatkan timbangan saat menimbang barang ke pembeli?

**Mariati Dg juntu:** Iya nak. **(I Baris 8)**

**Peneliti:** Apakah Ibu memberikan harga lebih murah dari pedagang lain untuk menarik pelanggan?

**Mariati Dg juntu:** Harga normal saja nak. **(I Baris 10)**

**Peneliti:** Apa Ibu aktif menawarkan dagangan atau menunggu pembeli datang sendiri?

**Mariati Dg juntu:** Biasa menawarkan, biasa jg pembeli datang sendiri nak. **(I Baris 12)**

**Peneliti:** Apakah Ibu pernah memaksa pembeli untuk beli barang?

**Mariati Dg juntu:** Alhamdulillah tidak pernah nak. (I Baris 13)

**Peneliti:** Bagaimana sikap Ibu kalau ada barang yang dibeli ternyata rusak?

**Mariati Dg juntu:** Diganti yang baru nak. (I Baris 15)

**Peneliti:** Apakah Ibu merasa bertanggung jawab atas barang yang dijual?

**Mariati Dg juntu:** Iya nak. (I Baris 16)

**Peneliti:** Bagaimana jika ada pembeli yang tidak bisa bayar tunai? Apakah Ibu memberikan tenggang waktu pembayaran?

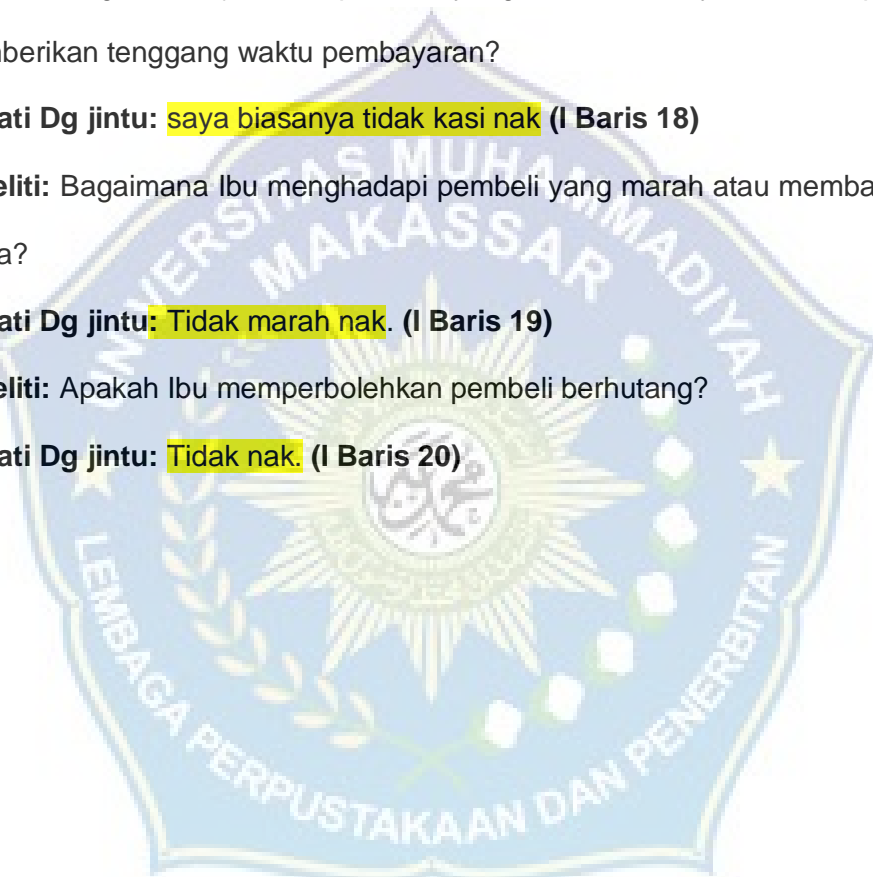
**Mariati Dg juntu:** saya biasanya tidak kasi nak (I Baris 18)

