

Implementasi Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Kelontong di Pasar Pangalengan Kabupaten Bandung

Implementation of Islamic Business Ethics on Grocery Traders in Pangalengan Market
Bandung Regency

¹Lilis Nurhayati, ²Dewi Rahmi, SE, ³Noviani, SE, M.Si

^{1,2,3}*Prodi Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Bandung
Jl. Tamansari No. 1 Bandung 40116*

Email: ¹lilislrh93@gmail.com, ²derahmi@gmail.com, ³Noviani_tanjung@yahoo.com

Abstrak. Penduduk di Kecamatan Pangalengan memiliki berbagai macam potensi dan mata pencaharian. Tiga sektor unggulan yang menjadi mata pencaharian penduduk di Kecamatan Pangalengan adalah sektor pertanian, perdagangan dan jasa. Peran sektor perdagangan cukup berpengaruh besar di Kecamatan ini, dan Desa pangalengan menjadi satu-satunya desa yang memiliki pasar tradisional karena terletak di pusat Kecamatan Pangalengan, sehingga sebagian besar mata pencaharian penduduk Desa Pangalengan adalah pedagang. Banyaknya pedagang kelontong mengakibatkan tingginya tingkat persaingan usaha. Untuk memenangkan persaingan usaha maka para pedagang akan melakukan berbagai upaya agar dapat bertahan didalam persaingan pasar dan tetap mendapatkan keuntungan, baik yang sesuai dengan norma-norma yang berlaku di masyarakat maupun agama. Dalam islam Rasulullah saw telah mencontohkan bagaimana berbisnis sesuai dengan syariat islam. Ada beberapa sifat-sifat Rasulullah saw yang diterapkan dalam kegiatan bisnis, yaitu: *Shiddiq, Amanah, Fathanah, Tabligh* dan *Istiqamah*. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi bagaimana Implementasi Etika Binis Islam dalam prinsip *Shiddiq, Amanah, Fathanah, Tabligh* dan *Istiqamah* dari pedagang kelontong di Pasar Pangalengan Kabupaten Bandung. Metode dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara dan penyebaran kuisioner. Teknik pengumpulan data menggunakan pendekatan populasi dengan jumlah populasi sebanyak 88 responden. Hasil penelitian ini menemukan bahwa dari semua indikator yang telah diukur yang paling menonjol adalah aspek *Shiddiq* dan *Istiqamah*. Karena para pedagang kelontong sebisa mungkin berkomitmen mempertahankan kepercayaan konsumen dalam kualitas sehingga jangan sampai mengecewakan konsumen. Dan indikator yang harus diperbaiki adalah aspek *Fathanah*. Karena masih terdapat pedagang yang masih kurang dalam penerapan etika bisnis Islam, terutama dalam meningkatkan strategi penjualan. Meskipun masih banyak yang harus diperbaiki, namun secara garis besar para pedagang kelontong telah menerapkan etika bisnis Islam dalam usahanya meskipun masih jauh dari sempurna.

Kata kunci: etika bisnis islam, shiddiq, amanah, tabligh, fathanah dan istiqamah

A. Pendahuluan

Kecamatan Pangalengan merupakan salah satu kecamatan yang memiliki berbagai macam potensi dan mata pencaharian, yaitu dari sektor pertanian, perdagangan, industri pengolahan, jasa, angkutan dan lain-lain. Tiga sektor unggulan yang menjadi mata pencaharian penduduk di Kecamatan Pangalengan adalah sektor pertanian, perdagangan dan jasa. Keseluruhan Sektor tersebut akan berjalan dengan adanya pasar. Peran sektor perdagangan di kecamatan ini cukup berpengaruh besar karena di kecamatan ini hanya memiliki beberapa pasar tradisional. Desa Pangalengan merupakan desa yang paling banyak memiliki unit kegiatan perdagangan yaitu 10, diantaranya 1 unit usaha dengan bangunan, 1 unit tanpa bangunan, 7 mini market dan 1 kelompok pertokoan. Sedangkan Desa Wanasuka, Warnasari, Margamekar, Margamukti, Tribaktimulya dan Lamajangsama sekali tidak memiliki unit perdagangan. Dalam kasus ini peneliti hanya fokus pada unit kegiatan perdagangan kelontong di Desa Pangalengan karena sebagian besar mata pencaharian penduduk Pangalengan adalah berprofesi sebagai pedagang. Toko kelontong yaitu toko yang pada umumnya berukuran relatif kecil dan terletak di daerah pemukiman, dengan jam buka yang panjang, serta menjual lini produk kebutuhan sehari-hari (convenience) yang terbatas dengan tingkat perputaran yang tinggi. (Philip Kotler, 2009: 141). Toko kelontong bersifat tradisional dan konvensional, dimana pembeli tidak bisa mengambil

barangnya sendiri, karena toko yang belum modern dan menjadi pembatas antara penjual dan pembeli (<http://id.wikipedia.org>).

