

**ANALISIS PERILAKU PEDAGANG AYAM POTONG DALAM
MENGUNAKAN TIMBANGAN PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM**

(Studi Kasus Pasar Randudongkal Pemasang)



SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana.

Oleh:

**Ashar Rohman
NIM. 1917201232**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF.K.H. SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2024**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ashar Rohman
NIM : 1917201232
Jenjang : S. 1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Syariah
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Perilaku Pedagang Ayam Potong Dalam Menggunakan Timbangan Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pasar Randudongkal Pemalang)

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/ karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 30 Juni 2024

Saya yang menyatakan,



Ashar Rohman

NIM. 1917201232

LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PERILAKU PEDAGANG AYAM POTONG DALAM
MENGUNAKAN TIMBANGAN PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi Kasus Pasar Randudongkal Pemasang)**

Yang disusun oleh Saudara **Ashar Rohman NIM 1917201232** Program Studi **S-1 Ekonomi Syariah** Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Kamis, 11 Juli 2024** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag.
NIP. 19741217 200312 1 006

Sekretaris Sidang/Penguji

Ayu Kholifah, S.H.I., M.H.
NIP. 19911224 202012 2 014

Pembimbing/Penguji

Shofiyulloh, M.H.I.
NIP. 19870703 201903 1 004

Purwokerto, 19 Juli 2024

Mengesahkan
Dekan,



H. Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Purwokerto
di
Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Ashar Rohman NIM. 1917201232 yang berjudul:

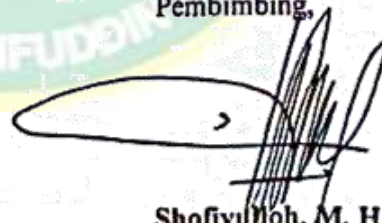
**Analisis Perilaku Pedagang Ayam Potong Dalam Menggunakan Timbangan
Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pasar Randudongkal Pemalang)**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam ilmu Ekonomi Syariah (S.E).

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Purwokerto, 25 Juni 2024

Pembimbing,



Shofiyulloh, M. H. I

NIP. 19870703 201903 1 004

**ANALISIS PERILAKU PEDAGANG AYAM POTONG DALAM
MENGUNAKAN TIMBANGAN PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM
(Studi Kasus Pasar Randudongkal Pemalang)**

**Ashar Rohman
NIM. 1917201232**

E-mail: asharrohman29@gmail.com

Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Dalam kehidupan sosial, manusia membutuhkan interaksi dan kerjasama untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, salah satunya melalui aktivitas jual beli. Prinsip kejujuran dan keadilan dalam perdagangan sangat ditekankan dalam Islam, terutama dalam penggunaan alat ukur seperti timbangan yang vital dalam memastikan transaksi yang adil. Penelitian ini berfokus pada perilaku pedagang ayam potong di Pasar Randudongkal dalam penggunaan timbangan, yang menjadi simbol transparansi dan integritas dalam etika bisnis Islam. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui perilaku pedagang ayam potong dalam menggunakan timbangan di Pasar Randudongkal dari perspektif Etika Bisnis Islam.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Subjek penelitiannya adalah pedagang di Pasar Randudongkal Pemalang, sementara objeknya adalah perilaku pedagang ayam potong dalam menggunakan timbangan perspektif etika bisnis Islam. Data yang digunakan meliputi data primer dari wawancara, dokumentasi, dan observasi langsung, serta data sekunder dari buku, jurnal, artikel, dan berita. Teknik pengumpulan data meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan, dengan uji keabsahan data menggunakan metode triangulasi sumber, teknik, dan waktu untuk memastikan validitas dan keandalan data yang diperoleh.

Penelitian ini menghasilkan dua kesimpulan utama terkait perilaku pedagang ayam potong di Pasar Randudongkal dalam menggunakan timbangan. Pasar Randudongkal di Pemalang adalah pusat perdagangan ayam potong yang dinamis, di mana pedagang menjaga kualitas produk, bersikap ramah, menepati janji, memberikan pelayanan yang baik, dan bersaing secara sehat dengan mengedepankan nilai-nilai Islam. Meskipun tanpa pengetahuan formal tentang konsep etika bisnis Islam, pedagang secara alami menerapkan prinsip-prinsip tersebut dalam praktik sehari-hari seperti kesadaran akan prinsip ketauhidan, kesetimbangan, tanggungjawab, kebebasan dan prinsip ihsan.

Kata Kunci : Etika Bisnis Islam, Timbangan, Ayam Potong, Pasar Randudongkal

**ANALYSIS OF BEHAVIOR OF BEATED CHICKEN TRADERS USING
THE SCALES OF ISLAMIC BUSINESS ETHICS PERSPECTIVE
(Case Study of Randudongkal Market, Pemalang)**

Ashar Rohman
NIM. 1917201232

E-mail: asharrohman29@gmail.com

*Study Program of Islamic Economics, Majoring in Islamic Economics and
Finance,
Faculty of Islamic Economics and Business,
State Islamic University Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto*

ABSTRACT

In social life, humans need interaction and cooperation to meet daily needs, one of which is through buying and selling activities. The principles of honesty and fairness in trade are highly emphasized in Islam, especially in the use of measuring instruments such as scales, which are vital in ensuring fair transactions. This study focuses on the behavior of chicken meat vendors in using scales at Randudongkal Market, which symbolizes transparency and integrity in Islamic business ethics. The purpose of this study is to understand the behavior of chicken meat vendors in using scales at Randudongkal Market from the perspective of Islamic Business Ethics.

This research uses a descriptive qualitative method. The subjects of the research are the vendors at Randudongkal Market, Pemalang, while the object is the behavior of chicken meat vendors in using scales from the perspective of Islamic business ethics. The data used includes primary data from interviews, documentation, and direct observations, as well as secondary data from books, journals, articles, and news. Data collection techniques include observation, interviews, and documentation. Data analysis is conducted through data reduction, data presentation, and conclusion drawing, with data validity tested using source, technique, and time triangulation methods to ensure the validity and reliability of the obtained data.

This research yields two main conclusions regarding the behavior of chicken traders at Randudongkal Market in their use of scales. Randudongkal Market in Pemalang is a dynamic center for chicken trade, where traders maintain product quality, exhibit friendliness, keep promises, provide good service, and compete fairly by prioritizing Islamic values. Despite lacking formal knowledge of Islamic business ethics concepts, traders naturally apply these principles in their daily practices, such as awareness of the principles of monotheism, balance, responsibility, freedom, and the principle of excellence.

Keywords: Islamic Business Ethics, Scales, Chicken Meat, Randudongkal Market

PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi adalah kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi inipedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543 b/U/1987.

A. Konsonan tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	sa	s	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ha	<u>H</u>	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Z	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	ṣad	S	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍ'ad	<u>D</u>	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	<u>T</u>	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	<u>Z</u>	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik ke atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
ه	ha'	H	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena syaddah ditulis rangkap.

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

C. Ta'marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h.

حكمة	Ditulis	Hikmah	جزية	Ditulis	Jizyah
------	---------	--------	------	---------	--------

(Ketentuan ini tidak dapat diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, shalat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

- a. Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h

كرامة الولياء	ditulis	Karâmah al-auliyâ'
------------------	---------	--------------------

- b. Bila ta'marbutah hidup atau dengan harakat, fathah atau kasrah atau dammah ditulis dengan t

زكاة لfطر	ditulis	Zakât al-fîtr
-----------	---------	---------------

D. Vokal Pendek

َ	Fathah	ditulis	A
ُ	Kasrah	ditulis	I
ِ	Dammah	ditulis	U

E. Vokal Panjang

1.	Fathah + alif	ditulis	A
	جاهلية	ditulis	Jâhiliyah
2.	Fathah + ya' mati	ditulis	A
	تنس	ditulis	Tansa
3.	Kasrah + ya' mati	ditulis	I
	كريم	ditulis	Karîm
4.	Dammah + wawu mati	ditulis	U
	فروض	ditulis	Fûrud

F. Vokal rangkap

1.	Fathah + ya' mati	ditulis	Ai
	بينكم	ditulis	Bainakum
2.	Fathah + wawu mati	ditulis	Au
	قول	ditulis	Qaul

G. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostrof

أَنْتُمْ	Ditulis	a'antum
أَعَدْتُ	Ditulis	u'iddat

H. Kata sandang alif + lam

a. Bila diikuti huruf qomariyyah

القياس	Ditulis	Al-qiyâs
--------	---------	----------

b. Bila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan huruf syamsiyyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya

السماء	Ditulis	As-samâ
--------	---------	---------

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذَوِي الْفُرُوضِ	ditulis	Zawi al-furûd
------------------	---------	---------------



MOTTO

“Kesabaran adalah obat terbaik untuk setiap masalah”
-Plautus-



PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim

Dengan rasa syukur atas limpahan dan karunia yang Allah SWT berikan, karya skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Pahlawan kehidupan yang sangat berjasa, tentunya yang sangat saya cintai dan yang sangat saya sayangi, serta yang saya Ta'dzimi yaitu kedua orang tua saya Bapak Hasan dan Ibu Amriyah yang menjadi penyemangat terbesar dalam segala hal, yang selalu mencurahkan kasih sayangnya dengan iringan do'a yang terus dilantunkan untuk setiap langkahku, serta selalu memotivasi dan dukungan yang tiada henti. Terimakasih atas limpahan cinta dan kasih sayangmu untukku.
2. Adik tercinta dari penulis ini yaitu Umu Khofifah, yang senantiasa memberikan do'a dan senantiasa memberikan dukungan semangat yang tiada henti kepada penulis.
3. Keluarga besar dari kedua orang tua saya yang senantiasa memberikan dukungan semangat dan iringan-iringan do'a yang selalu dipanjatkan yang terbaik kepada penulis.
4. Bapak Shofiyulloh, M. H. I. selaku Dosen pembimbing skripsi saya yang telah memberikan bimbingan terbaik untuk penulis.
5. Almamaterku Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, terkhususnya teman-teman seperjuangan jurusan Ekonomi Syariah (D) angkatan 2019 yang sudah membantu dan memberikan motivasi selama di kampus sehingga terwujud skripsi ini.
6. Almamaterku Pondok Pesantren Darul Abror Watumas Purwokerto Utara terkhusus pengasuh Pondok Pesantren yang saya hormati dan yang saya Ta'dzimi dan teman-teman santri seperjuangan Pondok Pesantren Darul Abror Purwokerto yang saya cintai. Serta teman-teman satu kamar (Komplek Ar-rum) yang selalu memberikan berbagai motivasi sehingga terwujud karya tulis ini.
7. Sahabat-sahabatku seperjuangan Sinta, Uut, Alwi, Nur Atika, Indana, Laeli yang telah menemani, banyak membantu, tempat berdiskusi mengerjakan

tugas-tugas, dan yang selalu memberikan semangat untuk menyelesaikan karya tulis ini.

8. Terakhir, skripsi ini saya persembahkan untuk diri saya sendiri yang telah mampu berjuang sampai berada di titik ini hingga gelar sarjana mampu saya peroleh. Terimakasih Ashar Rohman (Nabati).

Semoga kita selalu menjadi insane yang berbudi luhur, mampu mengamalkan segala kewajiban dan menjalani apa yang telah menjadi perintah-Nya dan senantiasa berada di jalan yang di ridhoi Allah SWT. Aaamiiinnn.



KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT, Rabb semesta alam yang telah memberikan taufiq dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, kepada keluarga, sahabat, dan para pengikut jejaknya hingga hari perhitungan nanti, semoga Allah SWT mengagungkan perjuangan mereka. Skripsi yang berjudul, “Analisis Perilaku Pedagang Ayam Potong Dalam Menggunakan Timbangan Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pasar Randudongkal Pematang).” ini disusun guna memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto. Penulisan skripsi ini juga dimaksudkan sebagai media untuk mengembangkan dan meningkatkan kualitas wacana keilmuan peneliti. Skripsi ini tidak akan terwujud tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, baik moril maupun materi. Untuk itu, penulis menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya dan ucapan terimakasih kepada yang terhormat:

1. Prof. Dr. K.H. Ridwan, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Suwito, M.Ag., selaku Wakil Rektor I Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Sul Khan Chakim, S.Ag., M.M., selaku Wakil Rektor II Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sunhaji, M.Ag., selaku Wakil Rektor III Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I, selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Islam.
7. Bapak Sochimim, Lc., M.Si., Koordinator Prodi Ekonomi Syariah.
8. Dewi Laela Hilyatin, M.S.I selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah UIN Prof.

K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

9. Bapak Shofiyulloh, M. H. I. Selaku Dosen Pembimbing. Terima kasih karena telah meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya untuk memberikan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini. Pembimbing Skripsi selama penulis melaksanakan penulisan laporan penelitian ini.
10. Segenap dosen dan Staff Administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Untuk seluruh pengurus unit pengelola Pasar Randudongkal dan pedagang ayam potong yang telah mengizinkan dan membantu penulis untuk mewujudkan skripsi ini.
12. Kedua orang tua penulis dan adik tercinta yang selalu mendoakan, memberikan semangat, dan dukungan, Bapak Hasan dan Ibu Amriyah. Terima kasih semoga Bapak dan Ibu selalu dalam perlindungan Allah SWT.
13. Keluarga besar penulis yang telah memberikan doa, semangat dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
14. Abah Kyai Taufiqurahman dan Ibu Nyai Wasilatul Karomah, selaku pengasuh Pondok Pesantren Darul Abror Watumas, Purwanegara, Purwokerto Utara terimakasih atas ilmu, nasihat, motivasi dan dukungan kepada penulis.
15. Seluruh warga Ar-rum yang telah memberikan warna warni kehidupan selama di Pondok Pesantren Darul Abror, semoga tali silaturahmi selalu terjaga sampai kapan pun.
16. Teman-teman Ekonomi Syariah D Angkatan 2019 yang selalu memberikan semangat, motivasi, dan meyakinkan penulis pasti bisa menyelesaikan skripsi ini. Terimakasih sudah kebersamaan penulis dari awal masuk perkuliahan hingga saat ini serta menjadi tempat untuk berkeluh kesah bagi penulis. Semoga tali silaturahmi kita tetap terjaga sampai kapan pun.
17. Seluruh warga Contrakan 66 Abdul, Romza, Irfan, Burhan, Alm Hafis, Andre yang selalu memberikan semangat yang baik kepada penulis dari awal proposal sampai menjadi skripsi.
18. Seluruh teman-teman baik saya Nendy, Sinta, Uut, Alwi, Nur Atika, Indana, Laeli yang telah menemani dan membantu penulis, selalu memberikan

motivasi dan mendorong lika-liku perjalanan kehidupan kuliah sampai selesai.

19. Kepada saya sendiri Ashar Rohman terimakasih sudah berjuang dan bisa bertahan sampai saat ini jangan putus asa dan masih banyak tantangan yang belum di lalui.

Dengan ini penulis berterimakasih banyak dari lubuk hati yang paling dalam dan tidak lupa penulis selalu memanjatkan doa kehadiran Allah SWT, semoga amal bapak,ibu dan teman-teman semua akan mendapatkan balasan sebaik-baiknya dari Allah SWT. Dan akhir kata diharapka semoga skripsi ini bermanfaat untuk dijadikan bahan bacaan bahan rujukan sewaktu-waktu ada yang ingin membacanya.

Purwokerto 02 Juli 2024



Ashar Rohman
NIM. 1917201232



DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA	vii
MOTTO	x
PERSEMBAHAN	xi
KATA PENGANTAR	xiii
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Definisi Operasional	6
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
E. Sistematika Pembahasan.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	10
A. Deskripsi Teori	10
B. Kajian Pustaka	29
C. Landasan Teologis	37
BAB III METODE PENELITIAN	40
A. Jenis Penelitian	40
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	40
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	40
D. Sumber Data	41
E. Teknik Pengumpulan Data	41

F. Teknik Analisis Data	42
G. Uji Keabsahan Data	43
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	44
A. Gambaran Umum Tempat Penelitian	44
B. Perilaku Pedagang Ayam Potong di Pasar Randudongkal Pemasang	50
C. Pandangan Etika Bisnis Islam terhadap Penggunaan Timbangan dalam Perdagangan Ayam Potong di Pasar Randudongkal Pemasang.....	61
BAB V PENUTUP.....	81
A. Kesimpulan.....	81
B. Saran	82
DAFTAR PUSTAKA	83
LAMPIRAN-LAMPIRAN	87



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Konsumsi Daging Di Pematang	4
Tabel 2. 1 Hasil Penelitian Terdahulu	32



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Timbangan.....	5
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Unit Pengelola Pasar	46



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Panduan wawancara dan Hasil Wawancara	87
Lampiran 2 Foto Wawancara	109
Lampiran 3 Kartu Bimbingan Skripsi	110
Lampiran 4 Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal	111
Lampiran 5 Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif	112
Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup	113



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia adalah makhluk sosial yang tidak dapat hidup sendiri yang membutuhkan dan memerlukan orang lain untuk berinteraksi dan memenuhi semua kebutuhan dalam melakukan aktifitas (Sakti, 2018). Manusia dalam menjalankan kehidupan sehari-hari memiliki berbagai kebutuhan yang berbeda satu dengan yang lain. Kebutuhan manusia sangat beragam, persaingan dalam mencari kesejahteraan hidup semakin pesat. Manusia dituntut untuk lebih memiliki potensi diri, mengembangkan berbagai jenis usaha terus dilakukan demi tercukupinya kebutuhan hidup yang layak (Aziz, 2015). Namun manusia untuk bertahan hidup di bumi tidak dapat mereka dapatkan sendiri melainkan perlu bantuan orang lain. Oleh karena itu manusia tidak dapat bertahan hidup tanpa bantuan dan bergantung kepada sesama manusia lainnya. Salah satu bentuk kerja sama manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya adalah dengan bermuamalah atau jual beli (Mawar, 2022).

Menurut Islam sebagai penjual harus mempunyai perilaku jujur dan benar disertai akhlak yang baik pula. Akhlak adalah daging dan urat nadi kehidupan Islami sehingga perilaku menjadi kebaikan yang melekat dalam diri manusia (Fisit Suharti, 2017). Prinsip ini melandasi seluruh perilaku ekonomi manusia, baik produksi, distribusi maupun konsumsi. Nilai dasarnya adanya integritas dalam pribadi, selalu berkata benar, tidak berbohong, pemikiran jernih. Nilai bisnisnya ialah selalu berperilaku jujur, ikhlas, terjamin, keseimbangan emosi, berusaha dalam komoditi yang halal, tidak memperjual belikan barang haram atau yang asal-usul barang itu tidak jelas. Dalam Al-Qur'an, keharusan bersikap jujur dalam berdagang, berniaga dan atau jual beli, sudah diterangkan dengan sangat jelas dan tegas yang antara lain kejujuran, selain itu juga bersikap ramah, karena sikap ramah pada pedagang dapat membuat pembeli menjadi nyaman (Komari, 2020).

