

Tinjauan Penerapan Etika Bisnis Islami Pada Pedagang Muslim Pasar Kedondong Samarinda

Sitti Mariyah Nengsih¹, Zainal Ilmi²

^{1,2}Universitas Mulawarman, Samarinda.

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pemahaman para pedagang Pasar Kedondong Samarinda mengenai etika bisnis Islam dan untuk mengetahui apakah para pedagang telah menerapkan etika bisnis Islam dalam kegiatan berdagang. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan tujuh prinsip etika bisnis Islam sebagai indikator penelitian dan objek penelitian adalah para pedagang Muslim Pasar Kedondong Samarinda, batasan penelitian hanya dilakukan pada tiga jenis pedagang yang merupakan mayoritas di Pasar Kedondong yaitu pedagang sembako, ikan dan sayur. Fokus penelitian ini adalah pada pemahaman dan cara pedagang dalam menerapkan tujuh prinsip etika bisnis Islami. Berdasarkan hasil penelitian para pedagang umumnya telah mengetahui etika bisnis islami dan telah menerapkan dalam kegiatan jual-belinya secara umum dilihat pada kejujuran menimbang, menjaga kualitas barang dan juga menjalin hubungan baik pada sesama, walaupun belum sempurna secara keseluruhan. Meskipun tidak dapat dipungkiri bahwa masih ada beberapa oknum yang melanggar etika seperti obral sumpah, serta tidak ramah pada pembeli dan sesama pedagang.

Kata kunci: Pedagang, Penerapan, dan Etika Bisnis Islam

Abstract

The purpose of this study was to determine the understanding of the Kedondong Samarinda market traders regarding Islamic business ethics and to find out whether the traders had applied Islamic business ethics in trading activities. The data used in this study are primary and secondary data. This research approach uses a qualitative research approach with seven principles of Islamic business ethics as research indicators and the object of research is the Muslim traders of the Kedondong Market Samarinda, the limitation of the research is only done on three types of traders who are the majority in Kedondong Market, namely food, fish and vegetable traders. The focus of this research is on the understanding and ways of traders in applying the seven principles of Islamic business ethics. Data collection techniques in this study were interviews, observation and documentation and the data analysis technique used was descriptive analysis. Based on the results of the research, traders generally know Islamic business ethics and have implemented them in their buying and selling activities in general, seen in honesty, weighing, maintaining the quality of goods and also establishing good relationships with others, although not perfect as a whole. Although it is undeniable that there are still some people who violate ethics such as selling oaths, and are not friendly to buyers and fellow traders

Keywords: Traders, Application, and Islamic Business Ethics

Copyright © 2023 Sitti Mariyah Nengsih, Zainal Ilmi

✉Corresponding Author Email: sittinengsih14@gmail.com

DOI : -

PENDAHULUAN

Dalam kehidupannya manusia tidak pernah lepas dari suatu kebutuhan. Salah satu kebutuhan yang harus dipenuhi agar dianggap layak sebagai manusia adalah kebutuhan primer, kebutuhan ini wajib dipenuhi karena merupakan kebutuhan pokok manusia yaitu pangan, sandang dan papan. Pangan menjadi kebutuhan yang paling wajib dipenuhi karena berkaitan dengan keberlangsungan hidup manusia. Salah satu tempat yang digunakan manusia untuk memenuhi pangan adalah pasar. Pasar selama ini telah menjadi tempat dan tujuan utama masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

Selain menjadi tempat pemenuhan kebutuhan harian melalui bertemunya penjual dan pembeli, masyarakat juga menjadikan pasar sebagai wadah untuk berinteraksi sosial dan bertukar informasi. Pasar juga memfasilitasi dan mendistribusikan sumber daya pada masyarakat melalui perdagangan di pasar memiliki peran penting dalam menggerakkan perekonomian, menurut Azizaturrohmah & Mawardi (2014) salah satu alasannya, ialah karena tidak seorang pun yang dapat memenuhi kebutuhannya tanpa bantuan orang lain. Dengan berdagang seseorang dapat saling tolong menolong dan memenuhi kebutuhan diantara mereka. Dalam Islam berdagang sangat dianjurkan, karena berdagang merupakan salah satu bentuk ibadah di mana kegiatan yang dilakukan bukan hanya untuk kepentingan sendiri melainkan juga untuk kepentingan orang banyak. Pada era globalisasi ditandai dengan perkembangan ekonomi serta dunia bisnis yang begitu cepat dan dinamis, sehingga menimbulkan tekanan pada persaingan bisnis yang semakin kuat. Dengan kuatnya daya saing dalam bisnis mengakibatkan para pebisnis menggunakan segala cara untuk mencapai tujuan bisnisnya, yaitu memperoleh keuntungan besar bahkan mengabaikan etika dalam berbisnis. Pengabaian etika yang dilakukan para pelaku bisnis dalam menjalankan usahanya ini terjadi karena adanya pembenaran di mana pengabaian etika bisnis Islam dianggap sebagai hal biasa dilakukan dalam perdagangan. Ada pula yang menganggap etika sebagai penghambat karena mempersempit ruang gerak dalam memperoleh keuntungan. Menurut Alma & Priansa (2009). Banyak pula orang yang enggan melaksanakan etika secara murni. Mereka masih berusaha untuk memanipulasi diantara mereka karena kurang memahami etika bisnis atau mungkin mereka paham tapi memang tidak melaksanakan. Dalam konteks ini hakikatnya etika bisnis sangat didambakan semua orang.

Pada hakikatnya keuntungan bukanlah satusatunya tujuan dari suatu kegiatan bisnis, namun kegiatan bisnis itu sendiri harus berfungsi sebagai alat dalam menjalankan kegiatan sosial bagi sesama manusia dengan mengikuti nilai dan norma yang ada di masyarakat. Nilai dan norma sendiri ada dalam satu arti yaitu etika. Implementasi nilai-nilai moral dalam kegiatan perdagangan harus disadari secara personal oleh masing-masing pedagang atau pelaku bisnis. Artinya pelaku bisnis boleh saja mengharapkan untung yang sebesar-besarnya, tetapi dalam Islam pedagang juga harus mementingkan nilai dari keberkahan dalam berdagang.

Karena itu sebagaimana yang disampaikan Hamzah & Hafid (2014), pelaku bisnis dalam melakukan aktifitasnya memerlukan norma atau aturan sehingga terkelola bisnisnya berjalan baik dan lancar pada akhirnya mendatangkan manfaat (*profit*) yang wajar dan memperoleh keberkahan. Hal ini sejalan dengan sabda Nabi SAW dalam hadist yang diriwayatkan Imam Bazzar yakni:

Dari Rif'ah ibn Rafi sesungguhnya Rasulullah pernah ditanya "Usaha apa yang paling baik? Rasulullah SAW menjawab: 'Usaha seseorang dengan tangan sendiri dan setiap jual beli yang mabrur (jujur)'. (H.R. Al-Bazzar dan disahihkan oleh al-Hakim)

Hadist tersebut mengindikasikan di zaman Rasulullah pun masih ada pedagang nakal yang mengurangi timbangan dan menjadi keluhan para konsumen. Indikasi tersebut juga terjadi di lingkungan perdagangan di Kota Samarinda Nevrianto (2015) melakukan wawancara bersama Ibu Agni Kasmaranwati selaku Kasi Metrologi Legal Bidang Perdagangan Disperindag Kota

Samarinda menuturkan, kegiatan sidang uji ulang salah satunya memiliki saran, agar para pedagang tertib timbangan dan dapat mengurangi kecurangan.

“Selama dilakukan pertama hari ini di Pasar Sungai Dama ada 60 timbangan diperiksa. Mereka sadar telah diberi undangan dan himbauan untuk melakukan tera. Sebelumnya sidang tera dilakukan di Pasar Kedondong dan Ijabah, setelah ini Pasar Rahmat,” tutur Agni Kasmaranwati, pada *Tribunkaltim.co* Senin (9/2/2015)

Selain di Kota Samarinda Farud (2019) dalam wawancara bersama Bapak Salomon Sartono selaku Kepala Dinas Perdagangan Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, menuturkan uji ulang (tera) dilaksanakan setiap tahun terhadap alat ukur berat (timbangan) pedagang pasar, toko, dan warung se-Kutai Barat.

“Selama ini ada indikasi pedagang nakal, mengganti alat timbangan yang pada tahun lalu sudah ditera dan diberi segel resmi diganti dengan alat timbangan baru yang tidak sesuai muatan takarannya,” tutur Salomon Sartono, pada *Procal.co* Senin (15/4/2019)

Dua indikasi di atas menunjukkan bahwa pengecekan timbangan atau tera ulang rutin dilakukan untuk mengantisipasi tingkat kecurangan tetapi masih ada pedagang yang melakukan kecurangan pada timbangan yang mengakibatkan kerugian pada pembeli dan berkurangnya rasa percaya pada pedagang. Melihat paparan diatas akan dilakukan penelitian lebih dalam bagaimana cara para pedagang dalam memahami dan menerapkan etika bisnis Islam, ada tiga kategori utama pedagang yang dipilih adalah pedagang kebutuhan pokok yaitu pedagang sembako, pedagang sayur dan pedagang ikan di Pasar Kedondong tersebut cukup mendominasi. Adapun judul yang diangkat dalam penelitian ini adalah **“Tinjauan Penerapan Etika Bisnis Islami Pada Pedagang Muslim Di Pasar Kedondong Samarinda”**

Kajian Pustaka

1. Etika Dalam Islam

Pengertian Etika dalam Islam. Menurut Djakfar (2012) dalam bukunya berpendapat bahwa sebagaimana diketahui sistem etika Islam merupakan bagian dari pandangan hidup Islami sehingga bersifat lengkap dan sempurna. Hal ini sangatlah logis menurut akal sehat karena sumber pokok etika dalam Islam telah diatur dalam Al-Qur'an surah Al-Qalam (68) ayat 4 yang artinya:

“Dan sesungguhnya kau (Muhammad) benar-benar berbudi pekerti yang agung”

Dilanjutkan lagi oleh Djakfar (2012), titik sentral etika Islam adalah menentukan kebebasan manusia untuk bertindak dan bertanggung jawab karena kepercayaannya terhadap kemahakuasaan Tuhan.