B. Tinjauan Pustaka

1. Etika Bisnis Islam

Pengertian Etika Bisnis Islam

Juliansyah (2011) mengatakan bahwa, etika bisnis Islam adalah norma-norma etika yang berbasiskan Al-Qur'an dan hadits yang harus dijadikan pedoman oleh siapapun dalam aktivitas bisnis. Dalam Islam Rasulullah saw telah mencontohkan bagaimana berbisnis sesuai dengan syariat Islam. Dengan terkandungnya nilai-nilai etika dalam aktivitas bisnis, maka kegiatan bisnis yang dilakukan dapat berjalan harmonis dan menghasilkan kebaikan dalam kehidupan, seperti kepuasan konsumen terhadap barang yang dijual oleh penjual sehingga akan menjadikan konsumen tersebut loyal kepada penjual tersebut, kepuasan serta keharmonisan pemilik usaha dan karyawan yang bekerja untuk memajukan usaha yang digelutinya.

Dalam Islam, kegiatan jual beli merupakan kegiatan yang sah. Kegiatan ini dikatakan sah apabila penjual menjunjung tinggi nilai moralitas yang meliputi kejujuran, keadilan, keterbukaan, serta tanggung jawab terhadap barang yang akan dia jual kepada konsumen. Pedagang boleh saja berdagang dengan tujuan mencari keuntungan sebesar-besarnya, tetapi juga keberkahan. Meskipun begitu, Islam tetap mengatur aktivitas serta batasan hak penjual dan pembeli agar keadilan antara penjual dan pembeli tetap terjaga dan tidak ada satu pihak pun yang merasa dirugikan. Batasan yang mengatur aktivitas penjual dan pembeli dalam bertransaksi inilah yang disebut dengan etika bisnis.

Hal yang diatur dalam etika bisnis secara garis besar mencakup kejujuran, keadilan, dan tanggung jawab. Tujuan dalam mengatur penerapan aturan (syariah) adalah agar terciptanya pendapatan (rizki) yang berkah dan mulia, sehingga akan mewujudkan pembangunan manusia yang berkeadilan dan stabilisasi untuk mencapai pemenuhan kebutuhan, kesempatan kerja penuh dan distribusi pendapatan yang merata tanpa harus mengalami ketidakseimbangan yang berkepanjangan di masyarakat. (Fitri, 2013)

Islam telah mengajarkan bagaimana menerapkan etika bisnis sesuai dengan perintah Allah, sebagaimana telah dijelaskan dalam Al-Quran serta hadits sebagai berikut:

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

“Dan (Kami telah Mengutus) kepada penduduk Madyan saudara mereka, Syu'aib. Ia berkata, “Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada tuhan bagimu selain-Nya. Sesungguhnya telah datang kepadamu Bukti yang nyata dari Tuhan-mu. Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlah kamu kurangkan bagi manusia barang-barang takaran dan timbangannya, dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi sesudah Tuhan Memperbaikinya. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika betul-betul kamu orang-orang yang beriman””. (Al-A'raf: 85)

Dalam hadits pun menjelaskan mengenai syariat etika bisnis, berikut merupakan beberapa hadits yang menjelaskan etika bisnis didalamnya.

“Penjual dan pembeli memiliki hak memilih (meneruskan atau membatalkan akad jual-belinya) selama belum berpisah, jika keduanya jujur dan menjelaskan (kondisi barang apa adanya), maka keduanya menutupi (cacat barangnya) dan berbohong, maka keberkahan akan dihapus dari keduanya.” (HR. Bukhari)

“Dikatakan kepada Rasulullah, ‘Wahai Rasulullah, penghasilan apa yang paling baik? Beliau menjawab, ‘Pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya dan sikap jual beli yang diterima.’” (HR. Ahmad, Al-Bazar dan Al-Hakim)

Rasulullah saw bersabda:

“Sesungguhnya para pedagang itu akan dibangkitkan pada hari kiamat kelak sebagai orang yang suka berbuat keji, kecurial orang yang bertakwa kepada Allah, bernuat baik dan jujur.” (HR At-Tirmidzi, Ibn Majh, Ibn Hibban, Al-Baihaqi dan Al-Hakim)

Pada Q.S An-Nisa ayat 29 memiliki makna agar tidak memakan harta orang lain dan lebih dianjurkan untuk melakukan kegiatan jual beli dengan dasar suka sama suka dan tidak ada paksaan satu sama lain. Hal ini dimaksudkan agar tidak terjadi kerugian yang dialami oleh kedua belah pihak dan agar kegiatan yang dilakukan menjadi lebih berkah dan baik dihadapan Allah.