Jual beli adalah hal yang penting dalam kehidupan, karena dengan adanya jual beli mempermudah untuk memenuhi kebutuhan manusia yang sangat beragam. Islam telah mengatur cara-cara jual beli yang bisa membawa maslahat baik untuk diri sendiri maupun untuk orang lain seperti tidak melakukan penipuan, manipulasi, kecurangan dan sebagainya (Rani, 2019).

Dalam proses jual beli tentunya memerlukan suatu alat ukur sebagai alat untuk menentukan suatu nilai besaran. Nilai ini yang akan menjadi kesepakatan yang terjadi dalam transaksi jual beli. Alat ukur yang vital atau sering digunakan dalam proses jual beli adalah timbangan. Timbangan merupakan jenis alat pengukuran yang paling umum digunakan dalam jual beli. Kegunaannya untuk mengukur massa suatu benda dengan sama berat sehingga tidak berat sebelah. Beratnya suatu benda diukur dari besarnya nominal angka yang tertera pada timbangan.

Jenis timbangan beragam-ragam diantaranya, Timbangan manual (timbangan duduk) yaitu jenis timbangan biasa yang bekerja secara manual melalui perantara manusia yang sering digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Sedangkan timbangan digital yaitu jenis timbangan yang dapat bekerja secara elektronik dan otomatis dengan input arus listrik dan indikatornya berupa angka digital yang ditunjukkan pada layar LCD. Timbangan *hybrid* yaitu timbangan yang cara kerjanya merupakan perpaduan antara timbangan manual dan digital. Timbangan *hybrid* biasanya digunakan untuk lokasi yang tidak ada aliran listrik (Kurniasih, 2018). Jenis-jenis timbangan mempunyai kegunaan sesuai dengan kebutuhan atau bentuk barang yang ingin ditimbang. Bahkan, beberapa barang yang biasanya diameter atau dihitung satuannya juga diperjual belikan dengan timbangan atau takaran. Namun dalam kenyataan tidak semua pedagang berlaku jujur dalam menimbang, menakar atau mengukur (Sutiah, 2016).

Dalam etika bisnis Islam, kecurangan yang dilakukan oleh pedagang tersebut merupakan jual beli yang tidak sesuai dengan syariat Islam. Karena perilaku curang tersebut merupakan suatu larangan dalam aktivitas jual beli dalam etika bisnis Islam. Salah satu syarat sahnya jual beli dalam etika bisnis

Islam adalah kejujuran. Ketika penjual melakukan kecurangan dalam menimbang, maka hal tersebut merupakan suatu kebohongan dan ketika pembeli mengetahui perilaku curang tersebut (Mufarrohah,2022).

Dalam penelitian ini lebih spesifik menggunakan timbangan manual. Timbangan manual sejenis dengan timbangan duduk karena Timbangan duduk merupakan jenis timbangan yang populer dan paling sering digunakan oleh masyarakat. Timbangan duduk sangat berguna bagi pekerjaan yang berkaitan dengan berat suatu benda salah satunya ayam potong.

Pasar merupakan salah satu tempat bagi para penjual ayam potong. Pasar adalah tempat bertemunya penjual dan pembeli, atau pertemuan antara kekuatan penawaran dan kekuatan permintaan untuk menentukan suatu harga. Pasar juga memiliki beberapa faktor utama yaitu daya beli, orang dengan segala keinginannya, dan perilaku dalam pembelian (Sulasih, 2021). Salah satu jenis pasar yang terdapat banyak penjual ayam potong adalah pasar tradisional. Pasar tradisional adalah tempat bertemunya penjual dan pembeli serta ditandai dengan adanya transaksi penjual dan pembeli secara langsung, bangunan pasar terdiri dari kios- kios atau gerai oleh penjual (Pratiwi, 2021). Berdasarkan komoditas dagangannya, Pasar Randudongkal termasuk kedalam jenis pasar tradisional. Pasar Randudongkal merupakan salah satu pasar tradisional terluas yang ada di Kabupaten Pemalang dan berlokasi di Desa Randudongkal, Kecamatan Randudongkal, Kabupaten Pemalang (BPS Kabupaten Pemalang, 2019).

Di pasar Randudongkal terdapat beraneka ragam barang yang diperdagangkan baik yang bersifat primer maupun sekunder diantaranya adalah barang-barang harian, seperti beras, sayur-sayuran, daging, ikan, serta pakaian, perhiasan, dan lain sebagainya. Namun kebanyakan pedagang di pasar randudongkal penjual sayur namun tidak dikalahkan dengan penjual ayam potong yang menggunakan sistem timbangan duduk atau manual.

Tabel 1. 1 Data Konsumsi Daging Di Pemalang

2020	2021	2022
15.696.00	16.865.00	22.149.00

Sumber: Bps Pemalang

Berdasarkan tabel diatas bahwa terdapat peningkatan konsumsi daging dalam setiap tahunnya. Sehingga penjual ayam potong setiap tahunnya mengalami peningkatan juga, banyaknya penjual ayam potong perilaku yang dimiliki pun mempunyai karakter yang berbeda. Ada yang jujur ada yang kurang jujur. Ayam potong itu berbeda dengan jenis barang yang lain karena ayam potong itu lebih sensitif dalam penjualan dan timbangan.

Pedagang memuji kualitas barangnya agar dapat terjual di atas harga pasar, namun ayam potong tersebut mengandung banyak air, ayam itu mengalami penyuntikan sehingga tidak murni ayam potong namun ada kandungan air maka dari itu timbangan tidak sesuai. Tidak hanya itu banyak juga pedagang yang mengurangi timbangan atau masih goyang, tidak jarang juga kita temui pedagang yang telah memotong ayamnya menjadi beberapa bagian lalu mereka menjualnya dengan menyebutkan berat dan harga ayam tersebut kepada pembeli, sementara mereka enggan untuk menimbang kembali ketika pembeli menghendaknya (Sutiah,2016).

Berdasarkan pendapat dengan salah satu penjual ayam potong di pasar randudongkal mengenai pelaksanaan timbangan ayam potong, beliau mengatakan bahwasannya praktik timbangan yang dilakukan oleh penjual ayam potong mayoritas masih menggunakan timbangan jadul. yaitu timbangan yang sudah ada zaman kuno atau timbangan duduk. Timbangan duduk ini menggunakan pengukuran dengan keseimbangan dan proses menimbang harus menambahkan beban atau anak benda kuning untuk menentukan hasil pengukurannya (Ramadhan,2020).

Gambar 1. 1 Timbangan



Sumber: www.google.com

Berdasarkan gambar timbangan tersebut seharusnya antara ayam dan anak timbangan harus memiliki keseimbangan diantara keduanya. Selain itu juga terdapat sebagian penjual yang segera mengangkat ayam atau anak timbangan sebelum timbangan menunjukkan arah satuan kilonya. Dalam hal tersebut dapat merugikan pihak pembeli dengan tindakan kecurangan yang dilakukan oleh penjual. Selain itu beberapa penjual yang memperhatikan pelanggannya dan ada dari mereka yang sibuk dengan teman se penjualannya di sebelah sambil melakukan timbangan. Saat mereka menimbang ada yang masih mengeluarkan sebagian ayam tersebut di sela-sela sebelum mereka mengangkat dan memasukan ayamnya ke dalam plastik.

Pasar Randudongkal di Pemalang merupakan salah satu pasar tradisional besar di daerah Randudongkal, yang mencerminkan dinamika interaksi sosial dan ekonomi antara penjual dan pembeli. Pasar ini menawarkan beragam komoditas, terutama ayam potong yang sering dijual menggunakan timbangan manual. Fenomena yang menarik adalah bagaimana para pedagang menghadapi tantangan dalam mempertahankan kejujuran dan integritas sesuai dengan etika bisnis Islam. Nilai-nilai seperti kejujuran, ikhlas, dan ramah menjadi dasar utama dalam praktik jual beli, namun dalam kenyataannya, penerapan nilai-nilai tersebut masih beragam. Sebagian pedagang mungkin tergoda untuk melakukan kecurangan dalam penggunaan timbangan demi meraih keuntungan lebih besar, sementara yang lain tetap berpegang teguh pada prinsip kejujuran meski dalam kondisi persaingan yang ketat.

Mengidentifikasi dan memahami perilaku pedagang ayam potong dalam penggunaan timbangan di pasar ini sangat penting untuk mengungkap nilai-nilai etika Islam yang diterapkan dalam praktik sehari-hari. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis lebih dalam bagaimana perilaku etis dalam bisnis berdampak pada kepercayaan dan kepuasan konsumen. Dengan banyaknya pedagang yang masih menggunakan timbangan manual, penelitian ini akan menyoroti praktik jual beli yang dilakukan, potensi kecurangan yang terjadi, serta bagaimana integritas dan kejujuran pedagang dapat mempengaruhi reputasi dan kepercayaan pelanggan di Pasar Randudongkal. Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti mengambil judul penelitian "Analisis Perilaku Pedagang Ayam Potong Dalam Menggunakan Timbangan Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pasar Randudongkal Pematang)."

B. Definisi Operasional

1. Perilaku Pedagang

Perilaku adalah suatu kegiatan atau aktivitas organisme yang bersangkutan. Menurut *Robert Y. Kwick* menyatakan bahwa perilaku adalah tindakan atau perbuatan suatu organisme yang dapat diamati dan bahkan dipelajari. Perilaku adalah aktivitas manusia itu sendiri. Sedangkan pedagang adalah penyalur barang dan jasa. Jadi, perilaku pedagang adalah suatu kegiatan, aktivitas atau tindakan yang dilakukan oleh pedagang dalam melakukan penyaluran barang atau jasa kepada konsumen. Perilaku dapat mencerminkan akhlak seseorang. Salah satunya dalam kegiatan berbisnis atau berdagang (Widiasari, 2020).

2. Timbangan

Timbangan adalah alat untuk menentukan apakah suatu benda sudah sesuai (banding) beratnya dengan berat yang dijadikan standar. Timbangan mencerminkan keadilan, apabila hasil menunjukkan akhir dalam praktik timbangan menyangkut hak manusia (Pangiuk, 2019).

Menurut Prof. Dr. Ali Jumuah, timbangan dan takaran adalah jenis alat pengukuran barang yang paling umum dalam perdagangan dan jual beli. Bahkan, beberapa barang yang biasanya diameter atau dihitung satuannya juga diperjualbelikan dengan timbangan atau takaran, misalnya

kain kiloan, telur kiloan, ayam kiloan, dan lain sebagainya. Namun dalam kenyataan tidak semua pedagang berlaku jujur dalam menimbang, menakar atau mengukur (Wahyunti,2021).

3. Etika Bisnis Islam

Skinner mengatakan etika bisnis Islam merupakan pengetahuan tentang cara ideal pengaturan dan pengelolaan bisnis yang memperhatikan norma dan moralitas yang disesuaikan dengan ajaran agama Islam (Sochimin, 2017). Menurut Raharjo (1991) Etika bisnis dalam pandangan Islam yaitu memiliki etika yang senantiasa memelihara kejernihan aturan agama (syariat) yang jauh dari keserakahan dan egoisme. Ketika etika-etika ini diaplikasikan secara baik dalam setiap kegiatan usaha (bisnis) maka usaha-usaha yang dijalankan tersebut menjadi jalan yang membentuk sebuah masyarakat yang makmur dan sejahtera. Islam juga memandang tentang etika yakni langkah penting pertama dalam menentukan kaidah-kaidah perilaku ekonomi dalam masyarakat Islam. Pandangan Islam mengenai proses kehidupan tampak unik karena bukan saja perhatian utamanya pada norma-norma etika, melainkan juga karena kelengkapannya (Hulaimi, 2017).

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Perilaku Pedagang Ayam Potong di Pasar Randudongkal?
2. Bagaimana Etika Bisnis Islam memandang Penggunaan Timbangan yang dilakukan Pedagang Ayam potong di Pasar Randudongkal?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian
 - a. Untuk mengetahui perilaku pedagang ayam potong di Pasar Randudongkal.
 - b. Untuk mengetahui bagaimana etika bisnis Islam memandang Penggunaan timbangan yang dilakukan pedagang ayam potong di pasar Randudongkal.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

a. Manfaat bagi peneliti

Penelitian ini sebagai bahan penambah wawasan tentang perilaku pedagang ayam potong dalam menggunakan timbangan perspektif etika bisnis Islam.

b. Bagi pembaca

Penelitian ini bahan yang diharapkan dapat menjadi sumber informasi dan wawasan pengetahuan bagi peneliti lain guna penelitian selanjutnya.

E. Sistematika Pembahasan

Dalam skripsi ini terdapat tiga bagian yang telah dibagi oleh peneliti agar mudah dipahami yaitu bagian awal, bagian isi, dan bagian akhir. Pada bagian awal, terdapat pengantar yang terdiri dari sampul depan, halaman judul skripsi, pernyataan keaslian skripsi, halaman pengesahan, nota dinas pembimbing, abstrak dan kata kunci, pedoman transliterasi, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, serta daftar lampiran. Bagian kedua yaitu isi terdapat lima bab, di mana setiap babnya terdiri dari beberapa sub bab yakni:

BAB I: Pendahuluan. yang memuat tentang latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penelitian.

BAB II: Landasan Teori. yang meliputi teori-teori, pustaka, penelitian terdahulu, dan landasan teoritis yang berkaitan dengan timbangan, jual beli, etika bisnis Islam.

BAB II: Metode Penelitian. Bagian ini memuat tentang pendekatan dan jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, metode pengumpulan data serta analisis data

BAB IV: Hasil Penelitian dan Pembahasan. Bagian ini memuat tentang lokasi penelitian, pembahasan terkait sistem timbangan dalam jual beli ayam potong di pasar Randudongkal.

BAB V: Penutup. yang berisi kesimpulan dan saran dari hasil

pembahasan yang dilakukan peneliti serta kata penutup. Selanjutnya di bagian akhir, terdapat daftar pustaka sebagai acuan atau referensi peneliti dalam melakukan penelitian skripsi ini serta terdapat juga lampiran-lampiran dan daftar riwayat hidup.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Deskripsi Teori

1. Perilaku Pedagang

Perilaku adalah segala tindakan atau perbuatan manusia yang kelihatan atau tidak kelihatan yang didasari maupun tidak didasari termasuk didalamnya cara berbicara, cara melakukan maupun tidak didasari termasuk didalamnya cara berbicara, cara melakukan sesuatu dan bereaksi terhadap segala sesuatu yang datangnya dari luar maupun dari dalam dirinya (Yasin, 1995).

Perilaku manusia adalah manifestasi dari tindakan dan reaksi yang muncul dalam berbagai situasi dan konteks kehidupan. Untuk memahami dan mengevaluasi perilaku ini, Terdapat dua jenis penilaian atas perilaku yang dilakukan manusia yaitu, (Muslich,2007) :

- a. Perilaku baik adalah tindakan yang didorong oleh akal, hati nurani, dan motivasi untuk menjalankan perintah Allah SWT. Perilaku ini didasari oleh ketentuan yang bersifat wajib dan anjuran yang bersifat sunnah. Orang yang melakukannya akan mendapatkan pahala. Perilaku baik mencakup hubungan dengan Sang Pencipta melalui pelaksanaan perintah-Nya.
- b. Perilaku buruk adalah semua tindakan yang dilarang oleh Allah SWT, didorong oleh nafsu dan godaan setan. Tindakan ini merugikan diri sendiri dan memiliki dampak negatif bagi masyarakat sekitar.

Adapun Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku seseorang diantaranya, Beekun (2004) :

a. Faktor Organisasional

Organisasi dapat memberikan pengaruh terhadap cara berperilaku anggotanya. Salah satu aspek kunci pengaruh organisasional adalah tingkat komitmen pemimpin organisasi terhadap nilai-nilai etis.

b. Faktor Individual

- 1) Faktor agama, seberapa kuat keimanan dan kepercayaan seseorang juga dapat mempengaruhi perilaku seseorang dalam bertindak.
- 2) Faktor keluarga, seorang manusia mulai membentuk nilai-nilai etis ketika masih kanak-kanak. Anak cenderung mengembangkan etis tinggi jika mereka melihat anggota keluarganya secara konsisten.
- 3) Pendidikan, seseorang yang mendapat pendidikan yang baik cenderung mempertimbangkan konsekuensi dari tindakannya dengan lebih matang sebelum bertindak.
- 4) Lingkungan, jika orang tersebut terpapar dengan contoh perilaku baik dari teman dan lingkungan, maka cenderung dia akan meniru perilaku tersebut. Sebaliknya, jika lingkungan memberikan pengaruh yang buruk, seperti perilaku negatif dari teman-teman, maka cenderung perilaku individu tersebut juga akan menjadi buruk.

Perilaku manusia mencerminkan kepribadian, nilai-nilai, dan pengalaman hidup yang mempengaruhi cara individu berpikir dan bertindak. Dalam teori perilaku, perhatian utama diberikan pada bagaimana perilaku manusia dipelajari melalui interaksi dengan lingkungan sekitar. Teori behaviorisme, yang dipopulerkan oleh tokoh seperti Ivan Pavlov dan B.F. Skinner, menekankan bahwa perubahan dalam perilaku terjadi karena respons terhadap stimulus eksternal yang ada dalam lingkungan, dan konsekuensi dari interaksi tersebut mempengaruhi kemungkinan perilaku tersebut terulang di masa depan (AM. Irfan Taufan Asffar et al., 2019).

Dalam konteks perilaku pedagang, teori perilaku menawarkan pandangan yang berfokus pada bagaimana interaksi dengan lingkungan eksternal dapat membentuk dan mempengaruhi keputusan mereka. Pedagang sering kali merespons stimulus pasar, seperti permintaan

pelanggan, kondisi persaingan, dan faktor ekonomi lainnya, dengan mengadaptasi strategi penjualan dan pemasaran mereka.

Pedagang merupakan orang atau badan yang menjalankan suatu kegiatan jual beli barang atau jasa di pasar. Pedagang dalam kegiatan perdagangan, adalah orang atau institusi yang memperjual belikan produk atau barang, kepada konsumen baik secara langsung ataupun tidak langsung. Sementara itu, pedagang sendiri jenisnya bermacam-macam. Ada pedagang asongan, pedagang keliling, pedagang dari pintu ke pintu (dor to dor), pedagang kaki lima, pedagang pasar dan lain sebagainya. Dalam suatu kegiatan perdagangan, perilaku menjadi sangat penting yang ditanamkan pada diri seorang penjual atau pedagang. Perilaku pedagang adalah tindakan atau suatu aktifitas dari pedagang itu sendiri. Sedangkan perilaku pedagang yang bermakna lebih khusus adalah tindakan atau kegiatan dari pedagang yang menjual, mengganti dan menukarkan sesuatu dengan sesuatu yang lain (Marzuki, 2021).