2. Etika Dalam Bisnis

Menurut Fauroni dalam Zamzam & Aravik (2020) etika bisnis merupakan ilmu yang dibutuhkan banyak pihak tetapi masih bersifat problematis dari sisi metodologis Ilmu ini dibutuhkan untuk mengubah performa dunia bisnis yang dipenuhi dengan praktik bisnis yang melanggar hukum dan bisnis yang melanggar etika. Etika disebut juga sebagai rambu-rambu dalam suatu kelompok masyarakat yang akan membimbing dan meningkatkan suatu perbuatan pada tindakan terpuji yang harus dipatuhi. Menurut Saifullah (2011), etika bisnis adalah seperangkat prinsip yang membedakan yang baik dan yang buruk, benar, salah dan lain sebagainya dan prinsip umum yang mengharuskan semua orang mengaplikasikan dalam dunia bisnis.

Menurut Mardani (2014) etika bisnis adalah mengatur aspek hukum kepemilikan, pengelolaan dan pendistribusian harta. Karena bisnis adalah kegiatan yang berkaitan dengan manusia maka norma atau nilai yang baik atau dianggap baik oleh masyarakat mau tidak mau harus diikutsertakan dalam kegiatan bisnis. Yosephus (2010), berpendapat secara logis kehadiran bisnis dan norma moral dalam kehidupan manusia relatif bersamaan, dikatakan

bahwa etika dan moralitas merupakan kekhasan manusia secara identik dengan menegaskan bahwa etika eksis bersamaan dengan eksisnya manusia dimuka bumi.

Kesimpulan dari pemaparan diatas bahwa sebenarnya etika dan bisnis tidak terpisahkan, karena setiap manusia memiliki hati nurani dimana adalah tempat etika dan moral itu berada, tetapi tidak sedikit dari pelaku bisnis mengabaikan hal penting ini hanya karena tidak ingin kalah bersaing, sudah sebagai keharusan seorang pelaku bisnis atau usaha menerapkan etika guna sebagai rambu-rambu dalam setiap perbuatan. Kegiatan bisnis sendiri dilakukan sebagai upaya manusia dalam hidup bukan hanya untuk mengembangkan ekonomi tetapi juga untuk menjadikan sebuah hubungan sosial.

3. Bisnis Dalam Islam

Alqur'an juga menjelaskan tentang bisnis melalui kata *Tijarah*, yang mencakup dua makna pertama pertama perniagaan secara umum yang mencakup perniagaan antara manusia dengan Allah, dengan cara mencintai Allah dan Rasul-Nya, berjuang dijalanannya dengan harta dan jiwa, mendirikan shalat, membaca kitab Allah dan menafkahkan sebagian rezekinya maka itu adalah sebaik-baiknya perniagaan antara manusia dan Allah. Makna kata *Tijarah* yang kedua adalah perniagaan secara khusus yaitu perdagangan antar manusia, beberapa ayat yang menerangkan tentang transaksi yang adil antar manusia terangkum dalam surah Al-Baqarah ayat 282, disebutkan tentang etika dan tata cara jual beli, utang-piutang, sewa menewadan transaksi lainnya. Diharapkan adanya suatu perniagaan yang adil dan saling menguntungkan.

Bisnis dalam pandangan islam yaitu sebagai jalan mencari suatu keberkahan dihadapan sang pencipta dimana dalam bisnis terdapat prinsip sebagai jalan silaturahmi dan saling tolong menolong pada sesama manusia terlepas dari perbedaan ras dan agama, islam mengharuskan seluruh umat manusia berusaha semaksimal mungkin dengan tetap mengingat bahwa setiap harta yang dimiliki hakikatnya adalah titipan dimana ada kewajiban sebagai seorang muslim untuk senantiasa memperhatikan lingkungan yang membutuhkan bantuan.

Alma & Priansa (2009) dalam melaksanakan kegiatan bisnis telah dikatakan bahwa seorang pengusaha tidak terlepas dari lingkungannya, setiap tindakan harus berpola pada pandangan ajaran islam. Syarbini & Haryadi (2011) bisnis harus dilakukan berdasarkan prinsip-prinsip islami dengan mengacu pada Al-Qur'an dan sunah Rasul sehingga bisnis menjadi bernilai ibadah. Latifah (2020) bisnis islam merupakan praktek bisnis yang dalam pelaksanaannya tidak boleh semata-mata mencari laba, dan harus dijalankan dengan memperhatikan segala bentuk larangan yang diharamkan syariah islam, dan mengharapkan keridhoan Allah sebagai pencipta alam semesta.

4. Pedagang

Indrawati & Yovita (2014) menjelaskan bahwa pedagang yaitu orang yang mendistribusikan barang dan jasa langsung pada konsumen dan pada umumnya kegiatan pendistribusian dilakukan di pasar. Menurut Bara (2016) perilaku pedagang adalah suatu tanggapan pedagang terhadap rangsangan lingkungan yang ada di sekitar. Perilaku pedagang juga akan mempengaruhi harga yang ada karena reaksinya terhadap isu harga yang diberikan pemerintah.

5. Pasar Dalam Islam

Islam juga memiliki pandangan dan pendapat terhadap pasar yaitu, pasar sebagai salah satu tempat yang hampir tidak pernah lepas dari kehidupan manusia. Pasar sendiri juga menjadi sarana membimbing umat yaitu orang-orang yang "masuk-keluar" pasar. Seperti tertulis dalam Al-qur'ah surah Al-Furqan ayat 20.

Artinya:

Dan kami tidak mengutus rasul-rasul sebelummu (Muhammad) melainkan mereka pasti memakan makanan dan berjalan dipasar-pasar. Dan kami jadikan sebagian kamu sebagai

cobaan bagi sebagian yang lain. Maukah kamu bersabar? Dan tuhanmu maha melihat Melalui ayat diatas dapat dilihat semua rasul yang diutus oleh Allah pada umat manusia selain sebagai penyampai kebenaran juga sebagai orang yang beraktivitas dipasar. Pasar telah memiliki kesan negatif sejak zaman dahulu, untuk menghindarkan sisi negatif dari pasar maka diletakkanlah aturan-aturan dan etika yang harus ditegakkan oleh pelaku pasar.

METODE PENELITIAN

Penelitian sendiri menurut Faisal dalam Rukin (2019) merupakan suatu aktivitas dalam menelaah suatu problem menggunakan metode ilmiah secara tertata dan sistematis. Metode penelitian merupakan suatu cara yang digunakan dalam penelitian ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu dan mengembangkan strategi yang digunakan untuk memecahkan suatu masalah. Untuk mencari gambaran yang lebih jelas mengenai masalah dan penjelasan maka perlu dijelaskan secara nyata sesuai operasional penelitian yang dimaksud yaitu:

1. Etika bisnis islam dalam kegiatan perdagangan di Pasar Kedondong Samarinda merupakan nilai-nilai etika Islam dalam aktivitas bisnis yang telah disajikan dalam perspektif Al-Qur'an dan Hadist, yang bertumpu pada 7 prinsip seperti disebutkan oleh Djakfar (2012) dalam bukunya yaitu:
 - a. **Jujur dalam takaran (*quantity*).** Jujur dalam takaran sangat penting untuk diperhatikan, karena kejujuran tidak hanya merupakan kunci sukses pelaku bisnis menurut islam. Tetapi etika bisnis modern juga sangat menekankan pada prinsip kejujuran guna membangun kepercayaan ialah dasar bisnis modern. Kejujuran harus diterapkan antara lain dalam praktik penggunaan timbangan.
 - b. **Menjual barang yang baik mutunya (*quality*).** Tidak transparan pada kualitas barang yang di jual, yang berarti mengabaikan tanggung jawab moral dalam bisnis. Padahal tanggung jawab yang di harapkan ialah tanggung jawab yang berkeeseimbangan antara memperoleh keuntungan dan memenuhi norma dasar masyarakat ataupun adat.
 - c. **Larangan menggunakan sumpah.** Sering kita temui dalam kehidupan sehari-hari, terutama dikalangan pedagang kita mendengar istilah obral sumpah, dimana mereka menggunakan sumpah guna meyakinkan pembeli bahwa barang yang dagangannya benar-benar berkualitas, dengan harapan agar orang terdorong untuk membelinya. Perbuatan ini tidak dibenarkan dalam Islam karena 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).
 - d. **Longgar dan bermurah hati.** Dalam hal ini seorang penjual diharapkan ramah dan bermurah hati pada setiap pembeli, dengan sikap ini penjual akan mendapatkan berkah dalam penjualannya dan akan diminati oleh pembeli, satu kunci sukses yaitu servis yang baik pada orang lain. Sebuah hadis riwayat al-Thurmudhi dari Ikrimah ibn Ammar dari Abu Zumayl dari Malik ibn Marthad, dari Abi Dharr, yang berbunyi Rasulullah saw bersabda: *"Senyummu kepada saudaramu adalah sedekah bagimu"* (HR. Al-Turmudhi).
 Sebaliknya jika penjual bersikap kurang ramah, apalagi kasar dalam melayani pembeli maka mereka pergi tidak mau kembali membeli. Seperti dalam firman Allah dalam alquran surah Ali-Imran ayat 159 :
"Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu".
 - e. **Membangun hubungan baik.** Islam mengajarkan menjalin hubungan baik dengan siapapun dan juga sesama pelaku bisnis. Dominasi pelaku yang satu dan yang lainnya tidak mencerminkan rasa keadilan dan pemerataan. Bisnis merupakan suatu komitmen daripada sekedar transaksi, karena hubungan pribadi dianggap sangat penting dalam perasaan dan kemanusiaan.