Quran surat Al-A'raf ayat 85, menjelaskan agar tidak mengurangi atau melebihkan timbangan dalam berniaga. Pesan yang jelas tersirat dalam ayat ini adalah untuk berlaku adil dan jujur dalam melakukan kegiatan jual beli. Dalam ayat ini dicantumkan juga bagi siapapun yang menyempurnakan timbangan dan takarannya dalam kegiatan jual beli termasuk kedalam orang yang beriman.

Dalam hadits ini menjelaskan bahwa untuk jujur ketika melakukan aktifitas jual beli dan menjelaskan dengan jujur kondisi barang yang akan dijualnya. Ketika barang tersebut cacat atau sedikit rusak katakanlah dengan jujur bahwa barang tersebut agak cacat dan penjual bersedia mengganti dengan barang yang layak untuk diberikan kepada pembeli. Dan apabila pembeli dan penjual tersebut tidak memberikan sikap yang jujur ketika dalam bertransaksi, maka tidakada keberkahan dari kegiatan jual beli tersebut.

Dalam hadits yang lain pun rasulullah mengatakan bahwa sebaik-baiknya penghasilan adalah penghasilan yang dikerjakan oleh tangannya sendiri dan sikap jual beli yan diterima. Maksud dari hadits ini adalah untuk memberikan nafkah kepada keluarga lebih baik apabila didapatkan dengan cara bekerja keras memaksimalkan semua kemampuan yang dimiliki oleh setiap orang dan melakukan aktivitas jual beli yang seharusnya sebagaimana yang telah dicontohkan oleh Rasulullah saw, yang memuat unsur-unsur kebaikan didalamnya, seperti jujur, saling tolong-menolong, adil, dan bertanggung jawab.

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pasar Pangalengan merupakan salah satu pasar tradisional yang cukup besar di Kecamatan Pangalengan. Sedikitnya 729 lapak berjualan di Pasar Pangalengan mulai dari dini hari hingga sore hari. Pedagang yang berjualan diPasar Pangalengan terbagi menjadi dua, pedagang kaki lima yang setiap pagi yang berjualan di sepanjang pasar Pangalengan dan pedagang tetap yang memiliki lapak tetap di dalam bangunan Pasar Pangalengan. Khususnya sayuran terdapat lebih dari 25 pedagang kaki lima berjualan di sepanjang jalan pasar Pangalengan setiap paginya, dan selebihnya adalah pedagang yang menetap di dalam gedung Pasar Pangalengan. Berikut merupakan hasil analisis yang dilakukan penulis tentang penerapann sifat-sifat yang sesuai dengan aspek dalam etika bisnis Islam diantaranya *siddiq, amanah, fathonah, tabligh, dan Istiqomah.*

Shiddiq

Siddiq merupakan sebuah kata yang berasal dari Bahasa Arab yang artinya jujur atau benar. Nabi Muhammad SAW telah mengajarkan kepada kita untuk memiliki sifat jujur dalam menjalankan usaha. Sifat jujur berarti tidak ada pertentangan antara perkataan dan perbuatan. Dalam variabel ini peneliti akan meneliti apakah pedagang kelontong di Pasar Pangalengan ini telah menerapkan sifat jujur dalam setiap kegiatan berbisnisnya. Sifat jujur penting dimiliki oleh setiap pemilik usaha, karena kejujuran merupakan kunci untuk mendapatkan kepercayaan dari rekan bisnis dan para konsumen.

Dapat dilihat dari tabel diatas menurut sifat shiddiq, yang ditunjukkan oleh indikator tidak merekayasa barang dagangan memiliki total skor 380 atau 86,3%. Daerah kontinumnya terletak pada daerah yang sangat tinggi, yaitu antara interval 352 – 440. Artinya pedagang kelontong menilai bahwa tidak merekayasa barang dagangan merupakan yang harus dilakukan untuk memberikan rasa percaya kepada pembeli. Mengingat potensi tidak merekayasa barang dagangan sangat tinggi maka para pedagang berusaha menghindari hal tersebut karena dapat menimbulkan kerugian pada pembeli begitu juga pada pelaku usaha.