Menurut Skinner (1983) seorang ahli psikologi merumuskan bahwa, Perilaku pedagang adalah tindakan atau aktivitas dari pedagang itu sendiri yang mempunyai bentangan yang sangat luas antara lain; berjalan, berbicara, menangis, tertawa, bekerja, kuliah, menulis, membaca, dan sebagainya. Sedangkan perilaku pedagang yang bermakna lebih khusus adalah tindakan atau aktivitas dari pedagang yang menjual, mengganti dan menukarkan sesuatu dengan sesuatu yang lain. Perilaku pedagang bisa meliputi berbagai aspek kegiatan, di antaranya adalah bagaimana cara berdagang, sikap apa yang ditunjukkan dalam berdagang, dan strategi apa saja yang dilakukan di dalam berdagang. Pola-pola tersebut tentu sangat berkaitan dengan bentuk-bentuk perilaku di atas, serta faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi dalam perilaku berdagang. Perilaku pedagang dalam etika bisnis Islam (Muzayin, 2018).

a. Kualitas barang atau produk

Kualitas barang atau produk yaitu tingkat baik buruknya atau taraf dari suatu produk. Kualitas produk sejumlah atribut atau sifat yang

dideskripsikan di dalam produk dan yang digunakan untuk memenuhi harapan-harapan pelanggan. Kualitas produk merupakan hal yang penting yang harus diusahakan oleh setiap pedagang jika ingin barang yang dihasilkan dapat bersaing di pasar untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Ketika konsumen membeli barang tersebut dengan jaminan yang diberikan oleh pedagang, ketika pada saat menggunakan barang tersebut konsumen menjadi merasa rugi dan kecewa dengan pedagang. Dan hal ini dapat dikatakan sebagai cacat etis atau cacat moral karena apa yang sudah pedagang katakan tidak sesuai dengan kualitas barang yang dijual kepada para konsumen.

Dalam Islam, baik sebagai produsen ataupun pedagang kita dianjurkan untuk memperhatikan kualitas barang yang kita buat atau perdagangkan. Pada prinsipnya, Islam mengutamakan keberkahan atau manfaat, sehingga dapat memberikan keuntungan tidak hanya pada diri sendiri (pedagang/produsen) melainkan juga untuk konsumen.

b. Keramahan

Keramahan adalah manis tutur kata dan sikapnya. Dalam pengertian serupa ramah juga dimaknai sebagai baik hati dan menarik budi bahasanya atau suka bergaul dan menyenangkan dalam pergaulan, baik ucapannya maupun perilakunya dihadapan orang lain. Rasulullah SAW bersabda “orang beriman itu bersikap ramah dan tidak ada kebaikan bagi seorang yang tidak bersikap ramah. Dan sebaik-baik manusia adalah orang yang paling bermanfaat bagi manusia.” (HR Thabrani dan Daruquthi, dari Jabir RA). Jadi bersikap ramah pada setiap konsumen yang mengunjunginya menjadi sangat penting pada diri seorang pedagang, tidak hanya itu sikap sopan juga menjadi penting pada saat melayani pembeli. Jadi dengan sikap yang ditunjukkannya dapat membuat pembeli menjadi nyaman.

c. Penempatan janji

Seseorang akan dipercaya karena kebenaran perkataannya. Begitu pula seorang pembeli akan percaya kepada pedagang apabila

pedagang mampu merealisasikan apa yang yang diucapkannya. Salah satunya yaitu dengan menepati janji. Seorang pedagang yang ingin dipercaya dan disukai oleh para pelanggannya hendaknya selalu menepati janji-janji yang diucapkannya kepada pelanggan, sehingga pelanggan tidak akan merasa di khianati dan akan sangat mungkin untuk kembali membeli lagi.

d. Pelayanan

Dalam memberikan sebuah pelayanan terhadap pembeli, pedagang harus memberikan pelayanan yang bagus pada setiap pembeli. Seperti menghargai para pembeli sehingga pelayanan yang bagus selalu diberikan pada setiap pembeli. Pelayanan yang benar adalah kunci interaksi kita dengan siapa pun baik pelanggan, orang lain, rekan kerja, atasan, maupun dalam keluarga. Melayani berarti kita peduli dengan orang lain dan membuat mereka senang, apa pun hasil akhirnya. Sikap melayani bisa kita tumbuh kembangkan mulai dari hal kecil dan sederhana, sehingga dapat menjadikannya sebagai bentuk pendidikan dalam hal menghargai pihak lain.

e. Empati

Empati adalah memahami dan berbagi perasaan orang lain. Itu berarti menempatkan diri pada posisi orang lain dan melihat masalah dari sudut pandang mereka. Empati juga sangat penting dalam semua pekerjaan, tidak hanya pekerjaan yang diperlukan untuk menangani pelanggan yang marah atau kecewa. Sebaliknya, semua posisi di dalam bisnis perlu melatih empati pelanggan. Sikap empati yang ditunjukkan dapat juga dengan menghargai perasaan pembeli. Hal semacam ini bisa dilihat pada saat ada pembeli yang menawar barang dagangannya. Kadang-kadang ada juga pembeli yang ngomel atau menilai barang dagangannya. Jika menghadapi kejadian seperti itu harus menanggapi dengan sikap tenang.

f. Persaingan sesama pedagang

Persaingan bisnis adalah perseteruan antar pelaku bisnis yang secara independent berusaha mendapatkan konsumen dengan menawarkan harga yang baik dengan kualitas barang atau jasa yang baik pula, agar para konsumen membelanjakan atau membeli suatu barang dagangan kepada penjual. Seorang pedagang hendaknya bersaing dengan cara yang sehat, dengan tidak menjelekan dagangan orang lain demi kepentingan penjualan pribadi. Perbedaan harga yang ditetapkan setiap pedagang tentunya berbeda-beda. Ada beberapa barang dagangan yang harganya sedikit lebih murah dari pada pedagang yang lainnya namun hal ini juga dengan alasan supaya dapat menarik para pembeli.

Setiap orang pasti memiliki perilaku atau respon yang berbeda-beda tergantung pada sifat dan watak seseorang tersebut. Begitu juga dengan pedagang, mereka pasti memiliki perilaku yang berbeda-beda tergantung dengan sifat, watak dan keadaan lingkungan di sekitarnya. Oleh karena itu, suatu reaksi tertentu akan menimbulkan respon yang tertentu pula (Komari, 2020).

2. Timbangan

a. Pengertian Timbangan

Dalam bahasa Arab, kata "timbangan" dikenal dengan istilah "wazn" atau "mizan." Timbangan mengacu pada proses pengukuran yang bertujuan untuk menentukan jumlah, berat, atau nilai suatu barang (Nasikhan, 2020). Secara umum, timbangan diartikan sebagai alat yang digunakan untuk mengukur berat. Dalam Sistem Internasional (SI), satuan massa yang digunakan adalah kilogram (kg). Selain kilogram, ada juga satuan massa yang lebih kecil seperti ons (oz), Satuan ons sering digunakan dalam perdagangan dan kehidupan sehari-hari untuk mengukur bahan makanan atau barang-barang lainnya.

Timbangan adalah alat berat yang digunakan untuk hasil penimbangan. Pada satuan massa menggunakan Sistem Internasional

(SI) yaitu kg. Timbangan berdasarkan pengoperasiaanya dapat dibedakan menjadi timbangan bukan otomatis dan timbangan otomatis.

Timbangan bukan otomatis merupakan timbangan yang penimbangannya dilakukan oleh operator secara langsung. Timbangan bukan otomatis diatur dalam Keputusan Direktur Jenderal PDN No. 31 tentang Syarat Teknis Timbangan Bukan Otomatis. Sedangkan timbangan otomatis adalah timbangan yang proses penimbangannya bekerja secara otomatis dan tidak memerlukan campur tangan operator (Anwari, 2021). Menurut Latifah timbangan bisa diartikan sebagai sebuah alat yang bisa dipakai untuk melakukan pengukuran berat dari suatu benda (Wahyudi, 2017).

Timbangan Manual merupakan jenis timbangan yang bekerja secara mekanis dengan sistem pegas. Biasanya jenis timbangan ini menggunakan indikator berupa jarum sebagai penunjuk ukuran massa yang telah terskala. Kalibrasi timbangan manual proses kalibrasi anak timbang manual adalah dengan menggunakan metode *analytical balance*:

- 1) Melakukan pemeriksaan titik nol, jarum penunjuk angka harus menunjukkan angka nol
- 2) Meletakkan anak timbang standar yang teringan disebelah kiri dan anak timbang yang dipakai sehari-hari di sebelah kanan
- 3) Membaca dan mencatat hasilnya
- 4) Mengulangi penimbangan dengan anak timbang standar yang lebih berat
- 5) Anak timbangan dianggap masih tepat bila berat yang ditunjukkan oleh anak timbangan tidak menyimpang lebih besar dari 0,1 % dari berat masing-masing anak timbangan standar (Halu, 2018).

Berdasarkan pasal 1 huruf m Undang-Undang nomor 2 tahun 1981 tentang Metrologi Legal, alat ukur timbangan diartikan sebagai perangkat yang digunakan untuk mengukur massa atau melakukan penimbangan (Presiden Republik Indonesia, 1981). Menurut Sugono,

timbangan merupakan cerminan keadilan, jika hasil penimbangan mencerminkan keakuratan, hal ini terkait langsung dengan hak-hak manusia dalam praktik timbangan (Sugono, 2008)

Timbangan seringkali digunakan oleh para pedagang dalam proses perniagaan mereka. Pedagang memakai berbagai jenis alat untuk menakar, seperti kaleng dan tangan, serta alat untuk menimbang, yaitu timbangan atau neraca, yang berfungsi karena prinsip keseimbangan. Pada prinsip ekonomi syariah takaran dan timbangan menjadi dua macam alat ukur yang diberikan perhatian untuk benar-benar dipergunakan secara tepat sesuai dalam ajaran islam.

b. Jenis-Jenis Timbangan

Berdasarkan cara pengoperasiannya, timbangan dibagi menjadi dua jenis: timbangan non-otomatis dan timbangan otomatis (Mahfud & Nasution, 2023). Timbangan non-otomatis adalah timbangan yang pengoperasiannya dilakukan langsung oleh operator. Jenis timbangan ini diatur dalam Keputusan Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri (PDN) No. 31 tentang Syarat Teknis Timbangan Non-Otomatis. Di sisi lain, timbangan otomatis adalah timbangan yang bekerja secara otomatis dalam proses penimbangannya dan tidak memerlukan intervensi operator (Firdawati, 2020).

Timbangan berfungsi untuk mengukur berat suatu beban dalam satuan kilogram. Berdasarkan fungsi dan cara penggunaannya, berikut beberapa jenis umum timbangan yang umum digunakan (Anggraini, 2024):

- 1) Timbangan Manual, alat yang digunakan untuk mengukur berat suatu benda tanpa menggunakan teknologi elektronik. pengoperasiannya sepenuhnya bergantung pada interaksi fisik pengguna, dengan menggunakan mekanisme keseimbangan atau pengait untuk menentukan massa objek. Contoh umum dari timbangan manual termasuk timbangan gantung, timbangan duduk, dan neraca dua lengan. timbangan gantung biasanya digunakan

untuk menimbang benda-benda berat seperti padi, kacang hijau dan buah-buahan dengan menggantungkan benda pengait timbangan. Selain itu, timbangan duduk biasanya digunakan untuk menimbang bahan makanan, rempah, dan buah-buahan dengan meletakkan benda diatas timbangan.

- 2) Timbangan Digital, jenis timbangan yang menggunakan teknologi elektronik untuk menimbang benda-benda. Cara penggunaannya meletakkan benda diatas timbangan dan hasilnya akan ditampilkan dalam bentuk angka digital pada layar LCD atau LED. Alat ini dikenal karena keakuratan dan kemudahannya dalam penggunaan, serta kemampuannya untuk menampilkan hasil penimbangan dalam berbagai satuan massa, seperti gram, kilogram, atau ons. Timbangan digital banyak digunakan di berbagai bidang, termasuk industri, laboratorium, perdagangan, dan rumah tangga.
- 3) Timbangan Hybrid, adalah alat pengukur berat yang menggabungkan teknologi digital dan mekanis. Timbangan ini biasanya dilengkapi dengan layar digital untuk menampilkan hasil penimbangan secara akurat, sementara platform penimbangannya menggunakan komponen mekanis yang tidak memerlukan aliran listrik. Kombinasi ini membuat timbangan hybrid ideal untuk digunakan di lokasi yang tidak memiliki akses listrik, karena tetap dapat memberikan hasil yang presisi melalui display digital, namun memanfaatkan sistem mekanis untuk pengukuran berat. Timbangan hybrid sering digunakan dalam industri dan perdagangan di mana portabilitas dan keandalan tanpa listrik sangat penting.

c. Dasar Hukum Timbangan

Allah memerintahkan agar jual beli dilangsungkan dengan menyempurnakan takaran dan timbangan adalah prinsip penting dalam ajaran Islam yang bertujuan untuk menjaga keadilan, kejujuran, dan integritas dalam aktivitas ekonomi dan perdagangan. Prinsip ini termaktub dalam beberapa ayat Al-Qur'an dan hadis Nabi Muhammad

SAW yang menggarisbawahi pentingnya etika dalam bertransaksi.

Sebagaimana firman dalam Q.S Al-Isra' ayat 35 yang berbunyi:

ذُرِّيَّةٌ مِّنْ حَمَلْنَا مَعَ نُوحٍ إِنَّهُ كَانَ عَبْدًا شَكُورًا

Artinya: “*dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya*”

Ayat Al-Qur'an ini menunjukkan bahwa Allah mengancam orang-orang yang curang dengan kecelakaan yang besar. Mereka yang curang menakar untuk orang lain seakan-akan memiliki kekuasaan atas manusia, sehingga merasa berhak meminta orang lain memenuhi takaran dan timbangan secara penuh.

Dasar mengenai takaran dan timbangan juga terdapat pada ayat Al-Qur'an Q.S Ar-Rahman ayat 9 yang berbunyi:

وَأَقِيمُوا الْوَزْنَ بِالْقِسْطِ وَلَا تُخْسِرُوا الْمِيزَانَ

Artinya: “*Dan tegakkanlah timbangan itu dengan adil dan janganlah kamu mengurangi neraca itu*”.

Ayat di atas menekankan pentingnya menegakkan timbangan dengan adil dan tidak mengurangi neraca dalam transaksi jual beli. Islam sangat menekankan pentingnya keadilan dan kejujuran dalam ukuran takaran dan timbangan dalam setiap perdagangan, agar tidak ada pihak yang dirugikan.

Dasar hukum mengenai timbangan juga terdapat pada hadis 606 sebagai berikut:

عَنْ أَبِي عَبْدِ اللَّهِ النُّعْمَانِ بْنِ بَشِيرٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ : إِنَّ الْحَالَ بَيْنَ وَإِنَّ الْحَرَامَ بَيْنَ وَبَيْنَهُمَا أُمُورٌ مُّشْتَبِهَاتٌ لَا يَعْلَمُهُنَّ كَثِيرٌ مِنَ النَّاسِ، فَمَنْ اتَّقَى الشُّبُهَاتِ فَقَدْ اسْتَبْرَأَ لِدِينِهِ وَعَرْضِهِ، وَمَنْ وَقَعَ فِي الشُّبُهَاتِ وَقَعَ فِي الْحَرَامِ، كَالرَّاعِي يَرَعَى حَوْلَ الْحِمَى يُوشِكُ أَنْ يَرْتَعَ فِيهِ، أَلَا وَإِنَّ لِكُلِّ مَلِكٍ حِمَى أَلَا وَإِنَّ حِمَى اللَّهِ مَحَارِمُهُ أَلَا وَإِنَّ فِي الْجَسَدِ مُضْغَةً إِذَا صَلَحَتْ صَلَحَ الْجَسَدُ كُلُّهُ وَإِذَا فَسَدَتْ فَسَدَ الْجَسَدُ كُلُّهُ أَلَا وَهِيَ الْقَلْبُ [رواه

البخاري ومسلم]

Artinya: *Dari Abu Abdullah An-Nu'man bin Basyir radhiyallahu 'anhuma, ia berkata: "Saya mendengar Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: 'Sesungguhnya yang halal itu jelas dan yang haram itu jelas, dan di antara keduanya ada perkara-perkara yang meragukan yang tidak diketahui oleh banyak orang. Barangsiapa yang menjauhi perkara-perkara yang meragukan, maka ia telah membebaskan dirinya dalam agama dan kehormatannya, dan barang siapa yang terjerumus dalam perkara-perkara yang meragukan, ia terjerumus dalam perkara yang haram, seperti penggembala yang menggembalakan di sekitar tempat larangan, ia hampir saja masuk ke dalamnya. Ketahuilah, setiap raja memiliki tempat larangan, dan sesungguhnya tempat larangan Allah adalah apa yang Dia haramkan. Ketahuilah, dalam tubuh terdapat segumpal daging, jika ia baik maka baiklah seluruh tubuh, dan jika ia rusak maka rusaklah seluruh tubuh, ketahuilah ia adalah hati.'* [HR. Bukhari dan Muslim]

Hadis ini mengajarkan tentang pentingnya menjauhi perkara yang meragukan untuk menjaga kehormatan dan agama seseorang, serta menekankan pentingnya kejujuran dan integritas, dalam konteks jual beli pedagang harus memastikan bahwa bisnis mereka bebas dari keraguan dan berpegang teguh pada prinsip-prinsip yang telah ditetapkan oleh Allah, menjaga hati mereka tetap bersih agar seluruh tindakan mereka, termasuk dalam berbisnis, tetap baik dan benar.

3. Etika Bisnis Islam

a. Pengertian Etika Bisnis Islam

Secara etimologi, etika (ethics) berasal dari bahasa Yunani, "ethikos", yang memiliki beberapa arti. Pertama, etika adalah analisis konsep-konsep yang berkaitan dengan kewajiban, tugas, aturan-aturan moral, kebenaran, kesalahan, keharusan, tanggung jawab, dan lain-lain. Kedua, etika merupakan penerapan konsep-konsep tersebut dalam konteks moralitas atau tindakan-tindakan moral. Ketiga, etika juga

berkaitan dengan aktualisasi kehidupan yang baik secara moral (Bagus, 1996).

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, disebutkan bahwa etika berasal dari kata etik. Etik diartikan sebagai kumpulan asas atau nilai yang berkaitan dengan akhlak, serta nilai-nilai mengenai benar dan salah yang dianut oleh suatu golongan atau masyarakat. Selanjutnya, etika diartikan sebagai ilmu yang mempelajari apa yang baik dan buruk, serta hak dan kewajiban moral atau akhlak (Sochimim, 2017).