- f. **Tertib administrasi.** Administrasi dilakukan untuk menghindari kesalahan, karena dalam dunia perdangan praktik pinjam meminjam adalah wajar. Bertujuan untuk mendidik para pelaku bisnis bersikap jujur dan terhindar dari penipuan.
- g. **Menetapkan harga dengan transparan.** Harga yang tidak transparan bisa terdapat penipuan, menetapkan harga dengan terbuka dan wajar sangat dihormati dalam islam agar tidak terjermus dalam riba. Dalam dunia bisnis tetap ingin mendapat prestasi (keuntungan), namun hak pembeli harus tetap dihormati, penjual harus berikap toleran terhadap kepentingan pembeli.

Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Rukin (2019) menjelaskan bahwa dasar pijakan penelian kualitatif adalah adanya intruksi dari suatu gejala dengan gejala lain yang ditafsirkan berdasarkan budaya yang bersangkutan dalam mencari makna dari gejala yang sedang diteliti, pada mulanya teori-teori kualitatif muncul dari penelitian antropologi, etnologi, serta aliran fenomenologi dan aliran idealisme. Rukin (2019) juga menjelaskan penelitian kualitatif adalah riset yang bersifat deskriptif, desain penelitian kualitatif bersifat umum dan berubah-ubah atau berkembang sesuai situasi dilapangan. Oleh karena itu desain harus bersifat fleksibel dan terbuka sedang datanya bersifat deskriptif.

Rukin (2019) menjelaskan penelitian kualitatif disebut juga dengan (*naturalistic research*) karena penelitian dilakukan pada kondisi alamiah pendekatan kualitatif menekankan pada makna, penalaran, definisi suatu situasi tertentu, serta lebih banyak meneliti hal-hal yang berhubungan dengan kehidupan sehari-hari. Penelitian ini didukung oleh teori yang berasal dari penelitian terdahulu dan juga kejadian yang terjadi dilapangan dalam hal ini adalah pasar tradisional yaitu Pasar Kedondong Samarinda. Oleh karena itu analisis data yang ditemukan dilapangan oleh peneliti, dalam penelitian kualitatif analisis data dilakukan sejak penyusunan proposal hingga penelitian mendapatkan seluruh data.

Informan Penelitian

Informan penelitian dipilih dengan teknik *purposive sampling* dimana peneliti memilih informan sebagai sumber data dengan pertimbangan tertentu yang dianggap dapat mewakili untuk menjadi sample dari suatu populasi, jadi infoman tidak dipilih secara acak tapi ditentukan sendiri oleh peneliti. Informan yang dipilih memiliki kriteria yaitu pedagang yang telah berdagang selama lebih dari lima tahun dan beragama Islam. Raco (2010) dalam bukunya menjelasnya bahwa yang ditekankan dalam metode kualitatif adalah aspek kedalaman dan jumlah sample yang banyak sangat mustahil mencapai kedalaman tersebut karena akan mengakibatkan informasi yang tumpang tindih, patokan umum sample pada penelitian kualitatif jumlahnya kecil, karena dengan jumlah yang kecil peneliti akan mampu mengumpulkan data yang mendalam, jumlahnya bisa bervariasi dari satu hingga empat puluh, tetapi karena penekanan pada informasi yang rinci maka jumlah yang besar menjadi masalah karena akan terjadi pengulangan informasi.

Logika dari sample yang kecil sering disalah artikan, dengan sample kecil dianggap kurang kredible, sebenarnya teknik *purposive sampling* dipilih karena sesuai dengan maksud dan tujuan penelitian, karena dalam penelitian harus menggunakan strategi pengambilan sample yang sesuai dengan tujuan peneliti. Karena penelitian ini menggunakan teknik analisis kualitatif deskriptif sehingga *purposive sampling* yang sesuai dengan penelitian ini.

Jenis dan Sumber Data

Menurut Seran (2020) Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber utamanya, yaitu peneliti merupakan orang pertama yang mengumpulkan data tersebut dari responden utama. Data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti melalui sumber resmi lainnya, peneliti bukan orang pertama yang mengumpulkan data tersebut.

Sumber data penelitian kualitatif berasal dari data primer sekaligus data sekunder. Data primer diperoleh dengan cara melakukan penelitian langsung pada objek penelitian dalam hal ini yaitu pedagang, pembeli di Pasar Kedondong Kota Samarinda, dengan melakukan wawancara dengan informan dan observasi. Data sekunder dalam hal ini berkaitan dengan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan Pasar Kedondong Kota Samarinda dan juga penelitian terdahulu mengenai etika bisnis Islam.

Teknik Pengumpulan Data

Sugiyono (2015) menjelaskan teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

Teknik pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai *setting*, berbagai sumber, dan berbagai cara. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dimana peneliti didorong untuk merefleksikan nilai dan tujuan di dalam penelitiannya. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah teknik triangulasi dari teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama peneliti menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik ini dipilih karena sesuai dengan metode kualitatif deskriptif, dimana objek penelitian adalah manusia, dilakukan pada kondisi yang alamiah dan nyata terjadi pada objek penelitian.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian kualitatif Bogdan dalam Sugiyono (2015) menyatakan analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil, observasi, wawancara dan bahan lainnya sehingga mudah difahami dan temuannya mudah diinformasikan pada orang lain. Sugiyono (2015), analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara memilih mana yang penting dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Miles dan Huberman dalam Sugiono (2015), mengemukakan analisis data lapangan analisis data dilakukan saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam priode tertentu.

1. Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dari lokasi penelitian dengan observasi, wawancara narasumber dan juga dokumentasi, untuk menentukan fokus untuk proses pendalaman pengumpulan data penelitian

2. Reduksi Data

Banyaknya data yang diperoleh dari lokasi penelitian perlu dicatat secara teliti dan rinci untuk itu perlu segera mereduksi data atau merangkum hal-hal pokok dan data yang telah direduki akan memberikan gambaran yang jelas untuk pengumpulan data selanjutnya.

3. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya. Dengan mendisplay data maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi dan mempermudah merencanakan kerja

selanjutnya berdasarkan apa yang telah di pahami, yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang berifat naratif.

4. Penarikan Kesimpulan / Verifikasi

Penarikan kesimpulan dan verifikasi, kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada, temuan berupa dekritif atau gambaran objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap menjadi jelas setelah diteliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Lokasi Umum Penelitian

Dalam melakukan penelitian pengetahuan mengenai kondisi objek yang diteliti merupakan hal yang wajib untuk diketahui terlebih dahulu oleh seorang penulis. Lokasi yang dipilih penulis untuk melakukan penelitian adalah pasar tradisional yaitu Pasar Kedondong, yang ada di Kota Samarinda. Pasar Kedondong berdiri dari tahun 1981 hingga sekarang, pada tahun 2004 pasar kedondong mengalami kebakaran lalu dibangun kembali dan diresmikan pada tahun 2014. Pasar Kedondong merupakan salah satu pasar tradisional yang cukup lengkap untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, lokasi pasar juga strategis karena berada di tengah-tengah perkampungan masyarakat sehingga mudah untuk diakses, bangunan pasar juga dibangun dan ditata dengan baik sehingga memudahkan para pembeli untuk mencari barang kebutuhan.

Pasar kedondong terletak di kelurahan Karang Asam kecamatan Sungai Kunjang Samarinda, memiliki luas keseluruhan kios/los ada 858. Gedung bagian depan terdiri dari 266 kios bagian bawah, 166 kios bagian atas dan 130 lapak pedagang kaki lima, gedung bagian depan di lantai dasar berisikan kios pedagang bahan kering, dilantai atas berisikan kios dan lapak para pedagang sayur. Gedung bagian belakang ada 296 kios 200 kios dan 96 lapak pedagang kaki lima, pedagang dibagian belakang ada berbagai jenis seperti ikan, sayur, dan dagangan basah lainnya.. Pasar Kedondong merupakan pasar unit yang berada dibawah UPT Pasar Segiri.

Hasil Observasi

1. Kejujuran.

Prinsip kejujuran dijelaskan dalam bukunya Djakfar (2012) dalam hal ini adalah jujur dalam menakar dalam bukunya kejujuran sangat penting karena Tuhan sendiri telah secara gamblang mengatakan Qs Al-Mutafifin ayat 1-3:

“Celakalah bagi orang yang curang. Apabila mereka menyukai dari orang lain (untuk dirinya), dipenuhkannya sukatnya. Tetapi apabila menyukai (untuk orang lain) atau menimbang untuk orang lain dikurangnya”

Dari segi kejujuran pada pedagang sembako penelitian dalam kejujuran adalah timbangan. Peneliti selama melakukan observasi juga membeli barang dari para subjek penelitian yaitu para pedagang sembako selama sepuluh hari pada sepuluh pedagang sembako yang berbeda barang yang dibeli yaitu beras dan gula merah, dari hasil menimbang ulang ada tiga pedagang yang kurang pas pada timbangannya. Pada pedagang ikan peneliti juga melakukan hal yang serupa seperti sebelumnya yang dilakukan pada pedagang sembako yaitu dengan membeli ikan dan menimbang ulang ikan tersebut dari hasil yang ditemukan ada dua pedagang yang timbangannya kurang pas. Berlaku hal yang sama dilakukan pada pedagang sayur tetapi ada yang berbeda, timbangan yang digunakan para pedagang sayur yang menjadi subjek penelitian memiliki hasil yang pas dalam arti tidak ada pengurangan dalam melakukan penimbangan barang yang mereka jual. Prinsip kejujuran dalam menimbang yang ditemukan pada pedagang sembako, ikan dan sayuran hampir seluruhnya telah menggunakan timbangan sesuai dengan aturan yaitu tidak mengurangi takaran, walaupun begitu juga tidak di pungkiri bahwa masih ada saja oknum yang melakukan kecurangan, tidak semua pedagang melakukan kecurangan

tetapi hal ini juga menjadi suatu pengalaman buruk bagi pembeli yang mengalaminya.