Pedagang kelontong juga mengetahui bahwa dengan merubah timbangan dapat merugikan pembeli dan kemungkinan pembeli tidak akan kembali. Sehingga pedagang kelontong lebih memilih menjaga timbangan agar pembeli selalu berbelanja di toko mereka. Hal ini dapat dilihat dari tabel di atas pada indikator tidak mengubah timbangan juga memiliki skor keseluruhan yaitu 380 atau 86,3%. Berdasarkan daerah kontinumnya terletak pada daerah kontinum yang sangat tinggi, yaitu dengan interval antara 352 – 440.

Sedangkan dari aspek menawarkan barang berkualitas baik memiliki total skor 380 atau 86,3% dan terletak pada daerah kontinum sangat tinggi, yaitu antara interval 352 – 440. Hal tersebut membuktikan 86,3% responden meyakini bahwa dengan menawarkan produk dengan kualitas baik, maka tingkat kepuasan pembeli terhadap toko tetap terjaga.

Selain itu pedagang kelontong juga menilai bahwa menjaga dan memeriksa barang dagangan dari kadaluarsa merupakan hal yang sangat penting jika usaha mereka ingin terus berjalan. Jika sampai ada pedagang kelontong yang kedapatan menjual barang yang kadaluarsa maka pembeli akan meminta ganti rugi atau bahkan pembeli tidak akan kembali, dan itu akan merugikan toko mereka. Hal ini berbanding lurus dengan indikator tidak menawarkan barang yang kadaluarsa memiliki total skor 369 atau 83,9% dengan daerah kontinum sangat tinggi, yaitu antara interval 352 – 440.

Menurut sifat shiddiq yang ditunjukkan oleh indikator terakhir, menjelaskan tentang kualitas barang dan harga pada konsumen memiliki total skor 336 atau 76,3%. Daerah kontinumnya terletak pada daerah kontinum tinggi, yaitu antara interval 264 – 352. Hal ini dapat diartikan bahwa dengan menjelaskan barang dan harga dapat meningkatkan kepuasan pembeli. Selain itu hal tersebut dapat membantu pembeli agar mengetahui dan dapat membeli barang yang sesuai dengan kemampuannya dalam berbelanja.

Amanah

Amanah artinya dapat dipercaya. Dalam variabel ini peneliti akan meneliti apakah pedagang kelontong di Pasar Pangalengan ini telah menerapkan sifat jujur dalam setiap kegiatan berbisnisnya. Sikap amanah dapat tercermin dalam bentuk keterbukaan, kejujuran dan pelayanan yang optimal kepada konsumen ataupun rekan

kerja bisnis. Pengaplikasian dari amanah ini akan menampilkan pribadi yang mempunyai sikap penuh tanggung jawab. Integritas seseorang akan terbentuk dari sejauh mana orang tersebut dapat memelihara amanah yang diberikan kepadanya.

Sumber: hasil kuisioner, diolah

Berdasarkan tabel diatas, bahwa etika bisnis yang terkait dengan sikap amanah yang ditunjukkan oleh tanggung jawab pedagang dalam menjual barang dagangan berlabel halal dan BPOM memiliki total skor 299 atau 67,9%. Daerah kontinumnya terletak pada daerah kontinum tinggi, yaitu antara interval 264 – 352. Dapat diartikan bahwa responden selalu menjual barang dagangan yang halal. Hal ini dikarenakan pedagang ini menjaga kualitas barang dagangan mereka agar pembeli tidak beralih ke toko lain.

Pedagang bertanggung jawab dalam pengadaan barang baik secara hukum maupun agama. Karena sebagian besar barang dagangan mereka dibeli dari sales yang berkunjung ke pasar atau dari distributornya langsung. Maka kemungkinannya sangat kecil apabila pengadaan barang yang diperoleh berasal dari sumber yang tidak jelas. Indikator tanggung jawab terhadap sumber (pengadaan) barang dagangan baik secara hukum maupun agama ini memiliki total skor 317 atau 72% dan terletak pada daerah kontinum tinggi, yaitu antara interval 264 – 352.

Sifat Amanah yang tercermin dari sikap memberikan barang sesuai dengan permintaan pembeli memiliki total skor 360 atau 81,8% dan terletak pada daerah kontinum sangat tinggi, yaitu antara interval 352 - 440. Data tersebut dapat disimpulkan bahwa pedagang ingin menjaga kepercayaan pembeli terhadap toko mereka.

Indikator kesediaan mengganti barang yang cacat memiliki total skor 290 atau 72,5%. Daerah kontinumnyaberada pada daerah kontinum tinggi, yaitu antara interval 264 – 352. Artinya responden menilai bahwa selalu mengganti barang yang cacat yang sudah dibeli dengan barang yang baru. Sebelum memberikan barang kepada pembeli responden selalu mengeceknya terlebih dahulu kalau ada barang yang tidak layak jual terbawa oleh pembeli. Apabila hal tersebut terjadi maka responden memberikan kesempatan kepada pembeli untuk mengganti barang yang sudah cacat. Hal ini dilakukan untuk memberikan kepercayaan kepada pembeli bahwa dengan hal tersebut responden mendapatkan nilai tambah dari pembeli karena responden merupakan salah satu pedagang kelontong yang dapat dipercaya dan membuat pembeli selalu ingin membeli barang pada responden.