Dalam bahasa Arab, etika atau moral disebut akhlak, yang berarti citra, jati diri, atau budi pekerti. Secara etimologis, kata akhlak adalah bentuk jamak dari khuluq yang berasal dari akar kata yang sama dengan Khaliq (pencipta, Tuhan) dan makhluk (yang diciptakan, yaitu segala sesuatu selain Tuhan). Akhlak membentuk kebiasaan yang melekat pada diri seseorang, sehingga dapat dipandang sebagai sifat bawaan atau kejadian alami seseorang (Nurmadiansyah, 2021).

Etika merupakan studi standar moral yang tujuan eksplisitnya adalah menentukan standar yang benar atau didukung oleh penalaran yang baik. Etika mencoba mencapai kesimpulan moral antara yang benar dan salah serta moral yang baik dan jahat. Ini melibatkan standar-standar seperti kejujuran, menepati janji, dapat dipercaya, dan adil dalam mengevaluasi perilaku seseorang. Seseorang mungkin tidak dianggap tidak etis hanya karena kurang efisien atau kinerjanya rendah, tetapi standar moral tersebut merupakan dasar penilaian etika.

Selanjutnya pengertian bisnis, kata “bisnis” berasal dari bahasa Inggris, yaitu “business” yang artinya kesibukan. Dalam konteks sederhananya, yang dimaksud dengan kesibukan adalah melakukan suatu aktivitas atau pekerjaan yang memberikan keuntungan pada seseorang. Bisnis adalah usaha menjual barang atau jasa yang dilakukan oleh perorangan, sekelompok orang, atau organisasi kepada konsumen (masyarakat) dengan tujuan utamanya adalah untuk memperoleh keuntungan/ laba.

Bisnis adalah suatu kegiatan antara manusia dengan manusia, baik tentang jual beli, produksi dan lain-lain untuk memperoleh keuntungan finansial. Secara umum bisnis diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan manusia untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan atau rezeki dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan kehidupannya dengan cara mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien. Bisnis berlangsung karena adanya ketergantungan antar individu dalam usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan ekonomi kehidupan atau ekonomi keluarganya.

Menurut Surdantoko bisnis artinya kegiatan yang dilakukan terus-menerus dalam mengelola sumber daya untuk menghasilkan barang dan jasa yang akan di jual untuk mendapatkan keuntungan, serta saling menguntungkan dan memberi manfaat (Rahmawati, 2017). Sedangkan menurut Hughes dan Kapoor, definisi bisnis adalah suatu kegiatan individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.

Bisnis menurut pendapat Skinner adalah pertukaran barang atau jasa, atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat. Bisnis dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, pertumbuhan sosial, dan tanggung jawab sosial (Fauzia, 2013)

Kemudian Pengertian Islam, Islam merupakan agama tauhid. Agama yang menyatakan bahwa Tuhan yang layak dipertuhankan hanyalah Allah yang satu, yang menjadi awal dan akhir dari segala sesuatu yang ada didunia ini, dan semua yang hidup dan yang mati berada dalam genggamannya dan kekuasaan Allah SWT. Prinsip tauhid ketuhanan ini menjadi dasar ajaran Islam, prinsip tauhid ketuhanan dengan sendirinya melahirkan pandangan tauhid penciptaan karena semua penciptaan yang ada dalam kehidupan ini bersumber dan bermula dari Allah (Asy'ari, 2016)

Begitu juga dalam hal bisnis, bisnis dalam Islam haruslah didasari dengan ajaran agama Islam. Bisnis dalam Islam dapat diartikan sebagai serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlahnya (kuantitas) kepemilikan hartanya termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram) (Ismail, 2002).

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa etika bisnis Islam adalah seperangkat nilai tentang baik, buruk, benar, salah, dan halal, haram dalam dunia bisnis berdasarkan pada prinsip-prinsip moralitas yang sesuai dengan syariah Islam. Dengan demikian, etika bisnis Islam yang sesuai dengan sumber ajaran Islam yang terkandung dalam Al-Quran dan hadis yang memberikan pandangan bahwa antara bisnis dan etika tidak bisa terpisah, ibarat dua bangunan yang bisa terpisah, melainkan suatu kesatuan. Karena dalam etika bisnis Islam yang diatur dalam Al-Quran bukan semata-mata upaya meraih keuntungan material, tetapi sekaligus berupaya mencapai tujuan spiritual, yakni pencapaian tujuan kemanusiaan sebagai makhluk dan khalifah untuk mencapai keridhaan Allah SWT (Rahmawati, 2017).

Jadi, etika bisnis Islam adalah pengetahuan tentang cara ideal pengaturan dan pengelolaan bisnis yang memperhatikan norma dan moralitas yang disesuaikan dengan ajaran agama Islam. Etika bisnis Islam juga didefinisikan sebagai suatu kebiasaan atau budaya moral yang berkaitan dengan kegiatan bisnis suatu perusahaan sesuai dengan prinsip etika bisnis dalam Islam dan didasari nilai-nilai ajaran agama Islam (Sochimim, 2017).

b. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam

Etika bisnis Islam merupakan seperangkat prinsip dan nilai yang mengarahkan perilaku bisnis sesuai dengan ajaran Islam, yang tidak hanya mengedepankan aspek ekonomi tetapi juga moral dan sosial. Prinsip-prinsip ini didasarkan pada Al-Qur'an dan Hadis. Dalam praktiknya, etika bisnis Islam mendorong pelaku usaha untuk

menjalankan kegiatan ekonomi yang adil dan tidak merugikan pihak lain, mematuhi janji dan kontrak, serta memberikan perhatian khusus pada kesejahteraan masyarakat dan lingkungan.

1) Prinsip Tauhid (*Unity*)

Prinsip ketauhidan merupakan prinsip syariah utama dalam berwirausaha. Prinsip ini menekankan bahwa dalam setiap aktivitas, para wirausaha syariah harus mengedepankan aspek tauhid, yaitu mengesakan Allah Subhanahu Wa Ta'ala. Semua tindakan, baik itu berupa pengadaan, pemenuhan kebutuhan, penyediaan barang, penimbangan, pembungkusan, atau bentuk lainnya, harus didasarkan pada ketauhidan. Dalam setiap transaksi, tidak diperbolehkan untuk mencederai atau merusak ketauhidan seseorang. Dengan menerapkan prinsip ketauhidan, setiap tindakan akan terkontrol dan diawasi oleh pribadi masing-masing. Implikasi dari ketauhidan ini adalah adanya pengendalian diri dan pengawasan pribadi, yang pada akhirnya akan mengarahkan segala tindakan menuju kebaikan dan memberikan nilai positif dalam aktivitas bisnis. Maka dari itu, salah satu hal yang menjadi keharusan dan kewajiban bagi wirausahawan muslim adalah prinsip tauhid ini harus mampu ditanamkan dan dilaksanakan (Jazil dan Hendrasto, 2021).

Menurut Dzakfar (2020) menyatakan, konsep tauhid (dimensi vertikal) berarti Allah SWT telah menentukan batasan tertentu terhadap perbuatan manusia sebagai khalifah, agar memberikan manfaat pada seseorang tanpa harus mengorbankan hak-hak individu lainnya. Dengan mengintegrasikan aspek religius dengan aspek kehidupan lainnya, seperti ekonomi, akan timbul perasaan di diri manusia bahwa ia akan selalu merasa direkam dalam setiap aktivitas kehidupannya. Termasuk aktivitas berekonomi sehingga dalam melaksanakan kegiatan bisnis tidak akan gampang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan-Nya. Maka perlu diperhatikan kebutuhan etika dan disupport oleh tauhid untuk memperbaiki

kesadaran manusia terhadap insting altruistic, baik kepada sesama manusia maupun lingkungannya. Dengan penerapan konsep ini maka pedagang muslim dalam melakukan aktivitas bisnisnya tidak akan melakukan diskriminasi terhadap pembeli atas dasar perbedaan ras, warna kulit, jenis kelamin, umur, atau agama.

Dengan prinsip tauhid, Islam mengintegrasikan agama, ekonomi, dan sosial untuk membentuk kesatuan yang utuh. Pandangan ini menjadikan etika dan ekonomi, atau etika dan bisnis, menjadi terpadu baik secara vertikal maupun horizontal, menciptakan kesetaraan yang penting dalam sistem Islam yang homogen, tanpa kekacauan dan keterputusan. Berdasarkan prinsip ini, pengusaha muslim dalam menjalankan aktivitas atau entitas bisnisnya tidak akan melakukan setidaknya tiga hal berikut. Pertama, diskriminasi terhadap pekerja, penjual, pembeli, atau mitra kerja berdasarkan ras, warna kulit, jenis kelamin, atau agama. Kedua, terpaksa atau dipaksa melakukan praktik bisnis yang tidak etis, karena hanya Allah yang harus ditakuti dan dicintai. Sikap ini akan tercermin dalam semua aspek kehidupan. Ketiga, menimbun kekayaan atau serakah, karena kekayaan pada dasarnya adalah amanah dari Allah (Nurmadiansyah, 2021).

2) Prinsip Keadilan (*Equilibrium*)

Jika kesatuan merupakan dimensi vertikal Islam, maka keseimbangan atau adil merupakan dimensi horizontal Islam. Pada tingkat mutlak, keseimbangan merupakan sifat tertinggi Tuhan. Berikutnya, pada tingkat relatif sifat keseimbangan juga harus menandai semua ciptaan-Nya yang mesti mencerminkan sifat-sifat-Nya. Menurut ajaran ini, pandangan Islam mengenai kehidupan berasal dari suatu persepsi Ilahi mengenai keharmonisan yang serba mencakup dalam alam. Sebagaimana tercantum dalam Q.S Al-Mulk (67): 3-4 yang artinya “*yang telah menciptakan tujuh langit berlapis-lapis. kamu sekali-kali tidak melihat pada ciptaan Tuhan Yang Maha*

Pemurah sesuatu yang tidak seimbang. maka lihatlah berulang-ulang, adakah kamu lihat sesuatu yang tidak seimbang? Kemudian pandanglah sekali lagi niscaya penglihatanmu akan kembali kepadamu dengan tidak menemukan sesuatu cacat dan penglihatanmu itupun dalam keadaan payah” (Nurmadiansyah, 2021).

Menurut Susminingsih (2020) menyatakan, interaksi antar manusia bisa dikatakan sesuai dengan harkat martabat jika dari hubungan interaksi mampu mengaktualisasikan sifat-sifat mulia Allah SWT dalam kehidupannya, dalam konteks ini manusia mampu berbuat adil pada diri sendiri dan memperlakukan pula orang lain secara adil dalam berinteraksi. Kesempurnaan dalam berbisnis bukan hanya untuk mencari dan memperkaya keuntungan semata sehingga mengabaikan kepentingan orang lain seperti konsumen. Akan tetapi bagaimana menjaga keseimbangan pada setiap pihak yang terlibat agar merasa diperhatikan dan dianggap penting.

Prinsip keseimbangan dan keadilan dalam bisnis dengan tegas diperjelas dalam konteks perbendaharaan bisnis (klasik) agar pengusaha muslim menyempurnakan takaran bila menakar dan menimbang dengan neraca yang benar, karena hal itu merupakan perilaku yang terbaik dan membawa akibat yang terbaik pula. Prinsip keseimbangan ini dapat dijumpai dalam berbagai aspek kehidupan (Nurmadiansyah, 2021).

3) Kehendak Bebas (Free Will)

Dalam pandangan Islam, manusia adalah makhluk yang memiliki kehendak bebas meskipun pada hakikatnya hanya Tuhanlah yang mutlak bebas. tetapi pada batas-batas skema penciptaan-Nya manusia juga secara relatif bebas. manusia bebas untuk berbuat apapun, bahkan lebih bebas pula untuk beriman atau *kufur*, karena manusia itu bebas, maka harus bertanggung jawab atas apa yang dipilihnya.

Manusia, baik sebagai makhluk (*abd*) maupun sebagai khalifah di muka bumi (sampai batas-batas tertentu) mempunyai kehendak bebas untuk mengarahkan kehidupannya kepada tujuan pencapaian kesucian diri. manusia dianugerahi kehendak bebas (*free will*) untuk membimbing kehidupannya sebagai khalifah. berdasarkan aksioma kehendak bebas ini dalam bisnis, manusia mempunyai kebebasan untuk membuat suatu perjanjian, termasuk menepati atau mengingkari. seorang muslim yang percaya pada kehendak Allah, akan memuliakan semua janji yang dibuatnya. ia merupakan bagian kolektif dari masyarakat dan mengakui bahwa Allah meliputi kehidupan individu dan sosial.

Kebebasan adalah hal penting dalam etika bisnis Islam, tapi jangan sampai kebebasan ini mengganggu dan merugikan kepentingan bersama atau orang lain. Islam memperbolehkan umatnya berinovasi dalam bermuamalah terkhusus dalam aktivitas bisnis, tetapi islam melarang umatnya dalam melakukan hal yang diharamkan oleh syariatnya. Konsep Islam mengartikan bahwa institusi ekonomi seperti pasar mampu mencapai target dalam aktivitas perekonomian. Hal ini berlaku jika tidak ada intervensi dari pihak manapun. Dalam Islam prinsip kehendak bebas memiliki tempat tersendiri, karena potensi kebebasan tersebut sudah ada dari manusia dilahirkan di dunia ini. Namun sekali lagi perlu ditegaskan bahwa kebebasan yang tertanam dalam diri manusia bersifat khusus, sedangkan kebebasan yang bersifat tidak khusus hanya milik Allah SWT. Oleh sebab itu umat muslim harus menyadari, bahwa di situasi apapun itu harus didasarkan pada ketentuan tuhan, dibimbing oleh aturan-aturan dalam syariat Islam yang telah dicontohkan oleh Rasul-Nya (Wati, 2022).

4) Tanggung Jawab (Responsibility)

Tanggung jawab individu begitu mendasar dalam ajaran-ajaran Islam. Terutama jika dikaitkan dengan kebebasan ekonomi.

Penerimaan pada prinsip tanggung jawab individu berarti setiap orang akan diadili secara personal di hari kiamat kelak. Setiap individu mempunyai hubungan langsung dengan Allah dan ampunan harus diminta secara langsung dari Allah. Penerapan konsep tanggung jawab dalam etika bisnis Islam yaitu, jika perilaku seorang pengusaha muslim berperilaku secara tidak etis, ia tidak dapat menyalahkan tindakan pada persoalan tekanan bisnis ataupun pada kenyataan bahwa setiap orang juga berperilaku tidak etis. Ia harus memikul tanggung jawab tertinggi atas tindakannya sendiri. Seluruh tindakan yang dilakukan manusia akan dimintai pertanggungjawaban termasuk dalam berdagang. Tanggung jawab disini berarti bahwa manusia sebagai pelaku bisnis mempunyai tanggung jawab moral atas perilaku prinsip tanggung jawab yang dilakukan seperti menepati janji dengan pembeli maupun rekan usaha.

5) Prinsip Ihsan (*Benevolence*)

Ihsan adalah sikap atau tindakan baik yang dilakukan dengan tujuan memberikan manfaat atau kebaikan kepada orang lain tanpa mengharapkan imbalan. Ini mencakup kebaikan hati, kedermawanan, dan sikap baik yang ditunjukkan kepada sesama manusia. Secara harfiah Ihsna berarti "berbuat baik", adalah sikap atau tindakan yang bertentangan dengan perilaku buruk atau al-isya'ah, yang merupakan tindakan yang merugikan atau berdosa. (Munawwir, Ihsan, (Yogyakarta: Buku Gambusan, 2018), h. 227)

Ihsan merupakan suatu perbuatan yang sangat bermanfaat di dalam Islam, pentingnya Ihsan didasarkan atas tiga hal, yaitu sesuai dengan fitrah manusia, diperintahkan dan dicintai oleh Allah Swt. Ihsan merupakan fitrah, karena tabiat manusia cenderung kepada kebaikan. Seorang manusia yang berbuat jahat menyadari bahwa kejahatan itu terkutuk bagi umat manusia dan pelakunya dihina.

Pada prinsip ini berhubungan dengan sikap pedagang dalam melayani dan memperlakukan konsumen. Sikap sopan, ramah,

murah hati dan sabar yang dimiliki pedagang terhadap konsumennya akan menjadikan daya tarik yang terkesan akan memberikan hal positif, tetapi jika sebaliknya sikap yang tidak sopan, tidak ramah, tidak sabar dan membedakan perlakuannya terhadap konsumen maka akan terlihat dan terkesan negatif bagi pedagang tersebut. Islam selalu menganjurkan umatnya untuk berbuat baik. Dalam hal ini, perbuatan baik dapat dicerminkan melalui kemurahan hati pedagang yaitu memberikan tenggang waktu pembayaran jika pembeli belum dapat membayar kekurangan (Romadona, 2021).