2. Prinsip Menjual Barang Yang Baik Mutunya.

Djakfar (2012) dalam bukunya menjelaskan Salah satu cacat etik dalam perdagangan adalah tidak transparan dalam hal mutu yang berarti mengabaikan tanggung jawab moral. Observasi mengenai menjual barang yang baik mutunya, dalam hal ini pedagang sembako, ikan dan sayur menjual berbagai jenis barang dari segi kualitas, barang yang di jual memiliki mutu yang baik dalam arti tidak menutupi kekurangan barang. Observasi pada pedagang ikan mereka menjual barang yang baik mutunya dengan mengatakan apabila ikan yang di jual adalah ikan sisa kemarin yang sudah di es maka mereka mengurangi harga selain itu pembeli juga di izinkan untuk memilih ikan yang ingin dibeli. Observasi pada pedagang sayur mereka tidak menjual kembali sayuran yang mudah layu apabila tidak laku dihari itu maka mereka membuangnya atau dibagikan pada teman sesama pedagang yang lain, tetapi untuk sayur yang memiliki usia simpan lebih lama mereka menjualnya kembali dan bila mengalami penyusutan barang maka harganya di kurangi, dengan demikian para pedagang sayur menjaga kepercayaan pembeli dengan menjaga kualitas. Berbeda dengan pedagang sembako yang komoditas jualannya adalah barang kering dan tahan simpan, mereka lebih setabil dalam harga karena barangnya tidak mudah rusak membuat pedagang sembako tidak banyak merugi karena kerusakan barang.

3. Prinsip Dilarang Menggunakan Sumpah.

Observasi dilarang menggunakan sumpah dengan melihat cara pedagang dalam menawarkan dan meyakinkan para calon pembeli untuk membeli dagangannya, seringkali ditemukan para pedagang yang menggunakan sumpah palsu demi menarik pembeli dengan mengatakan "*sumpah bu, saya tidak mengambil untung banyak*" atau "*sumpah barang saya ini sudah paling murah*", mereka terlalu mudah menggunakan sumpah, dalam Islam perbuatan semacam ini tidak dibenarkan karena 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 Daud).

Orbal sumpah ini banyak ditemui dipasar tidak hanya pada pedagang sembako, ikan dan sayur tetapi ditemukan pada pedagang lain yang tidak ingin barang dagangannya di tawar. Pada tiga subjek penelitian yakni pedagang sembako, ikan dan sayur hanya ditemukan beberapa oknum saja yang menggunakan sumpah karena itu tidak dapat menjadi *representasi* untuk seluruh pedagang yang ada di Pasar Kedondong.

4. Longgar dan Bermurah Hati.

Observasi mengenai prinsip longgar dan bermurah hati yaitu tentang cara pelayanan yang diberikan pedagang pada pengunjung dan pembeli, cara mereka menawarkan dagangan dan juga respon mereka pada pembeli yang menawar. Djakfar (2012) menjelaskan dalam bukunya, bahwa dalam perdagangan terjadi interaksi antara penjual dan pembeli dalam hal penjual diharapkan bersikap ramah dan murah hati, memberikan pelayanan yang baik maka akan ada keberkahan dan diminati pembeli. Sebuah hadis riwayat Al-Turmudhi yang berbunyi: Rasulullah saw bersabda "*Senyum kepada audara adalah sedekah bagimu*" (HR. Al-Turmudhi). Senyum penjual terhadap pembeli merupakan refleksi dari sikap ramah yang membuat pembeli merasa nyaman. Pada subjek penelitian hampir seluruh pedagang memiliki sikap yang ramah dalam menawarkan, bila di tolak mereka tidak menunjukan mimik wajah yang masam dan bila dagangannya ditawarkan pembeli mereka tidak menolak dan melakukan tawar menawar sesuai dengan harga yang disepakati. Meskipun begitu ada beberapa pedagang yang tidak ramah hal ini lumrah karena perbedaan yang terjadi adalah hal yang wajar.

5. Membangun Hubungan Baik.

Observasi mengenai membangun hubungan baik dengan kolega disini adalah cara para pedagang menjalin hubungan antar sesama pedagang, pemasok barang, dan pembeli dimana mereka tetap menjalin hubungan dengan dengan baik walaupun hanya dalam kegiatan bisnis. Dijelaskan oleh Djakfar (2012), bahwa bisnis merupakan suatu komitmen daripada sekedar transaksi menjaga silaturahmi yang baik dan terus-menerus akan memberikan nilai kebersamaan untuk saling menjaga

kerjasama dengan silaturahmi yang akan diluaskan rezeki dan usia usaha menjadi lebih lama dan berkembang sesuai harapan. Sebagaimana sabda Rasulullah saw yang diriwayatkan oleh al-Bukhari Bahwasanya Rasulullah saw bersabda:

“Barang siapa mengharap dimudahkan rezekinya dan dipanjangkan umurnya, maka hendaklah ia menjalin hubungan silaturahmi” (HR. al-Bukhari)

Dari pandangan peneliti saat melakukan observasi melihat hubungan antar pedagang terjalin dengan baik karena mereka saling bercerita dan bercanda dengan akrab, antara pedagang dan pembeli juga terlihat baik bahkan mereka menjadi langganan dan peneliti melihat interaksi pemasok barang dan pedagang terlihat santai dan akrab.

6. Tertib Administrasi.

Observasi mengenai tertib administrasi dilihat dari segi ketaatan izin tempat, ketepatan waktu dalam membayar sewa kios, membayar retribusi, berdagang ditempat yang ditentukan dan pencatatan dalam hutang-piutang. Dalam hal ini dapat dilihat bahwa para pedagang telah berdagang sesuai dengan aturan yaitu dengan melakukan izin, membayar retribusi secara rutin pada pihak pengelola, dan menggunakan tempat yang telah ditetapkan hal ini guna memudahkan para pengunjung yang datang dalam mencari barang kebutuhannya.

7. Menetapkan Harga Dengan Transparan.

Observasi menetapkan harga dengan transparan dalam hal ini bagaimana pedagang menjual barang dengan harga yang wajar, harga yang wajar diberikan pada pembeli menjadi suatu pertimbangan dan daya tarik tersendiri bagi para pembeli, apabila harga yang ditawarkan terlalu tinggi maka pembeli akan merasa enggan membeli karena barang dan harga yang ditawarkan tidak sesuai pasarannya. Djakfar (2012) menjelaskan harga yang tidak transparan dapat mengandung penipuan dalam dunia bisnis ingin mendapat keuntungan namun hak pembeli harus dihormati, pedagang harus bersikap toleran bukannya sikap toleran akan mendatangkan rahmat dari Allah SWT, sebagaimana sabda Rasulullah saw, dalam sebuah hadis yang diriwayatkan Imam Bukhari yaitu :

“Sesungguhnya Rasulullah saw bersabda: Allah telah memberi rahmat kepada seseorang yang bersikap toleran ketika membeli, menjual dan menagih janji (utang)”
 (HR. al-Bukhari)

Dari observasi yang dilakukan peneliti melihat bahwa para pedagang menawarkan harga dengan wajar dapat dilihat dari harga yang sama anatar para pedagang dengan barang yang sama, seperti pada pedagang ikan yang menjual dengan harga yang relatif sama untuk jenis ikan yang sama dan ada harga yang sedikit berbeda untuk jenis-jenis ikan tertentu saja yang memang cukup mahal dipasaran, dan berlaku pula pada pedagang sayur dan sembako. Dari observasi ini dapat disimpulkan bahwa para pedagang menawarkan harga dengan wajar pada pembeli dan juga tidak curang dalam melakukan persaingan harga.

Hasil Wawancara

Dalam penelitian ini peneliti mengambil sebanyak sepuluh orang informan. Informan ini dianggap sesuai dengan kriteria penulisan yang dianggap mampu memberikan informasi yang sesuai kebutuhan peneliti yang berkaitan dengan tujuan penelitian ini yaitu meninjau penerapan etika bisnis Islami pedagang dalam hal ini yaitu Pasar Kedondong Samarinda.

Sebelum penelitian ini dilakukan lebih lanjut peneliti datang ke Kantor Unit Pasar Kedondong bertemu dengan ketua kantor pasar untuk meminta izin penelitian dan menjelaskan maksud dari penelitian ini, lalu peneliti bertemu dengan bapak Budi selaku staff kantor yang bersedia menjadi informan kunci dalam penelitian ini, lalu beliau memperkenalkan bapak Iswanto selaku kordinator lapangan yang bersedia membantu peneliti dalam meninjau tempat dan juga turut andil memberikan saran dalam memilih informan dan beliau juga merupakan informan penelitian ini.