Pedagang selalu tepat waktu dalam membayar upah pada karyawannya. Hal ini karena karyawan yang bekerja pada responden rata-rata telah memiliki keluarga dan membutuhkan uang yang cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Sehingga responden tidak ingin menunda apa yang seharusnya menjadi kewajiban responden. Indikator membayar upah tepat pada waktunya memiliki skor keseluruhan 340 atau 77,2% dan daerah kontinumnya berada di daerah kontinum tinggi, yaitu antara interval 264 – 352.

Pada indikator terakhir, bahwa sifat Amanah yang ditunjukkan oleh pedagang yang bersedia menerima kritik dan saran memiliki total skor 336 atau 76,3% serta terletak pada daerah kontinum tinggi, yaitu antara interval 264 -352. Artinya responden menilai bahwa responden selalu menerima kritik dan saran yang diberikan oleh siapapun demi kelangsungan bisnisnya. Dengan menerima kritik dan saran yang ditujukan pada responden maka responden akan mengetahui kelebihan dan kekurangan yang dimilikinya dalam menjalankan usahanya. Selain itu responden mengatakan bahwa dengan menerima kritik dan saran dapat menjadi masukan dalam

mengembangkan sistem bisnis yang sedang dijalani dan memperkaya informasi mengenai barang yang banyak diminati oleh pembeli.

Tabligh

Tabligh berarti komunikatif dan argumentatif. Orang yang memiliki sifat tabligh, akan menyampaikan sesuatu dengan benar dan dengan tutur kata yang tepat. Dalam bisnis, sifat tabligh dapat diaplikasikan dengan menyampaikan keunggulan-keunggulan produknya dengan jujur, tidak berbohong, menipu pelanggan. Dalam data berikut ini peneliti akan menyajikan hasil tanggapan dari responden mengenai sifat tabligh dalam kegiatan berbisnisnya.

Sumber: hasil kuisioner, diolah

Tidak pernah menimbun barang memiliki total skor 319 atau 72,5%. Berdasarkan daerah kontinum, tidak menimbun barang pada pedagang kelontong terletak pada daerah kontinum tinggi, yaitu antara interval 264 – 352. Berdasarkan data tersebut dapat diartikan bahwa banyak pedagang tidak menimbun barang. Karena mereka lebih memilih barang dagangan mereka cepat terjual. Namun ada beberapa pedagang yang masih ragu, masih terdapat beberapa pedagang yang menimbun barang dagangan. Sebagaimana telah dijelaskan dalam hadist berikut ini, Rasulullah saw bersabda “*siapa yang melakukan penimbunan barang dengan tujuan merusak harga naik secara tajam, maka ia telah berbuat salah.*” (HR. Ibnu Majah dari Abu Hurairah)

Tidak menyebarkan informasi buruk mengenai bisnis orang lain menunjukkan adanya rasa saling menghargai satu sama lain. Responden mengungkapkan apabila menyebarkan informasi buruk mengenai bisnis orang lain merupakan hal yang tidak etis untuk dilakukan. Apalagi dengan alasan ingin mendapatkan keuntungan yang besar dari hasil penjualan. Responden meyakini bahwa setiap orang memiliki rejeki masing-masing. Jadi tanpa melakukan hal tersebut responden yakin bahwa bisnisnya akan berjalan lancar. Hal ini terlihat di tabel atas dengan indikator menyebarkan informasi buruk mengenai bisnis orang lain memiliki total skor 306 atau 69,5%. Berdasarkan daerah kontinum, tidak pernah menyebarkan informasi buruk mengenai bisnis orang lain pada pedagang kelontong terletak pada daerah kontinum tinggi, yaitu antara interval 264 – 352. Hal ini

Pedagang memahami informasi barang yang dijual memiliki total skor 347 atau 78,9% juga terletak pada daerah kontinum tinggi, yaitu antara interval 264 – 352. Data tersebut dapat diartikan bahwa responden merasa harus memahami informasi barang agar ketika pembeli bertanya mereka dapat menjawab dengan benar. Hal tersebut dapat meningkatkan kepercayaan dan kepuasan pembeli.