B. Kajian Pustaka

Untuk menunjang penelitian yang akan peneliti lakukan, dibutuhkan juga adanya penelitian terdahulu yang nantinya dapat digunakan sebagai bahan acuan penelitian. Berikut beberapa penelitian terdahulu yang berhubungan dengan penelitian ini diantaranya:

1. Penelitian pada tahun 2019 yang berjudul “Tinjauan Etika Bisnis Islam dalam Penggunaan Timbangan Sembako Dalam Jual Beli (Studi Kasus di Pasar Mendahara Ilir, Tanjabtim)” oleh Ambok Pangiuk. Menunjukkan bahwa sebagian besar penjual memahami konsep jujur namun tidak memahami konsep etika bisnis Islam (Pangiuk, 2019).
2. Penelitian pada tahun 2022 yang berjudul “Perilaku Pedagang di Pasar Wisata Plaosan Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam” oleh Novita Ambarsari. Menunjukkan bahwa perilaku pedagang di Pasar Wisata Plaosan yang belum semuanya sesuai dengan etika bisnis Islam dikarenakan kurangnya edukasi maupun informasi bagi para pedagang, terdapat faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perilaku pedagang di Pasar Wisata Plaosan, memberikan dampak positif maupun negatif bagi pedagang sendiri maupun pembeli dalam kegiatan bisnis (Ambarsari, 2022).
3. Penelitian Tahun 2021 yang berjudul “Perilaku Pedagang Unggas Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam” oleh Alwi Musa Muzaiyin. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada dasarnya para pedagang unggas yang

ada di Pasar belum sepenuhnya melakukan aktifitas dagangnya sesuai dengan ajaran Islam. Ada juga ditemukan perilaku-perilaku dari beberapa oknum pedagang yang menyimpang dari akidah Islam, yakni bertentangan dengan al-Qur'an dan Hadits. Diantaranya adalah adanya pedagang yang menjual ayam tiren (mati kemaren) kepada para penadah untuk dijual kembali dalam bentuk mentah maupun makanan matang (Muzaiyin, 2021)

4. Penelitian Tahun 2020 yang berjudul “Perilaku Pedagang Pasar Bandar Kecamatan Mojojoto Kota Kediri Dalam Perspektif Prinsip Dasar Pasar Islami” oleh Dennis ulfan Nanda. Menunjukkan bahwa perilaku pedagang di pasar bandar sudah baik dan tepat meskipun pada dasarnya pasar Bandar merupakan pasar tradisional biasa atau konvensional dan bukan pasar yang menerapkan prinsip syariah di dalamnya. Dan untuk segi kesesuaian prinsip dasar pasar islami yaitu diantaranya prinsip ar-ridha, prinsip persaingan sehat, prinsip kejujuran, prinsip keterbukaan, serta prinsip keadilan, pedagang di pasar Bandar sudah menerapkan prinsip-prinsip dasar islami tersebut dengan cukup baik, meskipun begitu masih banyak hal yang harus dibenahi seperti masih dijumpai pedagang yang berbohong kepada pembeli atau pelanggan, maka akan lebih baik apabila para pedagang sebagai seorang muslim dapat menerapkan kejujuran yang baik dan utuh agar dapat kaffah dalam memeluk dan menjalankan agama islam serta insya allah pasti akan mendapat pahala dan keberkahan dalam berdagang. Dan adapun untuk keterbatasan penelitian yang dialami oleh peneliti adalah objek penelitian yang hanya berfokus pedagang (Dennis, 2020).
5. Penelitian Tahun 2017 yang berjudul “Analisis Terhadap Perilaku Pedagang Pasar Tradisional dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus di Pasar Tradisional Ngentrong, Kecamatan Campurdarat, Kabupaten Tulungagung)” oleh Yonna Ifan Falucky. Menunjukkan bahwa dari delapan unsur perilaku pedagang Pasar Tradisional Ngentrong, yang diantaranya ialah takaran, kualitas produk, keramahan, penempatan janji, pelayanan, empati, persaingan dan pencatatan transaksi ada beberapa

pedagang yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam. Namun disisi lain juga terdapat perilaku pedagang yang sesuai dengan etika bisnis Islam (Yonna, 2017).

6. Penelitian Tahun 2021 yang berjudul “Analisis Perilaku Pedagang Ayam Potong Dalam menggunakan Timbangan Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Pasar Kolpajung Pamekasan)” oleh Rr. Nurwidya Yulinar Cahyaningtyas. Skripsi ini menjelaskan bahwa beberapa hal terkait penggunaan timbangan oleh pedagang ayam potong. Pertama, dalam menggunakan timbangan banyak pedagang tidak tahu cara menimbang dengan benar. Sebagian besar hanya memperhatikan posisi wadah sorong berisi ayam yang mencapai titik maksimal. kemudian beberapa pedagang tidak tahu cara menyetel titik nol pada timbangan kosong, serta ada pedagang yang menggajal timbangan untuk keuntungan pribadi. Kedua, sebagian pedagang ayam potong belum mengikuti prosedur atau etika menimbang yang benar, sesuai dengan anjuran dalam Q.S Al-Isra'. Surat Al-Isra' menyarankan agar pedagang muslim memberikan takaran yang tepat dengan ayat yang berbunyi, "Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar." (<http://etheses.iainmadura.ac.id/1972/>)
7. Penelitian tahun 2018 berjudul “Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Pembelian Ayam Broiler dan Ayam Buras di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai”, jurnal yang ditulis oleh Astati, Hidayat dan Alim. Penelitian menunjukkan bahwa berbagai faktor dapat mempengaruhi frekuensi pembelian ayam oleh konsumen. Tingkat pendidikan dan harga ayam tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap frekuensi pembelian ayam broiler. Namun, pendapatan secara signifikan mempengaruhi frekuensi pembelian ayam broiler di Desa Gareccing, Kecamatan Sinjai Selatan, Kabupaten Sinjai. Sebaliknya, frekuensi pembelian ayam buras dipengaruhi secara signifikan oleh pendapatan dan harga ayam. Di Desa Gareccing, Kecamatan Sinjai Selatan, Kabupaten Sinjai, faktor-faktor ini menunjukkan bahwa kondisi ekonomi konsumen

memainkan peran penting dalam keputusan pembelian mereka.
(<https://journal.uin-alauddin.ac.id/index.php/jiip/article/view/9814>)

Tabel 2. 1 Hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti, Tahun, Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Ambok Pengiuk, 2019, "Tinjauan Etika Bisnis Islam dalam Penggunaan Timbangan Sembako Dalam Jual Beli (Studi Kasus di Pasar Mendahara Iilir, Tanjabtim)"	Menunjukkan bahwa Sebagian besar penjual memahami konsep jujur namun tidak memahami konsep etika bisnis Islam.	Sama-sama membahas etika bisnis Islam dan timbangan, sama-sama menggunakan triangulasi data	Terdapat perbedaan penelitian dari tempat, waktu dan objek penelitian. Dalam penelitian ini menggunakan analisis Analisis Domain, Taksonomi, Komponen
2	Novita Ambarsari, 2022, "Perilaku Pedagang di Pasar Wisata Plaosan Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam"	Menunjukkan bahwa perilaku pedagang di Pasar Wisata Plaosan yang belum semuanya sesuai dengan etika bisnis Islam dikarenakan kurangnya edukasi maupun informasi bagi para pedagang, terdapat faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perilaku pedagang di	Sama-sama membahas perilaku pedagang dan etika bisnis Islam, sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif	Terdapat perbedaan penelitian dari segi tempat, waktu dan sistem timbangan.

No	Nama Peneliti, Tahun, Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		Pasar Wisata Plaosan, memberikan dampak positif maupun negatif bagi pedagang sendiri maupun pembeli dalam kegiatan bisnis		
3	Alwi Musa Muzaiyin, 2021, "Perilaku Pedagang Unggas Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam"	menunjukkan bahwa pada dasarnya para pedagang unggas yang ada di Pasar belum sepenuhnya melakukan aktifitas dagangnya sesuai dengan ajaran Islam. Ada juga ditemukan perilaku-perilaku dari beberapa oknum pedagang yang menyimpang dari akidah Islam.	Sama-sama membahas perilaku pedagang dan etika bisnis Islam, menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.	Terdapat perbedaan penelitian dari segi tempat, waktu dan sistem timbangan.
4	Dennis ulfan Nanda, 2020 "Perilaku Pedagang Pasar Bandar Kecamatan Mojojoto Kota Kediri Dalam Perspektif Prinsip Dasar Pasar Islami"	Menunjukkan bahwa perilaku pedagang di pasar bandar sudah baik dan tepat meskipun pada dasarnya pasar Bandar merupakan	Dalam penelitian ini membahas tentang perilaku pedagang. Penelitian ini juga menggunakan metode kualitatif	Subjek

No	Nama Peneliti, Tahun, Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		<p>pasar tradisional biasa atau konvensional dan bukan pasar yang menerapkan prinsip syariah di dalamnya. Dan untuk segi kesesuaian prinsip dasar pasar islami yaitu diantaranya prinsip ar ridha, prinsip persaingan sehat, prinsip kejujuran, prinsip keterbukaan, serta prinsip keadilan, pedagang di pasar Bandar sudah menerapkan yang hanya berfokus pedagang</p>		
5	Yonna Ifan Falucky, 2017, "Analisis Terhadap Perilaku Pedagang Pasar Tradisional dalam	Menunjukkan bahwa dari delapan unsur perilaku pedagang Pasar Tradisional Ngentrong, yang	Dalam penelitian ini membahas tentang perilaku pedagang. Penelitian ini juga menggunakan	Terdapat perbedaan penelitian dari tempat, waktu dan objek penelitian.

No	Nama Peneliti, Tahun, Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus di Pasar Tradisional Ngentrong, Kecamatan Campurdarat, Kabupaten Tulungagung)”	diantaranya ialah takaran, kualitas produk, keramahan, penempatan janji, pelayanan, empati, persaingan dan pencatatan transaksi ada beberapa pedagang yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam. Namun disisi lain juga terdapat perilaku pedagang yang sesuai dengan etika bisnis Islam.	metode kualitatif	
6	Rr. Nurwidya Yulinar Cahyaningtyas 2021“Analisis Perilaku Pedagang Ayam Potong Dalam menggunakan Timbangan Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Pasar Kolpajung Pamekasan)”	Skripsi ini menjelaskan bahwa banyak pedagang ayam potong tidak tahu cara menimbang dengan benar dan tidak mengikuti prosedur atau etika yang benar, sesuai dengan anjuran dalam Q.S Al-Isra'. Beberapa pedagang hanya memperhatikan posisi wadah	Kedua penelitian ini berfokus pada pedagang ayam potong sebagai subjek utama, sehingga hasilnya dapat memberikan wawasan yang sebanding mengenai praktik perdagangan ayam potong di kedua pasar	Terdapat perbedaan praktik pedagang ayam potong di Pasar Kolpajung dan juga Randudongkal Pamekasan.

No	Nama Peneliti, Tahun, Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		sorong, tidak tahu cara menyetel titik nol, dan ada yang mengganjal timbangan untuk keuntungan pribadi.	ini.	
7	Astati, Hidayat dan Alim, 2018, "Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Pembelian Ayam Broiler dan Ayam Buras di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai".	Jurnal ini menjelaskan bahwa tingkat pendidikan dan harga ayam tidak mempengaruhi frekuensi pembelian ayam broiler, namun pendapatan memiliki pengaruh signifikan terhadap frekuensi pembelian ayam broiler di Desa Gareccing, Kecamatan Sinjai Selatan, Kabupaten Sinjai. Sebaliknya, frekuensi pembelian ayam buras di desa tersebut dipengaruhi secara signifikan oleh pendapatan dan harga	Kedua penelitian ini sama membahas mengenai jual beli ayam	Penelitian yang ditulis oleh peneliti membahas mengenai etika bisnis Islam dalam perdagangan jual beli ayam potong di Pasar Randudongkal Pemasang

No	Nama Peneliti, Tahun, Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		ayam, menekankan pentingnya kondisi ekonomi konsumen dalam keputusan pembelian mereka.		

C. Landasan Teologis

Perdagangan atau jual beli secara Bahasa (lughat) berasal dari bahasa arab al-bai', al-tijarah, al-mubadalah artinya mengambil, memberikan sesuatu atau barter. Prinsip dasar perbandingan menurut Islam adalah adanya unsur kebebasan dalam melakukan transaksi tukar-menukar, tetapi kegiatan tersebut tetap disertai dengan harapan diperolehnya keridhaan Allah SWT dan melarang terjadinya paksaan (Shobirin, 2016). Oleh karena itu agar diperoleh suatu keharmonisan dalam sistem perdagangan, diperlukan suatu "perdagangan yang bermoral". Rasulullah SAW jelas telah banyak memberi contoh tentang sistem perdagangan yang bermoral ini, yaitu perdagangan yang jujur dan adil serta tidak merugikan kedua belah pihak.

Adapun pedoman yang telah ditetapkan dalam Islam yang harus diterapkan oleh setiap penjual, bisa kita rujuk dari berbagai sumber ajaran Islam, termasuk dari Al-Qur'an dan Hadis.

Sebagaimana firman dalam Q.S An-Nisa Ayat 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۚ ٢٩

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan

yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu."

Ayat ini menekankan pentingnya menjalankan perdagangan dengan prinsip suka sama suka dan melarang perbuatan yang merugikan diri sendiri maupun orang lain. Allah mengharamkan kepada umat Islam memakan harta sesama dengan jalan batil, misalnya dengan cara mencuri, korupsi, menipu, merampok, memeras, dan dengan jalan lain yang tidak dibenarkan Allah, kecuali dengan jalan perniagaan atau jual beli yang didasari atas dasar suka sama suka dan saling menguntungkan.

Nabi SAW bersabda dalam hadits yang diriwayatkan oleh Imam Bazzar yang berbunyi:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: سُئِلَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ: "عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ" (رواه البزار).

Artinya: *Dari Rifa'ah bin Rafi' radhiyallahu 'anhu, ia berkata: Nabi Muhammad SAW ditanya, "Pekerjaan apakah yang paling baik?" Beliau menjawab, "Pekerjaan seorang pria dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur (berkah)." (HR. Bazzar).*

Penjelasan dari hadis ini menekankan pentingnya bekerja dengan jujur dan berusaha dengan cara yang halal, serta pentingnya melakukan transaksi jual beli yang adil dan sesuai dengan syariat Islam.

Dalam hadis lain yang diriwayatkan oleh Imam Muslim, Rasulullah SAW bersabda:

مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنَّا (رواه مسلم)

Artinya: *"Barangsiapa yang menipu maka ia bukan dari golongan kami." (HR. Muslim)*

Hadis ini menekankan pentingnya kejujuran dalam semua aspek kehidupan, termasuk dalam perdagangan. Menipu dalam perdagangan atau dalam transaksi apapun bertentangan dengan prinsip-prinsip etika dalam

Islam dan dianggap sebagai tindakan yang sangat tercela.

Kaidah yang telah diuraikan di atas dapat dijadikan dasar atau hujjah dalam menetapkan hukum berbagai masalah terkait keuangan syariah. Dari dasar hukum seperti yang telah dijelaskan di atas, dapat disimpulkan bahwa jual beli dalam Islam adalah hukumnya mubah atau diperbolehkan (Azqia, 2022). Artinya, jual beli diizinkan selama memenuhi ketentuan yang telah ditetapkan dalam syariat Islam dan sesuai dengan syarat-syarat yang berlaku.

Kebutuhan manusia untuk melakukan transaksi jual beli sangat penting, karena melalui transaksi ini seseorang dapat memiliki barang yang diinginkan tanpa melanggar batasan syariat. Oleh karena itu, praktik jual beli yang dilakukan oleh umat manusia sejak zaman Rasulullah SAW hingga saat ini menunjukkan bahwa umat telah sepakat akan pentingnya disyariatkannya jual beli dalam Islam.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif berbentuk deskriptif yang menggambarkan Analisis Perilaku Pedagang Ayam Potong Dalam Menggunakan Timbangan Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pasar Randudongkal Pemalang).

Penelitian kualitatif merupakan jenis penelitian dimana data nya tidak diperoleh melalui prosedur kuantitatif. Namun hasil penelitian dilihat dari hasil observasi melalui responden yang Diana peneliti terjun langsung untuk mencari hasil responden. Dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri sehingga peneliti harus “divalidasi”.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Adapun lokasi penelitian ini bertempat di Pasar Randudongkal Pemalang. Penelitian ini berlangsung pada bulan April-Juni 2024.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian merupakan tempat diperolehnya keterangan guna untuk memperoleh data yang dibutuhkan. Makna lain, subjek penelitian yaitu sesuatu yang ingin diteliti dan terdapat masalah di dalamnya serta menjadi lokasi diperolehnya data dalam penelitian (Rahmadi, 2011). Adapun subjek penelitian dalam penelitian ini adalah Pedagang ayam potong di Pasar Randudongkal Pemalang dan juga konsumen pembeli ayam potong.

2. Objek Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah perilaku pedagang ayam potong dalam menggunakan timbangan perspektif etika bisnis Islam.

D. Sumber Data

Dalam penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Menurut Bungin data primer yakni data pertama yang diperoleh secara langsung di objek penelitian (Tanujaya, 2017). Data pertama ini diperoleh melalui wawancara atau perolehan data dengan pedagang di Pasar Randudongkal Pemalang. Selain dari hasil wawancara, data primer juga berasal dari hasil dokumentasi serta observasi yang dilakukan secara langsung di Pasar Randudongkal Pemalang.

2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang didapatkan secara tidak langsung (Amruddin, 2022) seperti buku, jurnal, artikel maupun berita yang diperoleh untuk membantu dalam penelitian. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari Pasar Randudongkal Pemalang.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan metode atau cara yang digunakan peneliti untuk mengumpulkan data yang diperoleh dari lapangan. Dokumentasi, wawancara, dan observasi merupakan teknik pengumpulan data berupa data tertulis yang berisi informasi dan penjelasan, serta pemikiran tentang fenomena yang masih berlangsung dan relevan dengan masalah penelitian yang digunakan dalam penelitian ini:

1. Observasi

Pengamatan atau observasi merupakan sebuah dasar dari semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, dengan kata lain fakta tentang dunia nyata yang diperoleh melalui observasi (Sugiyono, 2019). Dalam hal ini, kegiatan observasi dilakukan melalui pengamatan mengenai sistem timbangan dalam jual beli ayam potong di Pasar Randudongkal Pemalang.

2. Wawancara

Wawancara atau teknik pengumpulan data agar dapat mengetahui responden lebih dalam. Teknik wawancara diartikan sebagai Teknik pengumpulan data melalui kegiatan mengajukan beberapa pertanyaan secara lisan kepada subjek yang diwawancara. Makna lain, teknik wawancara berarti kegiatan bertatap muka dengan responden atau informan secara langsung guna melakukan kegiatan bertanya untuk mendapatkan data (Avanti, 2018). Teknik wawancara dalam observasi ini bertujuan untuk menggali informasi lebih dalam mengenai perilaku pedagang ayam potong dalam menggunakan timbangan di Pasar Randudongkal Pemalang.

F. Teknik Analisis Data

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah cara beransumsi sensitif yang membutuhkan tingkat kecerdasan dan pemahaman yang tinggi. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dan mencari tema dan pola. Akibatnya, data yang telah dihapus akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan akan memudahkan pengumpulan data bagi peneliti (Sugiono, 2019).

2. Penyajian Data

Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif dapat berupa teks naratif berbentuk catatan lapangan, matriks, grafik, jaringan, dan bagan. Bentuk- bentuk ini menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah diraih, sehingga memudahkan untuk melihat apa yang sedang terjadi, apakah kesimpulan sudah tepat atau sebaliknya melakukan analisis kembali (Rijali,2018).

3. Penarikan Simpulan

Dalam penarikan kesimpulan perlu adanya penemuan makna yang dapat diperoleh dengan cara menggali secara teliti, lengkap, dan mendalam

terkait dengan data yang telah diperoleh. Kesimpulan tersebut harus diverifikasi agar nantinya dapat dipertanggungjawabkan. Seorang peneliti harus menjaga validitasnya agar terjamin dengan cara menguji kevalidan dan kesesuaian makna yang ada di dalam data yang diperoleh.

G. Uji Keabsahan Data

Untuk data yang sudah terkumpul selanjutnya dilakukan pengujian keabsahan data. Peneliti menggunakan metode triangulasi. Menurut Moleong (dalam Nugrahani, 2014) triangulasi yaitu teknik untuk menguji keabsahan data dengan menggunakan apa pun selain data untuk tujuan verifikasi atau pembandingan data terkait. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu.