Setelah meninjau dan mempertimbangkan beberapahal terkait peneliti menentukan informan yang akan di wawancarai:

1. Ibu Rohani (Pedagang Sembako)
2. Bapak Sopian (Pedagang Ikan)
3. Ibu Risa (Pedagang Sayur)
4. Bapak Abdu Salam (Ketua Kantor Unit Pasar Kedondong)
5. Bapak Budi (Staff Kantor Unit Pasar Kedondong)
6. Ibu Sri Widiyati (Juru Tagih)
7. Bapak Iswanto (Koordinator Lapangan Pasar Kedondong)
8. Bapak Murdani (Kantib Pasar Kedondong)
9. Ibu Murni (Pembeli Tetap I)
10. Ibu Noorhayati (Pembeli Tetap II)

Hasil Analisis Pedagang Pasar Kedondong

Analisis Menurut Tujuh Aspek Etika Bisnis Islami

1. Kejujuran

Prinsip kejujuran termasuk aspek dalam ketepatan menimbang, jujur dalam menjawab pertanyaan peneliti terkait barang yang di jual dan tempat berdagang yang ditempati.

a. Pedagang Sembako.

Selasa 15 juni 2021 Wawancara dilakukan dengan para pedagang sembako memiliki jawaban yang hampir sama, lokasi pada kios pedagang sembako tertata rapi dan bersih tidak terlalu ramai berkerumun pembeli tetapi pembeli datang silih berganti sehingga wawancara yang dilakukan berjalan lancar, ada salah satu yang menarik perhatian penulis saat wawancara yang dilakukan dengan ibu Rohani beliau tidak menempuh sekolah formal tetapi beliau memiliki etika yang baik saat peneliti datang untuk beliau memberi informasi dengan senang hati.

Ibu Rohani berdagang sembako sejak tahun 1991 sudah 30 tahun berdagang di Pasar Kedondong, kios yang beliau tempati adalah milik pribadi

“Saya jualan sembako dari dulu mba, dulu saya bantu orang tua saya dan Alhamdulillah jalan rejeki saya disini, jualan sembako ini tidak habis dimakan zaman karena kebutuhan pokok, yang selalu saya pegang sampai sekarang itu pesan orang tua saya jualan itu harus jujur walau harga naik pembeli di kasih tau aja karna harga dari sana juga naik mereka paham saja, saya tidak mau mba ngurangi timbangan dosa mba untung jualan tidak seberapa tapi dosanya sampai akhirat. Saya berdagang tidak untuk bersaing mba karena rejeki sudah diatur Allah tidak akan tertukar. Alhamdulillah kios ini milik sendiri dulu sempat terbakar setelah dibangun kembali saya beli lagi disini.”

Informasi lain yang didapatkan dari ibu Rohani, beliau mengatakan bahwa persaingan harga dipasar ini tidak berbeda jauh hanya Rp500 sampai Rp1000 saja, para pedagang tidak bersaing dengan curang, karna *supplai*nya hampir sama semua.

b. Pedagang Ikan

Rabu 16 juni 2021 wawancara dilakukan pada pedagang ikan, lokasi pedagang ikan jauh lebih ramai daripada sembako, cara mereka menawarkan dagangannya dengan suara yang keras karena mayoritas pedagang ikan merupakan laki-laki. Wawancara yang dilakukan dilokasi ini terkesan cepat karena ramai pembeli, salah satu pedagang ikan yaitu pak Faisal menjawab dengan baik saat diwawancarai.

Bapak Faisal pedagang ikan beliau berdagang sejak tahun 1995 berdagang ikan selama 26 tahun lapak yang ditempati merupakan milik pribadi

“saya jualan ikan sudah lama langganan tetap juga banyak kebanyakan penjual makan seperti sari laut dan lainnya yang langganan di saya, kalau dulu saya pergi sendiri ke pelelangan dan saya bawa sendiri, kalau sekarang saya sudah punya

suplaiyer tetap lebih ringan lah mba sekarang kerjanya karena saya tinggal datang ke sana terus ikannya di antar. Timbangan saya gak pernah ngurangin kadang untuk langganan sesekali saya lebihkan biar mereka senang saya juga tidak rugi, kadang mereka juga jadi ngajak teman atau keluarganya beli ikan di saya.

Informasi lain didapatkan dari bapak Faisal bahwa perbedaan harga dikarenakan persaingan saja karena hampir semua pedagang ikan mengambil dari pelelangan ikan

c. Pedagang Sayur

Kamis 17 juni 2021 wawancara dilakukan di lapak pedagang sayur mayoritas pedagang sayur adalah perempuan, rata-rata pedagang sayur di Pasar Kedondong ini bukan warga sekitar pasar melainkan dari luar area pasar seperti dari L2 Tenggarong, Lempake, Tanah Merah dan lain-lain, dan ketika diwawancarai ibu Risa menjawab pertanyaan sangat kooperatif.

Ibu Risa mulai berdagang sejak tahun 2014 hingga saat ini terhitung 7 tahun berdagang sayur di Pasar Kedondong, lapak yang ditempati milik pribadi hanya saja saat ini masih dalam proses pembayaran dengan mengangsur setiap bulan pada pihak pasar.

“Awal saya jualan disini karena ajakan teman waktu pasar baru ini dibangun setelah kebakaran, saya milih jualan sayur seperti ini karena tahan di simpan bisa sampai lima hari kalau tidak langsung laku, namanya juga jualan ya kadang rame kadang sepi gak bisa di prediksi. Terkadang rugi juga mba kalo barang lama tidak laku, seperti kentang dan wortel ini kalau tidak cepat habis menyusut jadi kalo di jual harganya turun barang ditimbang jadi lebih banyak, karena waktu saya beli masih segar jadi timbangan dan harga juga beda, tapi daripada tidak laku dan terbuang saya jadi lebih rugi.

Ketiga informan yang mewakili masing-masing pedagang menurut jenis barang yang dijual menjawab setiap pertanyaan peneliti dengan jujur dan baik, mereka juga telah menggunakan timbangan dengan jujur sesuai dengan takaran hal ini sudah dibuktikan peneliti saat melakukan observasi sebelumnya. Seluruh pedagang menggunakan timbangan yang mereka beli sendiri dan pihak kantor pasar hanya mengecek secara berkala, kantor unit pasar kedondong juga menyediakan timbangan jika pembeli ingin mengecek barang yang dibeli bisa datang dan menggunakannya.

2. Menjual Barang Yang Baik Mutunya

Prinsip menjual barang yang baik mutunya terdapat aspek pertanyaan mengenai kualitas barang yang dijual dan cara informan mendapatkan barang, berikut hasil wawancara dari ke tiga informan. Ibu Rohani beliau menjual sembako seperti beras, gula, tepung, minyak goreng dan lain-lain, beliau mendapatkan dari *supplier*.

“Ada sales yang datang nawarin barang jadi saya beli lewat mereka barangnya mba, seperti beras, minyak goreng, gula, tepung itu dianter terus bayar belakangan bisa seminggu kemudian baru ditagih sama mereka. Saya ambil barang yang cepet laku dan banyak dicari aja, karna kalau lama gak laku itu bisa rusak atau kadaluwarsa walaupun barang kering seperti ini kan kalo kelamaan juga gak bagus, kasihan yang beli kalau barangnya jelek, memang ada beberapa barang yang saya ambil sama tapi kualitas agak berbeda sedikit seperti tepung, mentega sama beras, kalau bera ini ada yang harga Rp. 13.000 itu enak harum pulen, ada juga yang Rp. 10.000 sama enak cumakan bedanya tidak harum dan tidak terlalu pulen kan pembeli beda-beda juga daya belinya jadi biar semua bisa beli apalagi beras makanan pokok kita walau tidak ada lauk yang peting ada nasi mba”

Bapak Faisal pedagang ikan sekarang beliau memiliki *supplier* tetap yang akan mengantarkan ikan langsung ke pasar.

“Saya ambil ikan jumlah banyak dalam kotak besar jadi tidak bisa dipilih langsung, ikan yang bertumpuk pasti ada saja yang rusak, tapi rusaknya bukan karna busuk. Kalau sudah saya bongkar untuk di jual baru bisa di pilih-pilih dan itu saya pisahkan tetep saya jual karna masih layak jual hanya saja harganya lebih murah, untuk ikan yang tidak laku hari ini biasa saya es atau dibekukan biar awet paling itu untuk 2 hari maih bisa di jual, pembeli saya persilahkan milih sendiri ikan yang mau dibeli jadi mereka puas dengan ikan yang dibeli.”

Ibu Risa pedagang sayur beliau mendapatkan sayur dari pemasok luar daerah dan petani sayur dari Tanah Merah di daerah beliau tinggal

“Saya ngambil sayur dari mana-mana saja ada yang dari petani disini dan juga pemasok sayur, kaerena saya ambil banyak ya di antar ke rumah. Kalau seperti kentang, wortel, kol ini saya kebanyakan ngambil dari pemasok luar samarinda karna disini jarang ada yang menanam, tapi kalau seperti ubi, singkong, dan sayuran hijau ini saya ambil dari petani disini saja mba.”

Ibu Risa juga menjelaskan apabila sayuran tidak beliau pilih sendiri melainkan berpesan pada pemasok untuk memisahkan bila ada sayuran yang kurang bagus untuk dipisahkan terlebih dahulu sebelum dikirimkan, seperti itu cara beliau dalam menjaga kualitas barang dagangannya. Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa para pedang telah menerpkan prinsip menjual barang yang baik mutu dengan cara masing-masing.