Berperilaku sopan dan santun kepada pembeli akan memberikan kenyamanan dan kepuasan terhadap pelayanan. Indikator berperilaku sopan dan santun kepada pembeli memiliki total skor 353 atau 80,2%. Berdasarkan daerah kontinum, berperilaku sopan dan santun kepada pembeli pada pedagang kelontong terletak pada daerah kontinum sangat tinggi, yaitu antara interval 352 - 440.

Berkomunikasi baik dengan pembeli memiliki total skor 347 atau 78,9%. Daerah kontinumnya terletak pada daerah kontinum tinggi, yaitu antara interval 264 – 352. Berdasarkan hasil di atas dapat diartikan bahwa responden berusaha berkomunikasi dengan pembeli demi memberikan rasa nyaman dan puas kepada pembeli.

Dalam menjalankan bisnis responden selalu bersikap ramah kepada pembeli, menjelaskan apa yang pembeli tanyakan mengenai barang dagangan yang dijual oleh pedagang. Hal tersebut dilakukan guna memberikan kenyamanan kepada para pembeli. Sebagaimana telah dijelaskan dalam hadist berikut ini “*Allah merahmati*

seseorang yang ramah dan toleran dalam berbisnis” (HR. Bukhari dan Tarmidzi). Dalam hadist ini memiliki makna bahwa berbisnis hendaklah bersikap ramah dan toleran, maka Allah akan memberikan rahmat-Nya. Hal tersebut sesuai menurut indikator bersikap ramah kepada pembeli memiliki total skor 358 atau 81,4% dan daerah kontinumnya terletak pada daerah kontinum sangat tinggi, yaitu antara interval 352 - 440.

Fathanah

Fathanah artinya cerdas. Sifat fathanah dapat dipandang sebagai strategi hidup setiap muslim. Dalam bisnis pengaplikasian sifat fathanah adalah dengan mengoptimalkan semua potensi akal yang ada untuk mencapai tujuan. Para pelaku bisnis harus memiliki sifat cerdas, cerdik, dan bijaksana agar usahanya lebih efektif dan efisien serta mampu menganalisis situasi persaingan dan perubahan-perubahan di masa yang akan datang.

Sumber: hasil kuisioner, diolah

Pada indikator dapat melihat potensi yang baik dalam peluang bisnis memiliki total skor 308 atau 70% dan terletak pada daerah kontinum tinggi, yaitu antara interval 264 -352. Berdasarkan data tersebut, responden mampu melihat potensi yang baik dalam peluang bisnis, akan tetapi responden tidak memiliki strategi khusus dalam mengetahui peluang bisnis yang dijelankannya.

Responden menilai bahwa responden merasa harus mengetahui informasi terbaru tentang produk yang diminati oleh pembeli. Hal tersebut dapat membantu mereka dalam mengembangkan usahanya dan dapat mengurangi stok barang yang sudah sedikit diminati. Hal ini ditunjukkan pada tabel di atas dengan Indikator mengetahui informasi tentang barang yang banyak diminati oleh pembeli memiliki total skor 346 atau 78,6%. Berdasarkan daerah kontinum, mengetahui informasi tentang barang yang banyak diminati oleh pembeli pada pedagang kelontong terletak pada daerah kontinum tinggi, yaitu antara interval 264 – 352.

Pelayanan yang diberikan sudah sangat baik memiliki total skor 341 atau 77,5%. Berdasarkan daerah kontinum, pelayanan yang sudah diberikan sudah sangat baik pada pedagang kelontong terletak pada daerah kontinum tinggi, yaitu antara interval 264 – 352. Hal tersebut dapat diartikan bahwa dengan pelayanan yang baik, responden percaya akan dapat meningkatkan kepuasan pembeli.

Responden selalu menjaga hubungan baik dengan mitra bisnis dengan tujuan memudahkan usaha mereka. Karena dengan menjaga hubungan baik, mitra bisnis akan merasa nyaman. Serta menjaga hubungan baik diharapkan mampu memberi kepercayaan pada mitra bisnis. Hal ini dapat dibuktikan melalui indikator selalu menjaga hubungan baik dengan mitra bisnis memiliki total skor 332 atau 75,4% serta terletak pada daerah kontinum tinggi, yaitu antara interval 264 – 352.

Memiliki strategi dalam meningkatkan penjualan memiliki total skor 309 atau 70,2%. Berdasarkan daerah kontinum, tidak membedakan kualitas pelayanan terhadap pembeli lama maupun baru pada pedagang kelontong terletak pada daerah kontinum tinggi, yaitu antara interval 264 – 352. Meskipun dalam indikator ini berada pada daerah kontinum tinggi, akan tetapi responden tidak memiliki strategi khusus dalam mengetahui peluang bisnis yang dijelankannya.