Triangulasi sumber untuk memeriksa keandalan data yang diperoleh dari berbagai sumber. Triangulasi data merupakan teknik pengumpulan data yang sifatnya menggabungkan berbagai data dan sumber yang telah ada (Kojongian, 2022).

Metode triangulasi ini digunakan peneliti untuk menguji keabsahan data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumen. Sehingga menghasilkan data atau pengetahuan yang valid dan terpercaya bagaimana Analisis Perilaku Pedagang Ayam Potong Dalam Menggunakan Timbangan Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pasar Randudongkal Pematang)

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Tempat Penelitian

1. Sejarah Pasar Tradisional Randudongkal Pemasang

Dalam kehidupan sehari-hari, pasar sangat penting. Masyarakat luas umumnya memahami pasar tradisional sebagai tempat bertemunya penjual dan pembeli, di mana terjadi tawar-menawar harga barang-barang yang dijual. Aktivitas jual beli di Pasar Randudongkal telah dimulai sejak pertengahan abad 20 tepatnya sekitar tahun 1966, sedangkan keadaan pasar pada saat itu masih tergolong sederhana dikarenakan tidak ada bangunan permanen dan belum tertata rapi. Adapun keberadaan lokasi pasar pada waktu itu berada di sekitar kompleks kantor pasar ke barat dengan luas +-10.696 M. Setelah itu terjadi beberapa kali perubahan, antara lain:

a. Tahun 1975, Terdiri dari:

Loos Ukuran 10 x 5 sebanyak 7 Loos

b. Tahun 1983

1) Petak Toko Blok A ukuran 5 x 6 m sebanyak 14 Unit

2) Petak Toko Blok B ukuran 4 x 5 m sebanyak 14 Unit

c. Tahun 1985

1) Petak Toko Blok C Ukuran 4 x 5 m sebanyak 20 Unit

2) Petak Toko Blok D ukuran 3 x 4 sebanyak 26 Unit

3) Petak Toko Blok E ukuran 4 x 5 m sebanyak 26 Unit

d. Tahun 1993

1) Petak Toko Blok M ukuran 3 x 4 m sebanyak 19 Unit

2) Petak Toko Blok N ukuran 2 x 3 m sebanyak 19 Unit

Selanjutnya Pada tahun 1981 dilaksanakan pembangunan atau pengembangan lagi dengan tambahan lahan seluas +- 7.106 M, Pada saat itu pasar hewan masih berada di lokasi tersebut dan Pada tahun 1987 dipindahkan ke Banjaranyar, kemudian bekas lokasi pasar hewan dimanfaatkan untuk pembangunan petak toko Pasar Randudongkal.

Disamping itu Pasar Randudongkal juga memiliki lahan di pertigaan jalan gatot subroto, tepatnya di sebelah barat jalan yang digunakan untuk membangun 13 unit petak toko.

Pada tahun 2017 Sebagai upaya penataan dan penertiban pedagang kaki lima yang mengakibatkan lingkungan tampak kumuh, tidak beraturan dan sebagai salah satu faktor penyebab kemacetan maka pemerintah Kabupaten Pemalang melalui Diskoperindag Kabupaten Pemalang pada tahun 2017 melakukan renovasi pasar randudongkal secara total dengan mengganti bangunan menjadi tiga lantai.

2. Visi dan Misi Pasar Tradisional Randudongkal Pemalang

a. Visi

Mewujudkan pasar semi modern yang bersih dan sehat sebagai pusat pertumbuhan ekonomi rakyat dan pusat rekreasi sebagai destinasi wisata.

b. Misi

- 1) Membangun dan menyediakan fasilitas tempat berjualan yang nyaman, aman dan representative bagi masyarakat
- 2) Meningkatkan produktivitas kerja dan profesionalisme Sumber Daya Manusia.
- 3) Menciptakan, menggali dan mengefektifkan keberadaan potensi pasar sehingga mampu memberikan peluang berusaha yang luas bagi masyarakat.
- 4) Meningkatkan kinerja Pasar Randudongkal melalui pengelolaan pasar yang efektif dan efisien.

3. Struktur Organisasi Pasar Tradisional Randudongkal Pemalang

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Unit Pengelola Pasar Randudongkal



Berdasarkan peraturan Bupati Pemalang No. 74/2018 tentang pembentukan, organisasi dan tata kerja unit pelaksana teknis dinas pasar Randudongkal Pemalang pada dinas perindustrian perdagangan dan koperasi Kabupaten Pemalang, maka dalam peraturan tersebut dituangkan tentang tugas kepala UP Pasar Randudongkal Pemalang beserta stafnya, antara lain:

a. Kepala UP Pasar

Kepala UP memiliki tugas pokok melakukan kegiatan pengelolaan dan pelayanan pada pasar Randudongkal Pemalang, selain itu pula kepala UP mempunyai tugas untuk memimpin pelaksanaan tugas pokok dan fungsi UP. Dalam melaksanakan tugas pokok kepala UP pasar Randudongkal Pemalang menyelenggarakan fungsi sebagai berikut:

- 1) Merencanakan program dan kegiatan UP Pasar sesuai dengan dokumen perencanaan sebagai bahan penyusunan dokumen rencana kerja dan anggaran;
- 2) Menyusun konsep pengelolaan pasar sesuai dengan rencana kerja sebagai pedoman pelaksanaan tugas;
- 3) Melaksanakan pengelolaan Perencanaan Program dan Anggaran sesuai dengan rencana kerja agar penyelenggaraannya tepat sasaran dan tujuan yang telah ditentukan;

- 4) Mengelola retribusi pasar sesuai dengan target yang diberikan guna peningkatan Pendapatan Asli Daerah (PAD);
- 5) Melaksanakan pemberdayaan, pengembangan, penataan, pengawasan dan pengendalian para pedagang pasar sesuai dengan program kerja guna meningkatkan kualitas pelayanan pasar;
- 6) Melaksanakan pengelolaan, pemeliharaan dan pengamanan sarana dan prasarana yang ada pada UP Pasar antara lain kios, los dan fasilitas umum lainnya sesuai dengan standar operasional guna terwujudnya tata kelola pasar yang baik;
- 7) Mengatur penggunaan sewa kios, los dan pelataran pasar sesuai dengan standar operasional prosedur guna terciptanya ketertiban pasar;
- 8) Menyiapkan bahan inovasi UP Pasar berdasarkan identifikasi permasalahan dan analisa guna meningkatkan efektivitas kerja dan kualitas pelayanan publik;
- 9) Menyusun bahan evaluasi dan pelaporan UP Pasar sesuai dengan rencana program dan kegiatan yang telah ditetapkan sebagai informasi dan pertanggungjawaban pelaksanaan tugas; dan
- 10) Melaksanakan tugas kedinasan lain yang diberikan oleh pimpinan sesuai dengan tugas dan fungsi dalam rangka mendukung kinerja organisasi.

Dalam melaksanakan tugas Kepala UP Pasar mempunyai fungsi yaitu sebagai berikut; pelaksanaan pengaturan pasar sesuai ketentuan yang berlaku, pembinaan para pedagang, pelaksanaan urusan ketatausahaan dan urusan rumah tangga. Kepala UP Pasar juga mempunyai tugas pokok yaitu, membantu dan melaksanakan sebagian tugas teknis operasional Dinas yakni dalam hal penataan, pengelolaan, pemungutan retribusi, dan pengembangan pasar serta perlindungan konsumen, pengadaan, dan penyaluran usaha perdagangan yang didelegasikan oleh Kepala Dinas sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

b. Kepala Sub bagian Tata Usaha

Kepala Sub bagian tata usaha mempunyai tugas melakukan sebagian tugas kepala UPTD Pasar Segamas dalam memimpin, mengkoordinasikan, membina, dan mengendalikan tugas-tugas dibidang pelayanan ketatausahaan yang meliputi pembinaan dan pengawasan, penyelenggaraan urusan keuangan, kepegawaian, kehumasan, hukum, surat menyurat, kearsipan, organisasi dan tata laksana rumah tangga, perlengkapan, penyusunan program dan pelaporan. Kepala sub bagian tata usaha juga menyelenggarakan fungsi sebagai berikut:

- 1) Merencanakan program dan kegiatan pada UP Pasar sesuai dengan dokumen perencanaan sebagai bahan penyusunan dokumen rencana kerja dan anggaran;
- 2) Melaksanakan menyusun usulan Rencana Strategis (Renstra) dan Rencana Kerja (Renja), Rencana Kerja dan Anggaran (RKA) dan Dokumen Pelaksanaan Anggaran (DPA) pada UP Pasar dengan mengacu pada Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) sebagai pedoman pelaksanaan kegiatan;
- 3) Pengelolaan administrasi pada UP Pasar sesuai dengan pedoman perencanaan dan pengelolaan keuangan daerah guna tertib administrasi
- 4) Menyusun data informasi pengelolaan UP Pasar guna pengambilan kebijakan;
- 5) Mengelola administrasi kepegawaian sesuai dengan peraturan kepegawaian guna tertib administrasi;
- 6) Mengelola administrasi kerumahtanggaan meliputi pemeliharaan perlengkapan, penataan ruang kantor, pemeliharaan kebersihan dan keamanan kantor secara efektif guna kelancaran pelaksanaan tugas;
- 7) Menyiapkan bahan inovasi Subbagian Tata Usaha pada UP Pasar berdasarkan identifikasi permasalahan dan analisa guna meningkatkan efektivitas kerja dan kualitas pelayanan publik;

- 8) Menyusun bahan evaluasi dan pelaporan Subbagian Tata Usaha pada UP Pasar sesuai dengan rencana program dan kegiatan yang telah ditetapkan sebagai informasi dan pertanggungjawaban pelaksanaan tugas; dan
- 9) Melaksanakan tugas kedinasan lain yang diberikan oleh pimpinan sesuai dengan tugas dan fungsi dalam rangka mendukung kinerja organisasi

c. Pengelola pasar

Pengelola pasar bertugas melakukan pembinaan terhadap pedagang, menciptakan kondisi pasar yang kondusif dan layak untuk berusaha serta mengupayakan kelancaran distribusi barang sehingga tercipta kestabilan harga barang, terutama kebutuhan pokok masyarakat. Salah satu ciri manajemen yang baik adalah apabila setiap fungsi di dalam struktur organisasi memiliki tugas dan tanggung jawab yang jelas, dan tertuang di dalam SOP (Mangeswuri, 2020).

d. Pemungut Retribusi pasar

Pemungut retribusi tugas melakukan check in dan check out di kantor pusat atau kantor pasar besar, membagi lokasi pemungutan retribusi dengan anggota pemungut retribusi lainnya, memberikan arahan kepada pedagang mengenai kebersihan, kedisiplinan dan aturan yang lainnya, menjadi moderator atau perantara untuk mengkonfirmasi keluhan pedagang kepada pihak pengurus atau staf pasar terkait keluhan kebersihan dan lainnya, bertanggung jawab atas uang pemungutan retribusi pasar, mengecek kembali atau menghitung uang dari pemungutan retribusi pasar tersebut untuk memastikan bahwa uang sudah sesuai dengan target, memberikan uang hasil pemungutan retribusi kepada pengurus atau staf pasar dan melaporkan hasil pekerjaan kepada dinas atau kantor pusat pasar (Kusnadi, 2019).

e. Petugas keamanan

Tugas keamanan memberikan pembinaan dan pelayanan dalam hal keamanan agar senantiasa aman, nyaman baik bagi pedagang maupun pengunjung.

f. Petugas kebersihan

Tugas memberikan pembinaan dan pelayanan dalam hal kebersihan dan keindahan agar terjaga lingkungan yang bersih dan indah.

g. Data Pedagang

Terdapat 30 pedagang ayam potong di Pasar Randudongkal, Pemalang. Namun, peneliti hanya mewawancarai 8 pedagang dari total tersebut. Delapan pedagang yang dipilih terdiri dari pedagang yang sudah lama berjualan serta pedagang yang baru beberapa tahun berjualan. Pedagang yang di wawancarai dan timbangan yang dipakai yaitu Ibu Siti menggunakan timbangan duduk, Ibu Darti timbangan duduk, Pak Aziz timbangan digital, Ibu Sri Haryati timbangan digital, Ibu Daruni timbangan duduk, Ibu Wasiah timbangan duduk, Pak Darto timbangan digital dan Ibu Murni timbangan duduk.

B. Perilaku Pedagang Ayam Potong di Pasar Randudongkal Pemalang

Pasar Randudongkal di Pemalang adalah sebuah pusat perdagangan yang ramai, terutama ketika datang ke aktivitas jual beli ayam potong. Pedagang ayam potong di pasar ini memiliki beragam perilaku yang mencerminkan dinamika pasar lokal serta nilai-nilai sosial yang mendasarinya.

Perilaku pedagang mencakup berbagai aspek, seperti metode berdagang, sikap dalam berdagang, dan strategi yang diterapkan. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku berdagang juga sangat penting. Dalam konteks etika bisnis Islam (Muzayin, 2018), perilaku pedagang dapat dilihat dari beberapa aspek berikut:

1. Kualitas Barang atau Produk

Kualitas barang atau produk merujuk pada tingkat baik atau buruknya suatu produk. Kualitas ini terdiri dari atribut atau sifat yang melekat pada produk dan digunakan untuk memenuhi harapan pelanggan. Kualitas produk sangat penting bagi pedagang yang ingin bersaing di pasar dan memuaskan konsumen. Jika produk tidak sesuai dengan yang dijanjikan pedagang, konsumen bisa merasa kecewa dan rugi, yang merupakan cacat etis atau moral. Islam mendorong produsen dan pedagang untuk selalu memperhatikan kualitas barang yang dijual demi keberkahan dan manfaat bagi konsumen.

Dalam hasil penelitian ini Bu Siti menekankan bahwa kualitas produk adalah kunci utama untuk mempertahankan loyalitas pelanggan. Menurutnya, pelanggan akan kembali membeli jika mereka puas dengan kualitas barang yang mereka terima. Ia juga menambahkan bahwa menjaga kualitas produk bukan hanya tanggung jawab pedagang, tetapi juga sebuah amanah dalam Islam. Bu Siti percaya bahwa kualitas yang baik akan membawa berkah tidak hanya bagi pedagang, tetapi juga bagi konsumen yang merasa puas dan tidak kecewa (Siti, 2024).

Kemudian Pak Aziz menggarisbawahi bahwa kualitas produk yang tidak sesuai dengan janji yang diberikan dapat merusak reputasi pedagang dan menyebabkan hilangnya kepercayaan dari pelanggan. Ia berbagi pengalaman di mana beberapa pedagang di pasar tempatnya berdagang kehilangan pelanggan karena tidak menjaga kualitas barang yang dijual. Pak Aziz juga menyebutkan bahwa dalam ajaran Islam, produsen dan pedagang dianjurkan untuk menjual barang yang berkualitas agar memberikan manfaat yang maksimal bagi konsumen dan mendapatkan keberkahan dalam bisnisnya (Aziz, 2024).

Selanjutnya Ibu Haryati menyoroti bahwa kualitas produk tidak hanya mengenai bahan atau komposisi barang, tetapi juga mencakup cara penyimpanan dan penyajiannya. Ia menekankan pentingnya transparansi dalam informasi produk agar konsumen mengetahui apa yang mereka beli.

Menurutnya, menjaga kualitas produk adalah bentuk tanggung jawab moral pedagang terhadap konsumen. Ibu Haryati percaya bahwa dengan menjaga kualitas produk, pedagang dapat membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan yang puas dan setia (Haryati, 2024).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas barang atau produk memainkan peran penting dalam keberhasilan pedagang dan kepuasan konsumen. Narasumber sepakat bahwa menjaga kualitas produk adalah aspek fundamental dalam etika bisnis Islam, yang tidak hanya membawa keberkahan tetapi juga membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Dengan demikian, pedagang yang memperhatikan kualitas produk dapat bersaing lebih efektif di pasar dan memberikan manfaat yang lebih besar bagi konsumen.

2. Keramahan

Keramahan berarti manis tutur kata dan sikap. Rasulullah SAW bersabda bahwa orang beriman harus bersikap ramah dan orang terbaik adalah yang paling bermanfaat bagi orang lain (HR Thabrani dan Daruquthi). Oleh karena itu, keramahan dan sopan santun sangat penting bagi pedagang untuk membuat pembeli merasa nyaman.

Pandangan Ibu Darti menekankan bahwa keramahan adalah kunci utama dalam membangun hubungan baik dengan pelanggan. Menurutnya, senyum dan sapaan hangat kepada pelanggan dapat menciptakan suasana yang menyenangkan dan membuat pelanggan merasa dihargai. Ia menceritakan bahwa banyak pelanggannya yang kembali berbelanja karena merasa nyaman dengan sikap ramah yang ditunjukkannya. Ibu Darti juga percaya bahwa sikap ramah sesuai dengan ajaran Islam yang mengajarkan kita untuk selalu bersikap baik kepada sesama (Darti, 2024).

Kemudian ibu Daruni berbagi pandangannya bahwa keramahan tidak hanya terbatas pada tutur kata, tetapi juga mencakup kesabaran dan ketenangan saat menghadapi berbagai situasi. Ia menceritakan pengalamannya menghadapi pelanggan yang sering kali rewel atau mengeluh. Dengan sikap sabar dan ramah, Daruni mampu meredakan

situasi dan membuat pelanggan merasa didengarkan dan dihargai. Ia menekankan bahwa dalam Islam, sikap ramah dan sabar adalah bagian dari ibadah dan cara untuk mendapatkan berkah dalam kehidupan sehari-hari (Daruni, 2024).

Selanjutnya ibu Wasiah menyoroti bahwa keramahan adalah salah satu faktor penting yang membedakan pedagang satu dengan yang lain. Ia menceritakan bahwa sikap ramah dapat menciptakan hubungan emosional dengan pelanggan, yang tidak hanya meningkatkan penjualan tetapi juga menciptakan loyalitas jangka panjang. Wasiah juga menggarisbawahi bahwa sikap ramah merupakan cerminan dari akhlak yang baik dan merupakan implementasi dari ajaran Islam yang mendorong umatnya untuk selalu berbuat baik kepada orang lain (Wasiah, 2024).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keramahan memainkan peran penting dalam keberhasilan pedagang dan kepuasan pelanggan. Narasumber sepakat bahwa sikap ramah dan sopan santun adalah elemen fundamental dalam etika bisnis Islam, yang tidak hanya membuat pembeli merasa nyaman tetapi juga membangun hubungan jangka panjang yang didasarkan pada kepercayaan dan rasa hormat. Dengan demikian, pedagang yang bersikap ramah dapat menciptakan suasana perdagangan yang positif dan memberikan manfaat yang lebih besar bagi konsumen.