3. Dilarang Menggunakan Sumpah

Prinsip dilarang menggunakan sumpah atau dikenal dengan obral sumpah ialah menawarkan dagangan dengan cara mengatakan hal yang berlebihan da nada unsur kebohongan. Dari pengamatan peneliti pada titik observasi para pedagang sembako, ikan dan sayur di pasar kedondong ada beberapa orang saja yang melakukan hal tersebut, tetapi mayoritas para pedagang tidak melakukan obral sumpah untuk menarik pembeli. untuk membuktikan kebenarannya peneliti mewawancarai dua orang pembeli di pasar kedondong yang bersedia diwawancarai pertama ibu Widia beliau mengatakan *“Selama saya belanja disini jarang ada yang obral sumpah seperti itu, kalaupun ada saya tidak mau beli ke penjual itu karna terkesan memaksa jadi saya tidak suka.”*, beliau menjadi pelanggan di pasar kedondong setelah beliau tinggal didaerah pasar kedondong. Kedua ibu Fitri beliau mengatakan *“Saya belanja di pasar ini dari dulu ya ada saja satu dua orang tapi tidak semua, memang terkadang merasa risih juga tapi saya mklum saja namaya juga orang jualan ingin jualanannya laris”*, beliau juga sudah lama menjadi pelanggan di pasar kedondong sejak 2001.

Dari prinsip ketiga ini dapat disimpulkan bahwa rata-rata para pedagang tidak melakukan obral sumpah walau ada beberapa yang melakukannya, tetapi tidak dapat menjadi *representasi* pada semua pedagang. Menggunakan sumpah palsu selain tidak dibenarkan dalam islam dan menghilangkan keberkahan tanpa mereka sadari melakukan sumpah palsu yang merugikan diri mereka karena para calon pembeli merasa terganggu dan tidak nyaman, hal ini dapat berpengaruh pada jumlah pengunjung dan berdampak pada pedagang yang lain.

4. Longgar dan Bermurah Hati

Prinsip longgar dan bermurah hati terdapat aspek bagaimana cara pedagang berikap pada para pengunjung, cara melayani pembeli dan respon bila ada pembeli yang menawar harga. Dalam pandangan peneliti hampir seluruh pedagang melayani pembeli dengan baik, menawarkan barang pada setiap pengunjung dengan ramah dan tidak keberatan bila ada pembeli yang menawar harga. Ketiga informan memiliki jawaban yang hampir sama tentang prinsip ini yaitu mereka akan memberikan barang yang ditawarkan pembeli apabila harganya

sesuai, karena mereka sudah menawarkan dengan harga tinggi diawal karena mereka mengetahui bahwa sebagian besar pembeli akan menawar dari harga yang telah diberikan, walau juga ada beberapa pembeli yang tidak menawar harga. Sebuah hadis riwayat Al-Turmudhi yang berbunyi:

Rasulullah saw bersabda *“Senyum kepada audara adalah sedekah bagimu”* (HR. Al-Turmudhi). Senyum penjual terhadap pembeli merupakan refleksi dari sikap ramah yang membuat pembeli merasa nyaman.

5. Membangun Hubungan Baik

Prinsip membangun hubungan baik hal ini berkaitan dengan aspek para pedagang menjalin hubungan dengan pemasok barang dan sesama pedagang. peneliti melihat terbangunnya keakraban antara pedagang dan pemasok barang dan adanya kepercayaan antar pedagang yang dilihat dari bagaimana antar pedagang saling menitipkan lapak dan barang dagangannya untuk dijaga dan juga dijualkan barangnya apabila salah satu pedagang memiliki kepentingan yang harus meninggalkan lapaknya, karena apabila tidak adanya rasa percaya antar pedagang maka tidak terjalin hubungan yang baik. Dua pedagang yang menjawab pertanyaan dari prinsip ini yaitu bapak Faisal pedagang ikan dan ibu Risa pedagang sayur karena mereka berjualan sendiri, berbeda dengan ibu Rohani yang berjualan bersama anak dan menantunya.

Ibu Risa menjawab *“saya jualan sendiri jadi kalau tidak saling percaya sesama kan susah, disini semua sudah seperti saudara, kalau ada yang perlu bantuan ya saling bantu”*, sama halnya dengan bapak Faisal menjawab *“disini kalau saya tinggal saya titip ke sebelah kan udah jualan hari-hari, sudah hapal harga jadi saya titipin dijualkan sama mereka.”*

Dapat disimpulkan bahwa menjalin hubungan baik dan silaturahmi diterapkan oleh para pedagang dengan adanya rasa saling percaya dan sifat jujur. Sebagaimana sabda Rasulullah saw yang diriwayatkan oleh al-Bukhari Bahwasanya: Rasulullah saw bersabda

“Barang siapa mengharap dimudahkan rezekinya dan dipanjangkan umurnya, maka hendaklah ia menjalin hubungan silaturahmi” (HR. al-Bukhari)

6. Tertib Administrasi

Prinsip tertib administrasi aspek pertanyaan meliputi ketepatan waktu dalam membayar sewa kios, retribusi harian, berdagang di tempat yang telah ditentukan dan pencatatat dalam hutang-piutang. Pentingnya prinsip tertib administrasi adanya transparansi untuk menghindarkan dari praktik penipuan dan rasa saling curiga. Ibu Rohani, Bapak Faisal dan Ibu Risa mengatakan melakukan pembayaran angsuran kios tepat waktu dan saat ini telah menjadi milik pribadi kecuali ibu Risa yang masih mengangsur untuk melunasi kiosnya. Hal ini dibenarkan oleh pihak pengelola bahwa hampir seluruh pedagang membayar dengan tepat waktu begitu juga dengan pembayaran retribusi sebesar Rp.3000 per hari.

Seperti dijelaskan oleh ibu Sri Widiati selaku juru tagih

“Alhamdulillah pedagang disini hampir semua lancar bayar sewa, cicilan sama retribusi, paling kalau telat itu satu dua hari untuk bayar sewa atau cicilan itu juga mereka biasanya lapor duluan kalau terlambat bayar. Retribusi lancar setiap hari karna kan tagihan juga hari-hari dan tidak memberatkan hanya Rp. 3000 saja perharinya.”

Aspek ketertiban tidak menggelar lapak disembarang tempat dijelaskan oleh bapak Iswanto selaku koordinator lapangan berkata:

“Hari-hari saya keliling untuk ngecek keadaan pasar ya kalau tiba-tiba ada pedagang dadakan yang menggelar lapak tanpa izin kami ajak ke kantor untuk lebih lanjutnya. Pedagang yang sudah punya lapak tetap sih aman saja mereka sudah

paham lah hak mereka.”

Dalam aspek administrasi dan pencatatan hutang piutang oleh para pedagang hutang-piutang dengan pemasok, pembeli dan pihak pasar. Ibu Rohani mengatakan bahwa beliau tidak mencatat secara rinci hutang dengan pemasok ibu Rohani hanya menyimpan semua struk yang belum lunas dan berkata

“Saya gak catat semuanya, kan sudah ada sama tukang tagihnya jadi semuanya sama dia nota saja yang saya simpan, nanti waktu tagihan baru disamakan yang ada di saya dan sama dia sama atau tidaknya.”

Bapak Faisal beliau tidak mencatat hutang karena tidak menerima hutang dari pembeli dan juga beliau tidak berhutang pada pemasok. Seluruh barang yang beliau jual sudah di bayar diawal.

“Saya gak terima hutang atau bon, ikan yang saya jual ini juga beli tunai karna menurut saya berapapun ikan yang habis itu sudah bersih uang hak saya. Namanya manusia ya begitu saat ada uang lebih kalau bayar hutang jadi malas, saya menghindari itu saja tidak mau berbelit dengan hutang.”

Ibu Risa menjelaskan bahwa sayuran yang dibelinya dari pemasok dan petani dengan pembayaran tunai dan invoice tergantung permintaan dari mereka, hanya saja ada beberapa sayur yang dititipkan

“karena saya jualan sekala besar jadi langganan saya kebanyakan pedagang keliling, mereka rata-rata bon nota dulu jadi bayar besok terus ambil yang baru lagi.”

Dalam dunia perdagangan wajar terjadi pinjam meminjam maka penting dilakukan pencatatan agar terhindar dari kesalahan, sebagaimana dijelaskan dalam al-qur'an surah Al-Baqaroh ayat 282

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, kalau kalian berhutang piutang dengan janji yang ditetapkan waktunya, hendaklah kalian tuliskan. Dan seorang penulis diantara kalian, hendaklah menuliskannya dengan jujur. Janganlah penulis itu enggan menulisnya, sebagaimana yang diajarkan Allah kepadanya. Hendaklah dituliskannya, orang yang berhutang itu hendaklah membacakannya (hutang yang akan dituliskannya), dan takutlah dia kepada tuhan nya dan janganlah mengurangi hutangnya sedikitpun.”*

Ayat diatas menjelaskan bahwa tertib dalam administrasi saat ini telah diatur dalam al-quran yang bertujuan mendidik bersikap jujur dan terhindar dari penipuan dan kekhilafan yang mungkin terjadi. Dari prinsip keenam ini dapat di lihat bahwa para pedagang telah menjalankan administrasi dengan baik dalam membayar sewa, retribusi juga di benarkan oleh pihak terkait dan para pedagang melakukan pencatatan transaksi hutang-piutang.

7. Menetapkan Harga Dengan Transparan

Prinsip menetapkan harga dengan transparan ini berkaitan dengan bagaimana para pedagang memberikan harga pada barang dagangan sesuai dengan standard dan kualitas. Dari observasi sebelumnya peneliti melihat bahwa para pedagang telah menetapkan harga sesuai dengan kualitas barangnya untuk lebih pasti wawancara dilakukan. Ibu Rohani menjelaskan bahwa barang yang di jual memiliki beberapa kualitas yang berbeda karena itu juga beliau memberikan harga yang berbeda pada setiap barang tergantung pada kualitasnya

“kalo kualitas bagus harga agak mahal mba, karena harga dari agen juga sudah mahal tapi tetap terjangkau untuk dibeli”

Bapak Faisal menjelaskan ada perbedaan harga ikan yang baru dan yang sudah di es, ikan yang kurang segar akan dijual lebih murah dan ikan baru dijual dengan harga wajar

“ya kalau harga ikan tiap hari berubah-ubah karna kan kadang datang ikan beda-

beda apalagi kalo ikan yang jarang ada itu bisa di jual lebih mahal karena langka dipasaran. Kalau ikan-ikan biasa sih jualnya biasa aja harganya kan hari-hari ada kalau mahal orang gak mau, paling kalo sudah ikan kemarin harganya dimurahin aja biar laku.”