Istiqamah

Istiqamah artinya konsisten dalam iman dan nilai-nilai yang baik meskipun menghadapi berbagai godaan dan tantangan. Istiqamah dalam kebaikan ditampilkan dengan keteguhan, serta keuletan, sehingga menghasilkan sesuatu yang optimal.

Berikut ini peneliti tampilkan hasil tanggapan dari responden terhadap indikator variabel istiqamah dalam berbisnis.

Sumber: hasil kuisioner, diolah

Pedagang tidak membedakan kualitas pelayanan terhadap pembeli lama maupun baru. Walaupun dalam indikator ini berada pada daerah sangat tinggi, namun tidak semua pedagang bersikap seperti itu. Ada beberapa responden yang membedakan pelayanan dengan anggapan bahwa pembeli tersebut hanya pembeli selewat saja atau tidak akan kembali mengunjungi toko. Hal tersebut ditunjukkan di indikator tidak membedakan kualitas pelayanan kepada pembeli lama maupun baru memiliki total skor 341 atau 77,5%. Berdasarkan daerah kontinumnya, terletak pada daerah kontinum sangat tinggi, yaitu antara interval 264 – 352.

Persaingan sehat memiliki total skor 352 atau 80%. Berdasarkan daerah kontinum bersaing dengan cara yang sehat pada pedagang kelontong terletak pada daerah kontinum sangat tinggi, yaitu antara interval 352 – 440. Dari data tersebut dapat diartikan bahwa sebagian besar responden bersaing secara sehat. Hal ini ditunjukkan dengan rasa saling menghargai satu sama lain. Responden mengungkapkan bahwa sudah menganggap pedagang lain sebagai saudara. Responden meyakini bahwa setiap orang memiliki rejeki masing-masing. Jadi dengan bersaing secara sehat responden yakin bahwa bisnisnya akan berjalan lancar. Namun ada beberapa responden yang bersaing secara tidak sehat seperti menyebarkan informasi buruk mengenai bisnis orang lain untuk mendapatkan keuntungan.

Hanya menjual barang berkualitas baik memiliki total skor 346 atau 78,6%. Berdasarkan daerah kontinum menjual kualitas yang baik pada pedagang kelontong terletak pada daerah kontinum tinggi, yaitu antara interval 264 – 352. Data tersebut menandakan bahwa responden menjual barang dengan kualitas yang baik, selain bertujuan untuk meningkatkan penjualan juga memberikan kepuasan tersendiri dan menambah rasa kepercayaan dari para pembeli.

Memberikan pelayanan terbaik kepada pembeli. Hal tersebut dilakukan agar para pembeli nyaman berbelanja di toko mereka. Hal ini sesuai dengan hasil yang terdapat di indikator memberikan pelayanan terbaik kepada pembeli memiliki total skor 355 atau 80,7% dan terletak pada daerah kontinum sangat tinggi, yaitu antara interval 352 - 440.

Menjaga kepercayaan pelanggan memiliki total skor 352 atau 80%. Berdasarkan daerah kontinum, menjaga kepercayaan pelanggan pada barang yang dijual pada pedagang kelontong terletak pada daerah kontinum sangat tinggi, yaitu antara interval 352 - 440. Seperti data yang dipaparkan diatas, menjaga kepercayaan pelanggan merupakan hal penting bagi responden. Dengan terjaganya kepercayaan pelanggan, maka pelanggan tersebut akan selalu kembali ke toko responden.

Pedagang meyakini bahwa rezeki sudah ada yang mengatur. Sehingga menghindari hal-hal buruk yang tidak perlu dilakukan. Apalagi dengan alasan ingin mendapatkan keuntungan yang besar dari hasil penjualan. Responden meyakini bahwa setiap orang memiliki rejeki masing-masing. Jadi tanpa melakukan hal tersebut responden yakin bahwa bisnisnya akan berjalan lancar. Hal ini ditunjukkan pada indikator yakin bahwa rezeki sudah ada yang mengatur memiliki total skor 386 atau 87,7%. Berdasarkan daerah kontinumnya, terletak pada daerah kontinum sangat tinggi, yaitu antara interval 352 - 440.

Sabar menghadapi pembeli memiliki total skor 356 atau 80,9%. Berdasarkan daerah kontinum, mengetahui informasi tentang barang yang banyak diminati oleh pembeli pada pedagang kelontong terletak pada daerah kontinum sangat tinggi, yaitu

antara interval 352 - 440. Artinya responden menilai bahwa sabar dalam menghadapi pembeli dan melayani dengan sepenuh hati merupakan suatu kewajiban yang harus dimiliki oleh seorang pedagang. Hal ini dilakukan karena responden meyakini dengan ikhlas melayani pembeli, maka pembeli akan merasa puas dan hal ini merupakan salah satu sikap terpuji bila dilakukan.