3. Penepatan Janji

Kepercayaan pelanggan terhadap pedagang sangat bergantung pada kebenaran perkataan dan janji yang ditepati. Pedagang yang ingin dipercaya dan disukai harus selalu menepati janji kepada pelanggan agar mereka tidak merasa dikhianati dan bersedia kembali berbelanja.

Pandangan Pak Darto menekankan bahwa menepati janji adalah prinsip dasar yang harus dipegang oleh setiap pedagang. Menurutnya, ketika seorang pedagang memberikan janji kepada pelanggan—baik itu terkait dengan kualitas produk, waktu pengiriman, atau layanan purna jual—janji tersebut harus dipenuhi dengan baik. Pak Darto berbagi pengalamannya bahwa dengan selalu menepati janji, ia berhasil

membangun reputasi yang baik di mata pelanggan. Ia juga menyebutkan bahwa dalam Islam, menepati janji adalah bagian dari amanah dan integritas yang harus dijaga oleh setiap individu, termasuk pedagang (Darto, 2024).

Ibu Murni menyoroti bahwa ketidakmampuan menepati janji dapat merusak kepercayaan pelanggan secara drastis. Ia menceritakan beberapa kasus di mana pedagang lain gagal memenuhi janji mereka, seperti keterlambatan pengiriman atau kualitas produk yang tidak sesuai, yang menyebabkan pelanggan merasa kecewa dan enggan kembali berbelanja. Ibu Murni menekankan bahwa kepercayaan adalah aset berharga dalam bisnis. Dengan menepati janji, ia berhasil mempertahankan dan bahkan meningkatkan basis pelanggannya. Ibu Murni juga menambahkan bahwa dalam ajaran Islam, menepati janji adalah salah satu cara untuk mendapatkan berkah dan ridha Allah SWT (Murni, 2024).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa menepati janji memainkan peran krusial dalam membangun dan mempertahankan kepercayaan pelanggan. Narasumber sepakat bahwa kebenaran perkataan dan penepatan janji adalah elemen fundamental dalam etika bisnis Islam, yang dapat memastikan pelanggan merasa dihargai dan tidak dikhianati. Pedagang yang konsisten dalam menepati janji mereka tidak hanya membangun reputasi yang baik tetapi juga menciptakan loyalitas jangka panjang di antara pelanggan.

4. Pelayanan

Pelayanan yang baik adalah kunci interaksi dengan pelanggan. Pedagang harus memberikan pelayanan yang baik dengan menghargai pelanggan dan membuat mereka senang. Sikap melayani dapat ditumbuhkan dari hal-hal kecil dan sederhana sebagai bentuk pendidikan dalam menghargai pihak lain.

Pedagang bernama Bu Siti menekankan bahwa pelayanan yang baik adalah aspek fundamental dalam mempertahankan dan menarik pelanggan. Menurutnya, sikap ramah dan siap membantu setiap kebutuhan

pelanggan adalah hal yang tidak boleh diabaikan. Ia menyebutkan bahwa dengan memberikan pelayanan yang baik, pelanggan merasa dihargai dan diutamakan, yang membuat mereka senang dan bersedia kembali berbelanja. Bu Siti percaya bahwa dalam ajaran Islam, melayani dengan baik adalah bentuk ibadah yang dapat membawa berkah dalam usaha (Siti, 2024).

Kemudian Bu Darti berbagi pandangannya bahwa pelayanan yang baik dapat dimulai dari hal-hal kecil, seperti menyapa pelanggan dengan senyuman, memberikan informasi yang jelas dan membantu mereka menemukan produk yang diinginkan. Ia menceritakan pengalamannya bahwa banyak pelanggannya yang merasa nyaman dan dihargai karena sikap melayani yang baik. Bu Darti menekankan bahwa menghargai pelanggan adalah bentuk penghargaan terhadap ciptaan Allah, yang harus dijaga dan dilakukan dengan ikhlas (Darti, 2024).

Pak Aziz menyoroti bahwa pelayanan yang baik tidak hanya meningkatkan penjualan, tetapi juga membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Ia menceritakan bahwa dengan memberikan pelayanan yang konsisten dan baik, ia mampu membangun basis pelanggan yang loyal. Pak Aziz juga menekankan pentingnya mendengarkan keluhan pelanggan dan menyelesaikan masalah mereka dengan cepat dan efektif. Menurutnya, dalam Islam, memberikan pelayanan yang baik adalah bentuk tanggung jawab sosial dan moral yang harus dijaga oleh setiap pedagang (Aziz, 2024).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelayanan yang baik memainkan peran krusial dalam interaksi dengan pelanggan dan keberhasilan usaha. Narasumber sepakat bahwa sikap melayani dengan baik adalah elemen fundamental dalam etika bisnis Islam, yang dapat membuat pelanggan merasa dihargai dan senang. Pelayanan yang baik tidak hanya menarik pelanggan baru tetapi juga mempertahankan pelanggan yang sudah ada, membangun hubungan jangka panjang yang didasarkan pada kepercayaan dan rasa hormat.

5. Empati

Empati berarti memahami dan berbagi perasaan orang lain. Pedagang perlu menempatkan diri pada posisi pelanggan dan melihat masalah dari sudut pandang mereka. Sikap empati penting dalam menangani pelanggan yang marah atau kecewa dan juga dalam situasi lain. Pedagang harus menunjukkan empati dengan menghargai perasaan pembeli, terutama saat menghadapi pembeli yang menawar harga atau mengkritik barang dagangan.

Ibu Haryati menekankan bahwa empati adalah kunci utama dalam membangun hubungan yang baik dengan pelanggan. Menurutnya, memahami dan menghargai perasaan pelanggan dapat membuat mereka merasa lebih nyaman dan dihargai. Ibu Haryati berbagi pengalamannya dalam menangani pelanggan yang mengkritik barang dagangannya. Dengan mendengarkan keluhan mereka dan menunjukkan sikap empati, ia mampu meredakan ketegangan dan mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan. Ia percaya bahwa sikap empati sesuai dengan ajaran Islam yang mendorong umatnya untuk selalu berbuat baik dan peduli terhadap sesama (Haryati, 2024).

Selanjutnya Ibu Daruni berbagi pandangannya bahwa sikap empati sangat penting dalam menghadapi pelanggan yang menawar harga atau merasa kecewa dengan produk. Ia menceritakan pengalamannya menghadapi pelanggan yang merasa barang yang dibelinya tidak sesuai harapan. Dengan menunjukkan empati, Daruni mendengarkan keluhan pelanggan dengan penuh perhatian dan berusaha mencari solusi yang memuaskan. Menurutnya, empati tidak hanya membantu menyelesaikan masalah, tetapi juga membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Daruni menekankan bahwa dalam Islam, empati adalah bentuk kasih sayang dan perhatian yang harus ditunjukkan kepada semua orang (Daruni, 2024).

Kemudian ibu Wasiah menyoroti bahwa empati membantu pedagang memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan dengan lebih

baik. Ia menceritakan pengalamannya dalam menangani pelanggan yang marah karena masalah pengiriman. Dengan menempatkan diri pada posisi pelanggan dan memahami frustrasi mereka, Wasiah mampu menenangkan pelanggan dan menawarkan solusi yang memadai. Ia juga menambahkan bahwa empati membantu pedagang untuk tidak hanya fokus pada keuntungan semata, tetapi juga pada kesejahteraan dan kepuasan pelanggan. Wasiah percaya bahwa sikap empati adalah cerminan dari akhlak yang baik dan merupakan implementasi dari ajaran Islam yang mengajarkan untuk selalu peduli terhadap perasaan orang lain (Wasiah, 2024).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa empati memainkan peran krusial dalam interaksi antara pedagang dan pelanggan. Narasumber sepakat bahwa sikap empati adalah elemen fundamental dalam etika bisnis Islam, yang dapat membantu pedagang memahami dan menghargai perasaan pelanggan, terutama saat menghadapi situasi sulit. Dengan menunjukkan empati, pedagang tidak hanya dapat menyelesaikan masalah dengan lebih efektif tetapi juga membangun hubungan jangka panjang yang didasarkan pada kepercayaan dan rasa hormat.

6. Persaingan Sesama Pedagang

Persaingan bisnis adalah persaingan antar pelaku bisnis yang berusaha mendapatkan konsumen dengan menawarkan harga dan kualitas barang atau jasa yang baik. Pedagang harus bersaing secara sehat tanpa menjelekkkan dagangan orang lain. Harga barang yang berbeda-beda antar pedagang adalah wajar dan dapat menarik pembeli.

Pedagang ayam potong juga sangat kompetitif. Persaingan di pasar ini sangat sengit, dengan setiap pedagang berusaha keras untuk menarik perhatian pelanggan dan memenangkan bisnis. Hal ini bisa tercermin dalam upaya mereka untuk menawarkan harga terbaik, kualitas produk yang unggul, atau pelayanan yang lebih baik dari pesaing mereka. Dalam mempertahankan persaingan pedagang ayam potong memberikan kualitas terbaik dengan berbagai macam promosi. Dalam melakukan wawancara

peneliti menanyakan perihal bagaimana pak aziz bersaing dalam perdagangan ayam potong di pasar ini, pak aziz menerangkan:

“Ya, di pasar ini persaingannya cukup ketat mas, jadi kami sering cari cara untuk bersaing. Salah satu strategi yang dipakai biasanya dengan nawarin harga yang lebih bersaing dari pedagang lain. Kami selalu berusaha menjaga harga kami tetap kompetitif tanpa mengorbankan kualitas produk” (Aziz, 2024)

Ibu Siti juga berpendapat bahwa:

“rezeki itu nggak bakal tertukar mas, nggak usah khawatir mereka lebih banyak pembelinya dari kita karena semua sudah diatur sama Allah kok mas” (Siti, 2024)

Sedangkan ibu Murni juga mengatakan:

“bersaing ya yang sehat mas, biasa saja tidak menjelekkan pedagang lain, kadang memang saya ngasih harga lebih murah untuk ayam potong kalau kualitasnya memang kurang bagus, seperti daging kemarin yang di freezer, karena kalau tidak dijual murah pasti nggak laku mas.” Beliau menjelaskan bahwa apa yang beliau lakukan tidak bermaksud untuk ingin menang sendiri dari pedagang lainnya, tapi memang supaya pembeli tertarik untuk membeli” (Murni 2024).

Persaingan di pasar ayam potong Pasar Randudongkal memang sangat sengit, namun hal ini mendorong pedagang untuk terus berinovasi dan meningkatkan kualitas layanan mereka. Melalui berbagai promosi dan upaya pemasaran, mereka berusaha untuk mempertahankan pangsa pasar dan memenangkan kepercayaan pelanggan. Dalam lingkungan persaingan yang kompetitif ini, yang menjadi pemenang akhir adalah pelanggan, yang dapat menikmati produk dan pelayanan terbaik dari pedagang ayam potong di pasar ini.

Kemudian peneliti juga mewawancarai pembeli dan Kepala UPT Pasar Randudongkal. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Rina, terlihat bahwa alasan utama beliau memilih membeli ayam potong di pasar ini adalah karena lokasinya yang dekat dengan rumah serta kualitas ayam yang selalu segar dan bersih. Ibu Rina menilai harga ayam di pasar ini cukup bersaing dan sepadan dengan kualitas yang diterima. Pengalaman

interaksi dengan penjual juga sangat positif, dengan penjual yang ramah, membantu, dan jujur dalam bertransaksi. Kebersihan tempat penjualan menjadi salah satu pertimbangan utama Ibu Rina dalam memilih tempat membeli ayam potong, dan beliau merasa memiliki kebebasan dalam memilih ayam tanpa merasa dipaksa. Kemudahan akses pasar dari tempat tinggal juga menjadi faktor penting dalam keputusan berbelanja di sini (Rina, 2024).

Secara keseluruhan, Ibu Rina sangat puas dengan pengalaman berbelanja ayam potong di pasar ini dan berniat merekomendasikannya kepada orang lain. Beliau belum pernah mengalami masalah dengan kualitas ayam atau pelayanan yang kurang memuaskan. Saran yang diberikan oleh Ibu Rina untuk penjual adalah meningkatkan kualitas layanan dengan menyediakan potongan ayam yang lebih bervariasi, meskipun beliau sudah sangat puas dengan layanan dan kualitas produk yang ada. Kejujuran dan integritas penjual juga merupakan faktor penting yang mendukung keputusan Ibu Rina untuk terus berbelanja di pasar ini (Rina, 2024).

Hasil wawancara dengan Bapak Hadi menunjukkan bahwa beliau memilih pasar ini karena harga ayam potong yang lebih terjangkau dibandingkan dengan tempat lain. Kualitas ayam yang dibeli dinilai cukup baik dan segar, meskipun pernah mengalami satu kali masalah dengan kesegaran ayam, namun penjual segera menggantinya dengan yang baru. Bapak Hadi mengapresiasi penjual yang selalu menjaga kualitas ayam potong dan berharap hal ini terus dipertahankan. Harga yang ditawarkan dianggap sebanding dengan kualitas yang diterima. Pengalaman interaksi dengan penjual juga dinilai positif, dengan penjual yang ramah dan responsif terhadap keluhan, sehingga memperbaiki pelayanan ketika ada komplain (Hadi, 2024)

Bapak Hadi percaya bahwa penjual di pasar ini jujur dalam bertransaksi, dan kejujuran tersebut menjadi faktor penting dalam keputusannya untuk terus membeli ayam potong di sini. Kebersihan

tempat penjualan juga menjadi salah satu alasan utama Bapak Hadi memilih pasar ini, ditambah dengan kemudahan akses dari tempat tinggalnya. Beliau merasa memiliki kebebasan dalam memilih ayam yang diinginkan tanpa pernah merasa dipaksa untuk membeli. Secara keseluruhan, Bapak Hadi sangat puas dengan pengalaman berbelanja ayam potong di pasar ini dan bersedia merekomendasikannya kepada orang lain. Untuk meningkatkan layanan, Bapak Hadi menyarankan penjual agar menyediakan lebih banyak pilihan potongan ayam, meskipun secara umum beliau sudah merasa puas dengan layanan dan kualitas produk yang ada (Hadi, 2024).

Kemudian hasil wawancara dengan Bapak Eko selaku Kepala UPT Pasar Randudongkal Pemalang, yang memiliki latar belakang pendidikan Magister Teknik, menunjukkan pemahaman dan penerapan nilai-nilai Islam dalam pengelolaan pasar meski ilmu bisnis beliau peroleh dari luar kuliah. Beliau menekankan pentingnya kejujuran, keadilan, dan menjaga kualitas barang dalam bisnis. Untuk memastikan kualitas pengelolaan pasar tetap terjaga, Bapak Eko rutin melakukan inspeksi kebersihan dan kerapian, serta menindaklanjuti setiap keluhan dari pedagang dan pembeli. Beliau percaya bahwa menjaga kualitas dan kebersihan pasar sangat penting untuk mempertahankan kepercayaan pedagang dan pembeli, yang pada akhirnya meningkatkan loyalitas dan reputasi pasar. Dalam interaksinya dengan pedagang dan pembeli, Bapak Eko selalu bersikap ramah dan sopan, berusaha menciptakan suasana yang nyaman. Sikap ramah ini terbukti efektif dalam menjaga hubungan baik, seperti ketika beliau dengan sikap pengertian memindahkan kios pedagang ke lokasi yang lebih strategis (Eko, 2024).

Bapak Eko juga menekankan pentingnya menepati janji kepada pedagang dan pembeli sebagai upaya membangun kepercayaan. Contohnya, janji untuk memperbaiki fasilitas umum yang rusak berhasil dipenuhi tepat waktu, sehingga meningkatkan kepuasan dan kepercayaan pedagang serta pembeli. Pelayanan terbaik diberikan melalui respons cepat

terhadap keluhan, penyediaan fasilitas memadai, dan sikap profesional dalam membantu pedagang serta pembeli. Bapak Eko menunjukkan empati dengan mendengarkan keluhan atau masalah mereka secara seksama dan memberikan dukungan emosional serta solusi terbaik. Misalnya, beliau memberikan bantuan kepada seorang pedagang yang kiosnya terbakar dan memberikan keringanan biaya sewa. Untuk menjaga persaingan sehat antar pedagang, Bapak Eko menerapkan aturan yang adil dan memberikan mediasi saat terjadi perselisihan. Metode pengawasan dan penimbangan juga diterapkan dengan tim pengawas yang rutin memeriksa kondisi dan kualitas produk, serta memastikan timbangan terkalibrasi dengan benar. Bapak Eko selalu berusaha bersikap adil dalam pengelolaan pasar, memberikan kebebasan bagi pedagang dan pembeli dalam aktivitas jual beli, serta memberikan pelayanan tambahan seperti penyuluhan tentang manajemen bisnis dan layanan antar bagi pembeli yang membeli dalam jumlah besar (Eko, 2024).

C. Pandangan Etika Bisnis Islam terhadap Penggunaan Timbangan dalam Perdagangan Ayam Potong di Pasar Randudongkal Pemasang

Dalam perdagangan, keadilan dan kejujuran adalah dua pilar utama yang menjadi landasan etika bisnis Islam. Prinsip ini sangat relevan dalam berbagai jenis usaha, termasuk dalam perdagangan ayam potong di pasar Randudongkal. Timbangan yang akurat dan jujur tidak hanya menjadi kewajiban moral tetapi juga merupakan kewajiban agama bagi para pedagang dalam Islam.

Etika bisnis Islam mengajarkan bahwa setiap transaksi harus dilakukan dengan transparansi dan tanpa unsur penipuan atau kecurangan. Hal ini didasarkan pada ajaran Al-Quran dan Hadis yang menekankan pentingnya keadilan dan kejujuran dalam semua aspek kehidupan, termasuk dalam kegiatan ekonomi. Ayat-ayat dalam Al-Quran seperti Surat Al-Muthaffifin ayat 1-3, yang mengecam orang-orang yang curang dalam timbangan, menjadi rujukan utama dalam memahami pentingnya prinsip ini. Berikut ayat al-Muthaffifin beserta artinya:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ، الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ، وَإِذَا كَالُوا لَهُمْ أَوْ وَزَنُوا لَهُمْ يُخْسِرُونَ

Artinya: Celakalah orang-orang yang curang (dalam menakar dan menimbang)!, (Mereka adalah) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain, mereka minta dipenuhi, (sebaliknya) apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka dikurangi (Q.S Al-Muthaffifin 1-3)

Islam menekankan bahwa transaksi jual beli harus dilakukan dengan jujur, adil, dan transparan. Pedagang harus memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan yang diiklankan, menimbang dengan benar, dan tidak menyembunyikan cacat pada barang dagangannya. Prinsip-prinsip ini tidak hanya menghindarkan pedagang dari dosa tetapi juga membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan.