**Peneliti:** Bagaimana Ibu menghadapi pembeli yang marah atau membandingkan harga?

**Mariati Dg juntu:** Tidak marah nak. (I Baris 19)

**Peneliti:** Apakah Ibu memperbolehkan pembeli berhutang?

**Mariati Dg juntu:** Tidak nak. (I Baris 20)



## LAMPIRAN 12

### TRANSKRIP WAWANCARA DG BETA PEDAGANG BERAS

**Peneliti:** Bagaimana pandangan Dg Beta tentang rezeki yang sudah diatur oleh Allah SWT?

**Dg Beta:** Menurut saya, rezeki itu sudah ditetapkan sama Allah SWT. Insya Allah, nanti rezeki datang sendiri nak. (I Baris 3)

**Peneliti:** Kalau pas jualan beras lagi ramai terus tiba waktu shalat, apa yang Dg Beta lakukan?

**Dg Beta:** Kalau sudah masuk waktu shalat, saya selalu selesaikan dulu jualan, baru setelah itu saya shalat. (I Baris 5)

**Peneliti:** Bagaimana cara Dg Beta mempromosikan beras yang dijual?

**Dg Beta:** Saya sering mempromosikan sama orang yang lewat-lewat depan los saja nak. (I Baris 7)

**Peneliti:** Apa Dg Beta selalu bersikap adil ke pembeli?

**Dg Beta:** Iya nak, harga dan literan harus sesuai, biar pembeli merasa puas dan bisa percaya. (I Baris 9)

**Peneliti:** Apakah Dg Beta menunjukkan liter saat meliter beras ke pembeli?

**Dg Beta:** Iya nak, saya selalu perlihatkan liter saat meliter beras. (I Baris 10)

**Peneliti:** Apakah Dg Beta memberikan harga lebih murah dari pedagang lain untuk menarik pelanggan?

**Dg Beta:** Kadang-kadang saya kasih harga lebih murah atau saya lebih kalau mengukur beras nak. (I Baris 13)

**Peneliti:** Dg Beta aktif menawarkan beras atau nunggu pembeli datang sendiri?

**Dg Beta:** Saya lebih suka aktif menawarkan. Saya sering menyapa orang yang lewat dan mengajak mereka melihat beras yang saya jual nak. (I Baris 16)



**Peneliti:** Pernah Dg Beta paksa pembeli buat beli beras?

**Dg Beta:** Alhamdulillah tidak pernah nak saya paksa orang untuk beli beras saya karena bias pemebli datang sendiri nak. (I Baris 18)

**Peneliti:** Kalau ada beras yang dibeli ternyata kualitasnya nggak bagus atau rusak, apa yang Dg Beta lakukan?

**Dg Beta:** saya ganti nak dengan beras yang baru atau saya kembalikan uangnya apabila pembeli meminta kembali uangnya nak. (I Baris 22)