Berserahataskan ketentuan Allah dan tidak mengandalkan faktor-faktor lain selain dari kekuasaan Allah memiliki total skor 366 atau 83,1%. Berdasarkan daerah kontinum, pasrah pada ketentuan Allah dalam berusaha dan tidak mengandalkan faktor-faktor lain selain dari kekuasaan Allah pada pedagang kelontong terletak pada daerah kontinum sangat tinggi, yaitu antara interval 352 – 440. Dalam berbisnis pasti akan mengalami pasang surut. Walaupun begitu para pedagang harus tetap sabar dalam menjalankan bisnis, tidak melakukan hal lain seperti menggunakan jimat atau melakukan diluar dari kekuasaan Allah. Artinya dalam keadaan sulitpun pembeli harus tetap pasrah atau bertawakal pada ketentuan Allah. Sebagaimana dalam firman Allah, *“Katakanlah: “ Maka terangkanlah kepadaku tentang apa yang kamu seru selain Allah, jika Allah hendak mendatangkan kemudharatan kepadaku, apakah berhala-berhalamu itu dapat menghilangkan kemudharatannya, atau jika Allah hendak memberi rahmat kepadaku, apakah mereka dapat menahan rahmat-Nya? Katakanlah: “Cukuplah Allah bagiku”. Kepada-Nya lah bertawakal orang-orang yang berserah diri.”* (Az-Zumar:38)

D. Kesimpulan

. Berdasarkan lima indikator etika bisnis islam para pedagang kelontong di Pasar Pangalengan sebagian besar telah hampir menerapkan etika bisnis Islam dengan walaupun masih ada yang tidak mengetahui tentang etika bisnis dan ada yang masih kurang paham tentang etika bisnis. Ketidaktahuan para pedagang tentang istilah etika bisnis islam karena memang sebelumnya mereka belum mendengar ataupun mendapatkan informasi tentang hal tersebut, mengingat bahwa mereka tidak paham etika bisnis islam secara teori adalah karena beberapa pedagang kelontong berpendidikan rendah akan tetapi para pedagang tersebut telah menerapkan etika bisnis islam dengan baik dalam kegiatan bisnisnya.

Dari semua indikator yang telah diukur yang paling menonjol adalah aspek *Shiddiq* dan *Istiqamah*. Karena para pedagang kelontong sebisa mungkin berkomitmen mempertahankan kepercayaan konsumen dalam kualitas sehingga jangan sampai mengecewakan konsumen. Dan indikator yang harus diperbaiki adalah aspek *Fathanah*. Karena masih terdapat pedagang yang masih kurang dalam penerapan etika bisnis Islam, terutama dalam meningkatkan strategi penjualan. Meskipun masih banyak yang harus diperbaiki, namun secara garis besar para pedagang kelontong telah menerapkan etika bisnis Islam dalam usahanya meskipun masih jauh dari sempurna.

E. Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian, maka saran yang dapat diberikan adalah:

1. Hendaknya para pedagang kelontong menyadari bahwa dengan menerapkan etika bisnis islam berarti mereka telah turut andil dalam mengembangkan perekonomian yang lebih baik dan yang lebih penting lagi adalah mendapatkan keridhaan Allah SWT. Dalam melakukan kegiatan bisnis jangan sampai terjadi perselisihan sesama pedagang, apalagi melakukan kecurangan sampai menjelekkan bisnis orang lain dengan alasan untuk mendapatkan keuntungan lebih karena hal tersebut sudah menyalahi etika bisnis.
2. Pengelola pasar mengadakan pengajian bulanan. Selain bertujuan untuk

menambah wawasan para pedagang dalam hal ilmu agama khususnya pemahaman tentang etika bisnis islam dalam berbisnis, juga mempererat tali silaturahmi antar pedagang.

3. Pengelola pasar agar selalu mengingatkan pada pedagang untuk menerapkan etika bisnis Islam melalui media *banner*, *pamflet*, *flyer*, dan lain sebagainya.
4. Pemerintah daerah dan pihak yang terkait dalam hal ini diharapkan memberikan penyuluhan kepada masyarakat/pedagang tentang pentingnya etika bisnis islam.
5. Organisasi masyarakat yang terkait untuk membina serta mengingatkan akan pentingnya etika dalam berbisnis.

Daftar Pustaka

Ayu Juwita “*Implementasi Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Ayam Potong Di Pasar Kosambi Kecamatan Sumurbandung Kota Bandung*”