Ibu Risa menjelaskan jika terkadang terjadi kelangkaan jenis sayur tertentu itu bisa menaikkan harga jual

“harga sayur hampir tiap hari sama aja sih mba naik paling 500 – 1000 an aja, paling kalau lagi langka aja agak mahal.”

Dapat disimpulkan bahwa harga jual yang ditetapkan para pedagang sesuai dengan harga pasarannya dan cenderung sama dengan pedagang lain, dengan kualitas dan harga yang sesuai sehingga tidak memberatkan pembeli.

Hasil Analisis Pegawai Kantor Unit Pasar Kedondong Samarinda

Informan penelitian dari pegawai kantor unit pasar kedondong yaitu bapak Abdu Salam ketua kantor unit pasar, bapak Budi selaku staf yang dipercayakan untuk membantu penelitian ini dan bapak Murdani selaku kantib pasar kedondong.

1. Bapak Abdu Salam (Ketua Kantor Unit Pasar Kedondong)

Jum’at, 18 Juni 2021, peneliti mewawancarai Bapak Abdu Salam, beliau baru satu tahun menjabat sebagai ketua kantor unit pasar kedondong. peneliti diterima dengan baik dan mereka juga kooperatif saat di wawancara, hasil analisis peneliti paparkan sebagai berikut. Beliau menjelaskan tentang pandangan beliau terhadap para pedagang *“Alhamdulillah semua pedagang disini baik, ramah dan taat peraturan, ada saja satu dua orang yang agak mucil biasanya kami panggil ke kantor kami ingatkan untuk tidak mengulangnya. terkadang masalah ini terlihat sepele tapi kalo kita sadar setiap perbuatan itu kita pertanggung jawabkan di akhirat, tugas kita bersama untuk saling mengingatkan”* jelas beliau jika menemukan ada pedagang yang curang.

2. Bapak Budi (Staf Kantor Pasar Kedondong)

Jum’at, 18 Juni 2021, peneliti mewawancarai salah satu informan yaitu staf kantor pasar kedondong. Informan tersebut adalah Bapak Budi beliau sudah bekerja selama 15 tahun, peneliti memilih beliau sebagai informan karena merupakan pegawai paling lama yang bertugas di Pasar Kedondong dan mengetahui tentang informasi yang diperlukan dalam penelitian ini. Hasil analisis wawancara dengan Bapak Budi akan peneliti paparkan sebagai berikut:

Bapak Budi menceritakan sejarah pasar kedondong ini berdiri sejak tahun 1981 dahulunya pasar kedondong ini hanya pasar kecil yang ada ditengah perkampungan warga, dengan berjalan waktu pertambahan penduduk Pasar Kedondong maju dengan pesat dan saat ini menjadi salah satu pasar yang besar di Samarinda. Pasar Kedondong berada dibawah naungan UPTD Pasar Segiri. Informasi yang diberikan Bapak Budi menjelaskan mayoritas para pedagang Pasar Kedondong berperilaku baik dan patuh dalam arti tidak melakukan hal-hal yang dilarang oleh pihak pasar. Para pedagang juga bersikap ramah pada para pengunjung dibuktikan dari semakin banyak pengunjung pasar. Pedagang juga dihimbau agar selalu menjaga kualitas barang yang dijual dan harga jual agar menciptakan citra yang baik bagi pasar, karena kemajuan pasar bukan hanya tanggung jawab pengelola tetapi juga adanya kerjasama pedagang dan pengelola, pembayaran retribusi dari para pedagang juga membantu kemajuan pasar guna memperbaiki infrastruktur yang tidak layak digunakan.

3. Bapak Murdani (Kantib Pasar Kedondong)

Jum’at, 18 Juni 2021, peneliti mewawancarai salah satu informan yaitu bapak

Murdani selaku kantib pasar kedondong beliau sudah bekerja selama 11 tahun, beliau adalah salah satu dari empat orang yang bertugas menjaga keamanan pasar. Hasil analisis wawancara dengan Bapak Murdani akan peneliti paparkan sebagai berikut:

Menurut pengetahuan bapak Murdani pasar kedondong mengalami perkembangan yang baik, beliau melihat dari bertambahnya jumlah pedagang dan kemajuan jualan para pedagang menjadi lebih besar. Secara umum para pedagang memiliki sikap yang baik dan ramah pada para pembeli, beliau menjelaskan sikap para pedagang berbeda-beda hal ini juga di pengaruhi oleh suku dan kebiasaan masing-masing, walau begitu transaksi di pasar kedondong ini berjalan dengan baik.

Persaingan antar pedagang juga berjalan secara sehat dan baik dari perbedaan harga yang tidak jauh, setiap pedagang juga memiliki langganan karena pasar kedondong ini ditengan pemukiman jadi pelanggan tetapnya pasti warga sekitar. Keamanan pasar menurut bapak Murdani merupakan tanggung jawab bersama seperti saat pasar sedang beroprasional pada pagi hingga sore hari, meningkatkan kewaspadaan dan saling menjaga menjadi tanggung jawab bersama karena dalam keramaian pasar tidak dapat terhindar dari tindak kriminal seperti pencopetan dan lainnya. *“kami selaku pihak keamanan selalu meningkatkan kewaspadaan, tapi namanya maling kadang lebih pintar dari kita.”* Adanya petugas keamanan juga tidak dapat menjamin keseluruhan tetap aman karena kejahatan tetap bisa terjadi.

Hasil Analisis Pembeli Tetap

Peneliti memilih tiga orang pembeli tetap yaitu Ibu Murni, Ibu Noorhayati dan Ibu Ninik, peneliti memilih ketiga orang ini karena merupakan pembeli tetap di pasar kedondong, mayoritas barang yang dibeli merupakan kebutuhan primer yaitu pangan dan sandang. Berikut analisis hasil wawancara dari ketiga informan:

1. Ibu Murni (Pembeli Tetap)

Sabtu, 3 juli 2021 peneliti mewawancarai salah satu pembeli tetap di Pasar Kedondong. Informan tersebut adalah Ibu Murni beliau biasanya berbelanja kebutuhan pangan bulanan seperti sembako dan kebutuhan harian seperti ikan dan sayur terkadang juga membeli kebutuhan sandang. Hasil analisis wawancara akan peneliti paparkan sebagai berikut:

Informasi yang diperoleh dari Ibu Murni alasan utama beliau berbelanja di pasar kedondong karena tempatnya dekat dari rumah, selain itu pasar kedondong juga menyediakan barang dengan lengkap dari makanan hingga pakaian.

“pasarnya juga dekat dengan rumah lagian disini juga udah lengkap yang saya butuhkan semua ada.”

Bentuk kecurangan yang pernah beliau alami yaitu kecurangan timbangan

“waktu itu ada beli beras waktu di timbang sama penjual pas, waktu saya terima barangnya kok agak ringan, namanya ibu-ibu sering belanja kan jadi kalo agak kurang dikit itu saya rasa walau cuma dipegang, setelah sampai rumah saya timbang untuk mastiin perasaan saya, ternyata bener kurang beberapa ons, gak banyak sih mba tapi kan gak jujur gitu bikin jera mau belanja di toko itu lagi.”

Selanjutnya beliau mengatakan tidak semua pedagang sembako dipasar kedondong ini curang hanya beberapa oknum saja yang melakukannya

“saya sudah belanja disemua toko sembako di pasar ini kebanyakan jujur, saya juga ada beberapa toko yang jadi langganan untuk belanja sembako.”

Seperti yang dijelaskan Ibu Murni beliau menjadi pelanggan tetap di beberapa toko yang bisa di validasi bahwa mulai dari kejujuran, harga yang sesuai kualitas barang dan

keramahan pedagang dalam melayani pembeli.

2. Ibu Noorhayati (Pembeli Tetap)

Minggu, 4 Juli 2021 peneliti memwawancarai informan kedua yaitu Ibu Noorhayati yang juga merupakan pembeli tetap di pasar kedondong seperti informan sebelumnya beliau juga berbelanja di pasar kedondong untuk kebutuhan harian. Berikut peneliti paparkan hasil analisis wawancara:

Informasi yang di peroleh dari Ibu Noorhayati alasan utama beliau berbelanja di pasar kedondong adalah harga yang terjangkau, kelengkapan dan variasi barang yang di tawarkan

“harga yang ditawarkan penjual disini cukup terjangkau jadi kalau kita beli tanpa menawarpun tidak masalah, barang yang ditawarkan juga banyak jadi tergantung kita aja yang mau beli ada harga ada kualitas.”

Bentuk kecurangan yang pernah beliau alami adalah saat membeli ikan

“waktu itu beli ikan layang yang serokan jadi gak boleh dipilih sama penjualnya, sampai di rumah saya bersihkan ikannya ternyata banyak ikan yang sudah jelek, padahal waktu saya lihat itu bagus saja yang di atas pantas saya lihat waktu penjualnya itu ngambilin ikannya dari yang bagian bawah, karna kata penjual ini ikan baru saya percaya saja dan harganya juga murah jadi saya beli.” Dari kesaksian Ibu Noorhayati bahwa ada pedagang ikan yang tidak jujur dalam kualitas barang menyembunyikan kualitas barang yang buruk agar tetap laku, hal ini dapat menghilangkan rasa percaya terhadap pedagang. Ibu Noorhayati juga mengatakan bahwa itu hanya oknum saja bukan hal yang selalu dilakukan pedagang *“mungkin waktu itu penjualnya khilaf”* jelas beliau.