**Peneliti:** Dg Beta merasa bertanggung jawab atas beras yang dijual?

**Dg Beta:** Iya nak, Saya selalu cek kualitas beras sebelum dijual dipasar nak. (I Baris 24)

**Peneliti:** Kalau ada pembeli yang nggak bisa bayar tunai, Dg Beta kasih tenggang waktu pembayaran?

**Dg Beta:** Kalau pembeli sudah langganan dan bisa dipercaya, biasanya saya kasih nak. (I Baris 25)

**Peneliti:** Bagaimana cara Dg Beta menghadapi pembeli yang marah atau bandingin harga?

**Dg Beta:** saya diami nak. (I Baris 27)

**Peneliti:** Dg Beta memperbolehkan pembeli berhutang?

**Dg Beta:** kadang kadang saya kasih nak kalau orang yang saya kenal atau pelanggan nak. (I Baris 29)

**LAMPIRAN 13.****WAWANCARA PEMBELI 1**

**Peneliti** : Bagaimana Tanggapan Anda tentang pedagang di pasar Tradisional Tala-Tala Kecamatan galesong Kab.Takalar?

**Mila** : Pasar ini sudah cukup baik, pelayanannya baik dan para pedagang juga ramah-ramah. (I Baris 3)

**Peneliti** : Mengapa Anda Memilih Berbelanja di Tempat Ini?

**Mila** : Karena dekat dari jangkauan rumah. (I Baris 4)

**Peneliti** : Bagaimana Tanggapan Anda Dengan Layanan di Pasar Tradisional Tala-Tala?

**Mila** : Sudah baik (I Baris 6)

**Peneliti** : Bagaimana kualitas Dagangan yang ada disini? Apakah sesuai yang diharapkan?

**Mila** : Iya Sesuai apa yang diharapkan. (I Baris 8)

**Peneliti**: Apakah anda puas dengan Barang Yang anda beli maupun layanan yang diberikan ?

**Mila** : Iya sudah Puas (I Baris 10)

**LAMPIRAN 14 WAWANCARA PEMBELI 2**

**Peneliti** : Bagaimana Tanggapan Anda tentang pedagang di pasar Tradisional Tala-Tala Kecamatan galesong Kab.Takalar?

**Risma** : Sudah Bagus (I Baris 2)

**Peneliti** : Mengapa Anda Memilih Berbelanja di Tempat Ini?

**Risma** : Karena dekat dari jangkauan rumah. (I Baris 4)

**Peneliti** : Bagaimana Tanggapan Anda Dengan Layanan di Pasar Tradisional Tala-Tala?

**Risma** : Sudah baik (I Baris 6)

**Peneliti** : Bagaimana kualitas Dagangan yang ada disini? Apakah sesuai yang diharapkan?

**Risma** : Iya sudah sesuai (I Baris 8)

**Peneliti**: Apakah anda puas dengan Barang Yang anda beli maupun layanan yang diberikan ?

**Risma** : Iya saya sudah puas (I Baris 10)

## LAMPIRAN 15 SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIASI



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
UPT PERPUSTAKAAN DAN PENERBITAN**  
Alamat kantor: Jl.Sultan Alauddin NO.259 Makassar 90221 Tlp.(0411) 866972,881593, Fax.(0411) 865588

---

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

**SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT**

**UPT Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar,  
Menerangkan bahwa mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini:**

Nama : Resky Aulia Putri  
Nim : 105741102320  
Program Studi : Ekonomi Islam

Dengan nilai:

No	Bab	Nilai	Ambang Batas
1	Bab 1	10 %	10 %
2	Bab 2	22 %	25 %
3	Bab 3	9 %	10 %
4	Bab 4	5 %	10 %
5	Bab 5	0 %	5 %

Dinyatakan telah lulus cek plagiat yang diadakan oleh UPT- Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar Menggunakan Aplikasi Turnitin.

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Makassar, 02 Agustus 2024  
Mengetahui,

Kepala UPT- Perpustakaan dan Penerbitan,  
  
Nurrahma Azzahra M.I.P.  
NIM 105741102320



Jl. Sultan Alauddin no 259 makassar 90222  
Telepon (0411)866972,881 593,fax (0411)865 588  
Website: www.library.unismuh.ac.id  
E-mail : perpustakaan@unismuh.ac.id

## BAB I Resky aulia putri - 105741102320

## ORIGINALITY REPORT

**10%**  
SIMILARITY INDEX

**10%**  
INTERNET SOURCES

**9%**  
PUBLICATIONS

**%**  
STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

<b>1</b>	<a href="http://repository.iainambon.ac.id">repository.iainambon.ac.id</a> Internet Source	<b>5%</b>
<b>2</b>	<a href="http://repo.uinsatu.ac.id">repo.uinsatu.ac.id</a> Internet Source	<b>4%</b>
<b>3</b>	<a href="http://digilib.unhas.ac.id">digilib.unhas.ac.id</a> Internet Source	<b>2%</b>

Exclude quotes  on  
Exclude bibliography  on

Exclude matches



## BAB II Resky aulia putri - 105741102320

## ORIGINALITY REPORT

22%

SIMILARITY INDEX

22%

INTERNET SOURCES

12%


PUBLICATIONS

%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1	<a href="http://repository.radenintan.ac.id">repository.radenintan.ac.id</a> Internet Source	5%
2	<a href="http://www.researchgate.net">www.researchgate.net</a> Internet Source	2%
3	<a href="http://123dok.com">123dok.com</a> Internet Source	2%
4	<a href="http://etheses.iainponorogo.ac.id">etheses.iainponorogo.ac.id</a> Internet Source	2%
5	<a href="http://digilib.uinkhas.ac.id">digilib.uinkhas.ac.id</a> Internet Source	2%
6	<a href="http://media.neliti.com">media.neliti.com</a> Internet Source	1%
7	<a href="http://digilib.uinsby.ac.id">digilib.uinsby.ac.id</a> Internet Source	1%
8	<a href="http://jurnal.unsil.ac.id">jurnal.unsil.ac.id</a> Internet Source	1%
9	<a href="http://journal.uin-alauddin.ac.id">journal.uin-alauddin.ac.id</a> Internet Source	1%