Beliau tidak memiliki langganan tetap dalam membeli ikan

“gak ada langganan sih mba, karna penjual ikan ni kan gak tiap hari sama ikan yang di jual, beda sama penjual ayam bisa jual ayam terus. Kadang juga kalo lagi pengen makan ikan juga ganti-ganti gak sama terus tiap hari.”

Dari pemaparan diatas dapat dilihat bahwa tetap ada saja kecurangan yang bisa terjadi dengan sengaja ataupun tidak sengaja.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan dalam penelitian ini yang telah di jelaskan sebelumnya, maka dapat di ambil kesimpulan dari penerapan etika binis islami oleh pedagang di Pasar Kedondong Samarinda yang berfokus pada tiga jenis pedagang yaitu sembako, ikan dan sayur berdasarkan tujuh perinsip etika bisnis islam.

1. Observasi yang dilakukan pada Pedagang sembako, ikan dan sayur dari tujuh prinsip yang menjadi acuan dalam penelitian ini telah di jalankan dengan baik oleh para pedagang ada lima prinsip yaitu kejujuran, menjual barang yang baik mutunya, longgar dan bermurah hati, membangun hubungan baik dan menetapkan harga dengan transparan, namun diantaranya masih ada dua prinsip yang kurang sempurna yaitu prinsip tertib administrasi dalam hal pencatatan yang kurang maksimal dan larangan menggunakan sumpah. Dalam observasi sebelumnya ada tiga puluh sample yang dipilih, 10 dari pedagang sembako, 10 pedagang ikan dan 10 pedagang sayur. Ditemukan ada 3 pedagang sembako dan 2 pedagang ikan yang mencurangi prinsip etika bisnis Islam yaitu prinsip kejujuran dengan cara mengurangi timbangan.
2. Secara garis besar dapat disimpulkan bahwa seluruh pedagang telah menerapkan etika dengan baik dengan cara yang berbeda-beda dari tujuh prinsip etika bisnis islam yang menjadi acuan dalam penelitian ini. Meskipun masih ada beberapa oknum yang melakukan pelanggaran etika seperti kecurangan dalam menimbang, tidak jujur dalam kualitas hingga

melakukan obral sumpah, meskipun demikian oknum ini tidak memberikan pengaruh pada pedagang lainnya karena prinsip yang kuat dimiliki oleh masing-masing pedagang yang tetap berlaku jujur dan menerapkan etika. Tidak dapat dipungkiri bahwa pelanggaran etika akan selalu ada meskipun telah berbagai upaya dilakukan untuk pencegahan.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, Mufira, dan Ambo Asse. 2016. "Analisis Tingkat Kecurangan Dalam Takaran Dan Timbangan Bagi Pedagang Terigu (Studi Kasus Dipasar Sentral Maros)." *Jurnal Iqtisaduna* 2: 1–16.
- Aliyah, Istijabul. 2020. *Pasar Tradisional: Kebertahanan Pasar Dalam Konstelasi Kota*. Diedit oleh Mohammad Iqbal. Yayasan Ahmar Cendikia.
- Alma, Buchari, dan Juni Donni Priansa. 2009. *Manajemen Bisnis Syariah*. 1 ed. Bandung: Alfabeta.
- Amirullah. 2014. "Samarinda Segera Operasikan Pasar Tradisional Berkonsep Modern." 26 Januari 2019, April 2014. <https://kaltim.antaranews.com/berita/19923/samarinda-segera-operasikan-pasar-tradisional-berkonsep-modern>.
- Arynagara, Cahya. 2018. "Analisis Tingkat Kecurangan dalam Timbangan Bagi Pedagang Sembako dalam Tinjauan Ekonomi Islam Di Pasar Pettarani Makassar." Universitas Ilam Negeri Alauddin Makassar.
- Azizaturrohmah, Siti NUR, dan Imron Mawardi. 2014. "Pemahanan Etika Berdagang Pada Pedagang Muslim Paar Wonokromo surabaya (Studi Kasus Pedagang Buah)." *Jestt* 1: 1–11.
- Bara, Al. 2016. "Analisis Pengaruh Perilaku Pedagang Terhadap Inflasi." *Analytica Islamica* 5: 242–63. <file:///C:/Users/user/AppData/Local/Temp/488-1099-1-SM-2.pdf>.
- Boone, Louise E., dan David L. Kurtz. 2007. *Pengantar Bisnis: Kontenporer*. Diedit oleh Palupi Wuriarti. 11 ed. Jakarta: Salemba Empat.
- Damsar, dan Indrayani. 2018. *Pengantar Sosiologi Pasar*. Diedit oleh Ria. Pertama. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Darmawati. 2012. "Perilaku Jual Beli Di Kalangan Pedagang Kaki Lima Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Buah-buahan di Kota Samarinda)." *Fenomena* IV: 127–38.
- Djakfar, Muhammad. 2012. *Etika Bisnis Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi*. 1 ed. Penebar Plus.
- Farud. 2019. "Terindikasi Masih Ada Pedagang Nakal Kaltim Post." 21 Februari 2020, April 2019. <https://kaltim.prokal.co/read/news/354301-terindikasi-masih-ada-pedagang-nakal.html>.
- Fauziah, Ika Yunia. 2013. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Pertama. Jakarta: Kencana.
- Hamzah, Yaksan, dan Hamzah Hafid. 2014. *Etika Blsnis Islam*. I. Makassar: Kretakupa Print.
- Indrawati, Toti, dan Indri Yovita. 2014. "Analisis Sumber Modal Pedagag Pasar Tradisional Di Kota Pekanbaru." *Jurnal Ekonomi* 22: 1–8. <https://media.neliti.com/media/publications/8713-ID-analisis-sumber-modal-pedagang-pasar-tradisional-di-kota-pekanbaru.pdf>.
- Indriati, S, dan Arrif Widiyatmoko. 2008. *Pasar Tradisional*. Diedit oleh Hesti Hardinah. Semarang: Alprin.
- Irawan, Heri. 2017. "Penerapan Etika Bisnis Islam pada Pedagang Sembako di Pasar Sentral Sinjai." Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar. <http://repositori.uin-alauddin.ac.id/1850/>.
- Kasmir, dan Jakfar. 2013. *Studi Kelayakan Bisnis*. Diedit oleh Jefry. 9 ed. Jakarta: Kencana.
- Kusnia, Siti Mina. 2015. "Perilaku Pedagang Di Pasar Ngaliyan Semarang Dalam Perspektif Etika Binis Islam." Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
- Latifah, Eny. 2020. *Pengantar Bisnis Islam*. Diedit oleh Yahya Abdulloh. 1 ed. Purwodadi: CV. Sarnu Untung.
- Mardani. 2014. *Hukum Bisnis Syariah*. 1 ed. Jakarta: Kencana.
- Naharika, Asbah. 2019. "Perilaku Pedagang Muslim Pasar Tradisional Dalam Perspektif Etika

- ~~Nevrianto. 2015. "Kurangi Kecurangan Pedagang, Disperindagkop Lakukan Uji Tera Timbangan~~
~~- Tribun Kaltim.pdf." 26 Januari 2019, Februari 2015.~~
~~<https://kaltim.tribunnews.com/2015/02/10/kurangi-kecurangan-pedagang-disperindagkop-lakukan-uji-tera-timbangan>.~~
- Raco, Jozef.R. 2010. "Metode Penelitian Kualitatif." In , diedit oleh L Arlita, 146. Jakarta: PT Grasindo.
- Rokan, Mutsafa Kamal. 2013. *Bisnis Ala Nabi : Teladan Rasulullah Saw Dalam Berbisnis*. Diedit oleh Ammar Machmud. 1 ed. Yogyakarta: PT Benang Pustaka.
- Rukin. 2019. *Metode Penelitian Kualitatif*. Diedit oleh Ansari saleh Ahmar. 1 ed. Takalar: Yayasan Ahmar Cendikia.
- Saifullah, Muhammad. 2011. "Etika Bisnis Islami Dalam Praktek Bisnis Rasulullah." *Walisongo: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan* 19 (1): 127. <https://doi.org/10.21580/ws.19.1.215>.
- Seran, Siriliun. 2020. *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Sosial*. Diedit oleh Titis Yuliyanti. Pertama. Yogyakarta: Deepublish Publisher.
- Sudaryono. 2015. *Pengantar Bisnis - Teori dan Contoh Kasus*. Diedit oleh FI . Sigit Suyantoro. 1 ed. Yogyakarta: C.V Andi Offset.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. 22 ed. Bandung: Alfabeta.
- Sujadmiko, Eko. 2018. *Kamus IPS*. Edisi revi. Surakarta: Aksara Sinergi Media.
- Syarbini, Amirulloh, dan J Haryadi. 2011. *Muhammad Sebagai Bisnismen Ulung*. 1 ed. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Syarif, Nasrul. 2019a. *Komunikasi Kontenporer: Bisnis Islam di Era Digital*. Diedit oleh Gofur Dyah Ayu. Pertama. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- . 2019b. *Komunikasi Kontenporer: Bisnis Islam di Era Digital*. Diedit oleh Gofur Dyah Ayu. Sleman: Deepublish Publisher.
- Yosephus, L. Sinour. 2010. *Etika Binis: Pedekatan Filsafat Moral Terhadap Perilaku Pebisnis*. Diedit oleh Iksaka Banu. Pertama. yayasan Pustaka Obir Indonesia.
- Zamzam, H Fakhry, dan Havis Aravik. 2020. *Etika Bisnis Islam Seni Berbisnis Keberkahan*. 1 ed. Yogyakarta: Deepublish Publisher.