10	<a href="https://download.garuda.kemdikbud.go.id">download.garuda.kemdikbud.go.id</a> Internet Source	1%
11	<a href="https://dspace.uui.ac.id">dspace.uui.ac.id</a> Internet Source	1%
12	<a href="https://etheses.uinsgd.ac.id">etheses.uinsgd.ac.id</a> Internet Source	1%
13	<a href="https://repository.iainpare.ac.id">repository.iainpare.ac.id</a> Internet Source	1%
14	<a href="http://www.coursehero.com">www.coursehero.com</a> Internet Source	1%
15	<a href="https://repository.uinsu.ac.id">repository.uinsu.ac.id</a> Internet Source	1%
16	<a href="https://journal.ar-raniry.ac.id">journal.ar-raniry.ac.id</a> Internet Source	1%
17	<a href="https://conference.unsri.ac.id">conference.unsri.ac.id</a> Internet Source	1%

Exclude quotes  On      Exclude matches  < 1%

Exclude bibliography  On



AB III Resky aulia putri - 105741102320

ORIGINALITY REPORT

9%

SIMILARITY INDEX

9%

INTERNET SOURCES

5%

PUBLICATIONS

0%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

Rank	Source	Similarity
1	<a href="http://digilib.uinkhas.ac.id">digilib.uinkhas.ac.id</a> Internet Source	3%
2	<a href="http://repo.stie-pembangunan.ac.id">repo.stie-pembangunan.ac.id</a> Internet Source	2%
3	<a href="http://text-id.123dok.com">text-id.123dok.com</a> Internet Source	2%
4	<a href="http://digilib.iain-palangkara.ac.id">digilib.iain-palangkara.ac.id</a> Internet Source	2%
5	<a href="http://repositori.unsil.ac.id">repositori.unsil.ac.id</a> Internet Source	2%

Exclude quotes

Exclude matches

Exclude bibliography



BAB IV Resky aulia putri - 105741102320

ORIGINALITY REPORT

5%  
SIMILARITY INDEX

5%  
INTERNET SOURCES

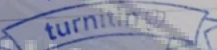
0%  
PUBLICATIONS

%  
STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1 repository.uinsaizu.ac.id  
Internet Source

5%



Exclude quotes On  
Exclude bibliography On

Exclude matches



AB V Resky aulia putri - 105741102320

ORIGINALITY REPORT

0%

SIMILARITY INDEX

0%

INTERNET SOURCES

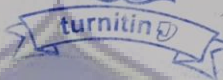
0%

PUBLICATIONS

%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

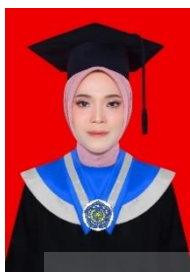


Exclude quotes  Off  
Exclude bibliography  Off

Exclude matches  Off



## BIOGRAFI PENULIS



Resky aulia putri, Panggilan Putri lahir di Takalar pada tanggal 24 Juli 2002 dari pasangan suami istri Bapak Said dan Ibu Ria. Peneliti adalah anak pertama dari 4 bersaudara. Peneliti sekarang bertempat tinggal di Sangkolirang Desa Bentang kec. Galesong selatan Kab Takalar. Pendidikan yang ditempuh oleh peneliti yaitu SD Negeri 75 Bentang lulus tahun 2014. Ditahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di MTS Bontokanang penulis melanjutkan Pendidikan di SMAN 13 Takalar hingga lulus pada tahun 2020. Ditahun yang sama penulis melanjutkan ke jenjang perguruan tinggi Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas Muhammadiyah Makassar (UNISMUH). Kemudian pada tahun 2023 penulis melakukan kegiatan program Magang Mandiri di kantor Dewan perwakilan rakyat daerah Takalar selama kurang lebih dua bulan lebih. Kemudian pada bulan Juni 2024-Juli 2024 penulis melakukan penelitian di Pasar Tradisional Tala-Tala kecamatan galesong selatan Kab Takalar.