Dalam sektor perdagangan, terdapat fenomena dimana beberapa pedagang lebih mengutamakan keuntungan tanpa memperhatikan tata cara dan etika berdagang yang diajarkan dalam Islam. Tindakan seperti ini menjadi sebuah realitas yang mengkhawatirkan. Penipuan, manipulasi harga atau menyembunyikan cacat barang menjadi bukti konkret dari kelalaian terhadap prinsip-prinsip keadilan dan kejujuran yang seharusnya menjadi pijakan dalam setiap perdagangan. Dalam konteks ini, pentingnya penggunaan timbangan pada perdagangan menjadi bukti nyata dalam menerapkan prinsip-prinsip Islam.

Timbangan merupakan alat vital yang menentukan kepercayaan antara pedagang dan pelanggan, serta mempengaruhi reputasi pedagang di pasar. Penggunaan timbangan yang tepat dan akurat tidak hanya menunjukkan komitmen para pedagang terhadap transparansi dan keadilan, tetapi juga penting untuk memastikan bahwa pelanggan mendapatkan barang yang sesuai dengan uang yang mereka keluarkan. Di pasar yang kompetitif seperti Randudongkal, praktik ini dapat membedakan pedagang yang sukses dan dapat dipercaya dari yang lainnya.

Selain itu, penggunaan timbangan yang akurat juga membantu para pedagang dalam mengoptimalkan keuntungan mereka. Para pedagang ayam

potong yang berpengalaman di Pasar Randudongkal memahami bahwa setiap gram ayam yang dijual memiliki dampak langsung pada pendapatan mereka. Oleh karena itu, pedagang ayam potong di Randudongkal seringkali memeriksa timbangan mereka secara rutin untuk memastikan akurasi. Seperti yang dilakukan oleh semua responden dalam penelitian ini melakukan pemeriksaan timbangannya secara berkala. Dalam wawancara yang dilakukan peneliti, salah satu pedagang ayam potong yaitu ibu darti menyatakan:

“saya sering memeriksa dan atur timbangan ayam potong saya biar tetep akurat, soalnya pake timbangan yang benar ini penting banget ya mas buat mastiin saya berdagang ayam potong dengan jujur”

Oleh karena itu, untuk menilai pemahaman pedagang ayam potong di pasar Randudongkal tentang penggunaan timbangan yang benar, peneliti melakukan wawancara terkait pendapat mereka tentang prosedur penimbangan yang tepat. Tujuannya adalah untuk mengidentifikasi apakah pedagang tersebut memiliki pengetahuan tentang etika yang benar dalam menimbang, atau apakah mereka hanya melakukan penimbangan secara sembrono tanpa mengikuti aturan yang tepat.

Berikut hasil wawancara yang peneliti dapat dari sebagian pedagang : Ibu Siti memberikan pernyataan mengenai bagaimana cara Ibu Siti melakukan penimbangan ayam potong, yaitu :

“Saya menimbang menggunakan timbangan kodok/ duduk/ sorong/ meja mas. Menimbang tentu saja memiliki cara menimbang yang benar juga mas. Menurut saya pribadi cara menimbang yang benar itu : Timbangannya diletakkan pada bidang yang datar atau rata agar tidak miring timbangannya mas. Kemudian setelah timbangan diletakkan ditempat yang datar atau rata letakkan sorongnya (wadah) ke dalam timbangan. Sehabis itu masukkan potongan ayam ke dalam sorongnya dan naikkan anak timbangannya untuk menentukan berat timbangannya. jika timbangannya sudah rata atau seimbang, maka timbangan itu sudah benar menurut saya mas. Namun saya pribadi tidak menimbang seperti itu mas. Karena kebanyakan pembeli mengatakan jika timbangannya tidak sampai jatuh maka itu artinya timbangannya kurang. Jadi saya pribadi ketika menimbang akan sampai jatuh timbangannya” (Siti, 2024)

Ibu Darti memberikan pernyataan yang berbeda, yaitu:

“Kalau ditanya tentang bagaimana cara menimbang yang benar sepengetahuan saya saja ya mas. saya biasanya menggunakan timbangan duduk untuk menimbang ayam potong. Ketika seorang pembeli memilih ayam potong yang mereka inginkan, seperti dada, paha, atau sayap, saya langsung menempatkannya di atas timbangan, menimbanginya juga harus sampai jatuh karena kalau menimbang tidak sampai jatuh kurang mas” (Darti, 2024).

Kemudian responden selanjutnya Pak Aziz menjelaskan bagaimana ia menimbang saat melakukan transaksi jual beli ayam potong. Pak Aziz adalah seorang pedagang ayam potong di pasar Randudongkal yang dikenal karena keterampilannya dalam menimbang dan menentukan harga ayam potong dengan efisien dan akurat. Cara pak Aziz menimbang ayam potong dimulai dengan menggunakan timbangan digital yang selalu dijaga kebersihannya. “saya pastikan timbangan digitalnya bersih dan nol sebelum digunakan, biar hasilnya akurat”. Dia kemudian dengan hati-hati meletakkan ayam di tengah timbangan untuk memastikan hasil yang tepat. Setelah ayam ditimbang, pak Aziz memeriksa angka yang ditunjukkan oleh layar digital, mencatat beratnya dengan cepat namun teliti di buku catatan khusus yang selalu dia bawa.

Selain pembahasan tentang teknik penimbangan, peneliti juga menggali informasi tentang proses penetapan harga bagi ayam potong yang telah ditimbang. Langkah-langkah menetapkan harga yang akurat juga berperan penting dalam menjaga stabilitas pasar dan memperkuat hubungan yang baik antara pedagang dan pembeli. Dengan memastikan penggunaan timbangan yang sesuai, pedagang dapat mencegah timbulnya kesalahpahaman atau konflik akibat perbedaan penafsiran tentang harga.

Berikut hasil wawancara yang peneliti dapat dari sebagian pedagang :

Ibu Sri Haryati memaparkan:

“Saya biasanya pakai timbangan digital buat menimbang ayam potong mas, nanti pembeli tinggal pilih mau beli bagian ayam apa. Setelah ayam ditimbang, saya pakai harga per kilogram yang sudah ditetapkan sebelumnya, harga ini saya sesuaikan dengan harga pasar sama biaya produksi, terus saya masukkan sedikit margin keuntungannya” (Sri Haryati, 2024).

Berbeda halnya dengan Ibu Sri Haryati, dalam penentuan harga Ibu Daruni memperhitungkan hal lain, berikut wawancara yang dilakukan peneliti:

“Jadi, saya tentuin harga ayam potong berdasarkan beratnya dalam kilogram. Terus, harga ini saya tetapi dengan ngebandingin sama harga di pasar dan biaya produksi. Nah, selain itu, saya juga menambah biaya makanan ayam, biaya pemeliharaan, dan sedikit margin keuntungan buat saya. saya yakin banget kualitas ayam saya berkualitas, jadi harganya wajar lah buat jual beli” (Daruni, 2024).

Dari hasil wawancara dengan Ibu Sri Haryati dan Ibu Daruni, terdapat perbedaan pendekatan dalam menentukan harga ayam potong yang mereka jual. Faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam penetapan harga sedikit berbeda. Ibu Sri Haryati lebih menekankan pada harga pasar dan biaya produksi, sementara Ibu Daruni juga memperhitungkan biaya makanan ayam, biaya pemeliharaan, dan margin keuntungan.

Penentuan harga yang akurat menjadi kunci dalam menjaga stabilitas pasar dan memperkuat hubungan antara pedagang dan pembeli. Dengan menggunakan timbangan yang tepat, pedagang dapat memastikan bahwa harga yang ditetapkan sesuai dengan berat yang sebenarnya dari produk yang dijual. Dengan demikian, kesalahpahaman atau konflik yang mungkin timbul akibat perbedaan penafsiran tentang harga dapat dihindari.

Kemudian para pedagang ayam potong di Pasar Randudongkal dikenal karena kejujuran dan keterbukaan dalam bertransaksi. Para responden memastikan setiap pelanggan mendapatkan informasi yang jelas dan akurat mengenai berat dan harga ayam yang dibeli. Dengan menunjukkan hasil timbangan secara langsung dan menjelaskan rincian harga dengan sabar dan teliti, para pedagang membangun kepercayaan dan menjaga kepuasan pelanggan. Pak Darto misalnya, selalu menunjukkan layar timbangan digital kepada pelanggan sebelum menentukan harga akhir.

Pak darto menyatakan dalam wawancaranya:

“saya itu selalu liatkan hasil timbangannya mas, supaya pelanggan tau kalau saya tidak melakukan penyesuaian harga secara curang, mereka bisa liat dengan jelas berat ayam dan harga yang sesuai sama berat ayamnya. kalau ditanya kenapa saya lakuin ini, ya supaya

pelanggan bisa percaya sama saya dan mereka dapat harga yang adil” (Darto, 2024)

Kemudian ibu Wasiah, dengan pendekatan yang serupa, menunjukkan hasil timbangan untuk membangun kepercayaan.

“Saya selalu jaga transparansi setiap kali ada transaksi mas. Kalau ada pelanggan pilih ayam, langsung saya tunjukkan beratnya. Liatin berat ayam potong ini penting menurut saya sebelum nentuin harga emas, biar pelanggan percaya sama saya. Pokoknya saya pastikan mereka puas dan yakin sama barang yang mereka beli dari saya” (Wasiah, 2024).

Begitu juga dengan Ibu Murni selalu memberikan transparansi kepada pelanggan dengan menunjukkan hasil timbangannya, seperti yang dijelaskan oleh bu Murni saat diwawancarai:

“Saya selalu tunjukkan berat ayamnya ke pelanggan sebelum saya tentuin harganya. Biar mereka tau beneran beratnya, ga ada yang dirahasiakan. Biar juga mereka percaya sama saya, gitu. Jadi mereka puas lah sama ayam yang mereka beli” (Murni, 2024).

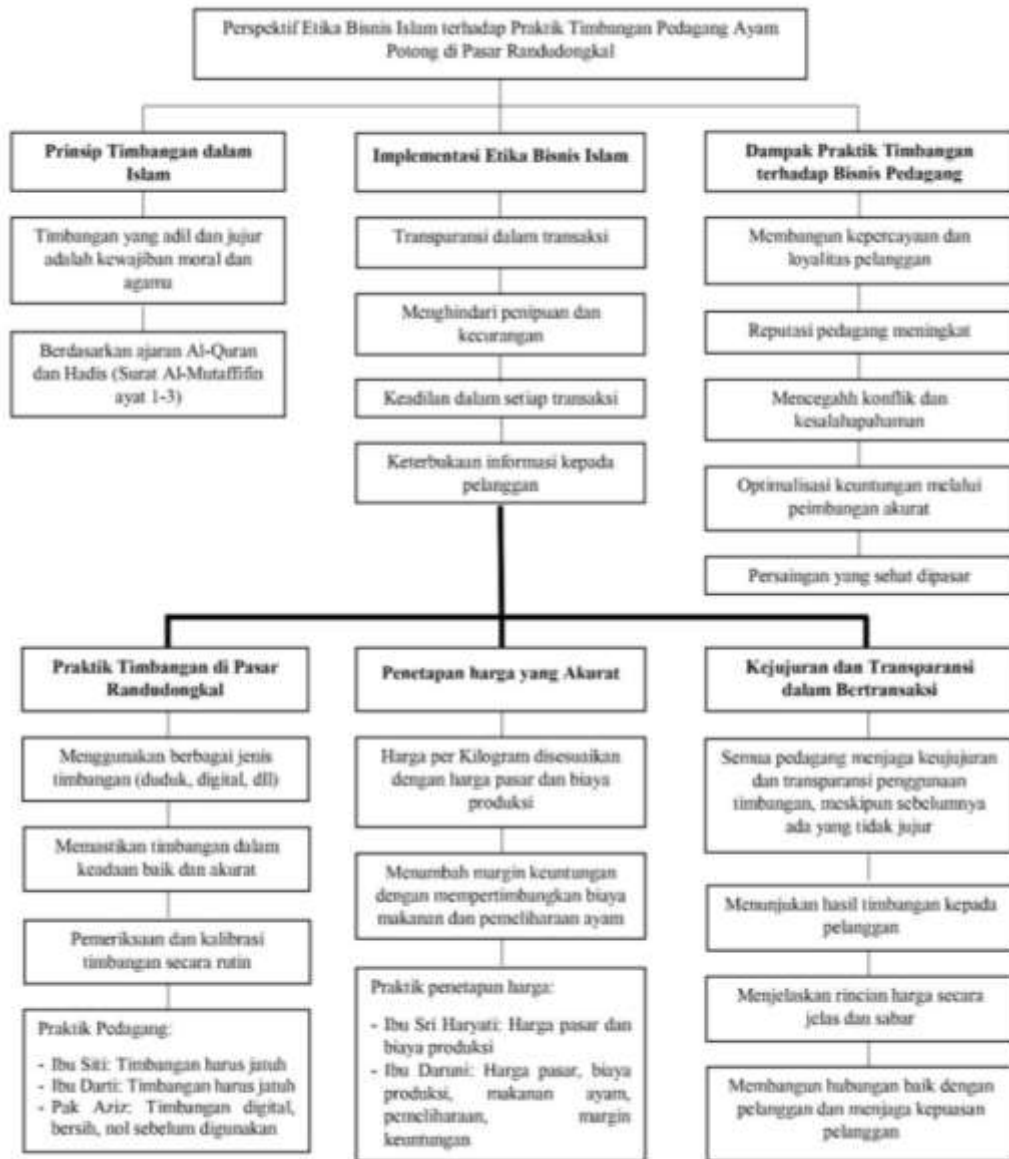
Pentingnya penggunaan timbangan yang akurat dalam perdagangan ayam potong tidak dapat diabaikan. Islam menekankan bahwa transaksi jual beli harus dilakukan dengan jujur, adil dan transparan. Pedagang harus memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan yang diiklankan, menimbang dengan benar, dan tidak menyembunyikan cacat pada barang dagangannya. Prinsip-prinsip ini tidak hanya menghindarkan pedagang dari dosa tetapi juga membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan. dalam penelitian ini, pedagang ayam potong di Pasar Randudongkal telah menunjukkan komitmennya terhadap prinsip-prinsip tersebut melalui praktik penggunaan timbangan yang tepat dan transparan.

Dalam wawancara yang dilakukan, terlihat jelas bahwa para pedagang seperti Pak Aziz, Ibu Siti, Ibu Darti, dan lainnya menjaga kejujuran dalam proses penimbangan dan penetapan harga. Mereka rutin membersihkan timbangan, mengkalibrasi secara berkala, dan memastikan hasil timbangan ditunjukkan kepada pelanggan. Praktik ini tidak hanya mencerminkan kepatuhan terhadap etika berdagang dalam Islam tetapi juga membangun

reputasi mereka sebagai pedagang yang dapat dipercaya. Transparansi dalam penggunaan timbangan telah menjadi faktor penting dalam menjaga hubungan baik antara pedagang dan pelanggan di Pasar Randudongkal, serta memastikan bahwa transaksi berjalan dengan adil dan memuaskan bagi kedua belah pihak.



Skema praktik timbangan pedagang ayam potong di Pasar Randudongkal



Kemudian dalam etika bisnis Islam terdapat lima prinsip yaitu: kesatuan (*ketauhidan*), prinsip keseimbangan (*keadilan*), prinsip kehendak bebas (*free will*), prinsip tanggung jawab (*responsibility*), dan Prinsip Ihsan (*Benevolence*). Kelima prinsip tersebut seharusnya dimiliki oleh seseorang yang melakukan kegiatan bisnis salah satunya ialah seorang pedagang.

Dari hasil pengamatan yang telah peneliti lakukan, peneliti memperoleh hasil sebagai berikut:

1. Prinsip Kesatuan (tauhid)

Menurut (Djafar, 2020), konsep tauhid berarti Allah SWT menetapkan batasan tertentu terhadap tindakan manusia sebagai khalifah, untuk memberikan manfaat tanpa merugikan hak-hak individu lainnya. Dengan mengintegrasikan aspek religius dengan kehidupan lain, seperti ekonomi, manusia merasa selalu terpantau dalam setiap aktivitasnya. Ini mencakup aktivitas bisnis, di mana kepatuhan dan ketakwaan kepada Allah SWT membantu mencegah penyimpangan dari ketentuan-Nya.

Dalam perdagangan ayam potong menggunakan timbangan, konsep ketauhidan atau kesadaran akan Tuhan memiliki keterkaitan yang kuat dengan etika bisnis. Para pedagang yang menjalankan usaha ini menyadari bahwa segala sesuatu, termasuk setiap transaksi bisnis, terjadi di bawah pengawasan dan kehendak Allah. Oleh karena itu, mereka memandang setiap tindakan bisnis sebagai bentuk ibadah yang harus dilakukan dengan integritas, kejujuran, dan tanggung jawab.

Dalam wawancara di pasar Randudongkal peneliti bertanya mengenai “prinsip etika bisnis apa yang dilaksanakan dalam melakukan perdagangan ayam potong menggunakan timbangan”. Pak darto menyatakan

“saya tidak tahu betul apa saja prinsip etika bisnis, namun saya terus berusaha keras untuk memadukan nilai-nilai agama dalam setiap aspek bisnis saya, saya telah berada di bisnis ini selama 8 tahun, ketika menimbang ayam potong saya selalu mengingat bahwa setiap timbangan yang saya berikan haruslah akurat dan jujur, karena saya meyakini bahwa saya akan dimintai pertanggungjawaban atas setiap tindakan saya di akhirat nanti” (Darto, 2024).

Sama halnya dengan Ibu Wasiah, beliau menyatakan bahwa ia tidak memiliki pengetahuan yang cukup tentang apa itu etika bisnis. Sebagai lulusan SD, beliau tentu tidak pernah mempelajari hal tersebut. Ibu Wasiah hanya melakukan perdagangan berdasarkan pengamatan lingkungan sekitarnya." Mengenai Ketauhidan Ibu Wasiah mengatakan

“Saya pernah mengalami masa sulit waktu dagang. Pas awal-awal, saya akui, saya ngeyel banget dalam menimbang dagangan saya. Contohnya, kalo seharusnya saya jual satu kilo ayam, saya bakal nimbangannya cuma 900gram atau bahkan kurang, biar saya bisa dapat untung lebih banyak. Lama kelamaan, saya mulai sadar kalo itu salah. saya ngerasa gimana gitu, nyesel banget sama yang sudah saya lakukan, dan saya tahu Allah pasti melihat semua yang saya perbuat. saya mulai berdagang dengan jujur dan ngikutin prinsip-prinsip agama saya. saya ganti timbangan juga, yang lebih akurat, dan saya berkomitmen untuk menimbang dagangan saya dengan bener, sesuai berat yang sebenarnya” (Wasiah, 2024).

Kedua wawancara menunjukkan bahwa prinsip ketauhidan memiliki pengaruh yang signifikan dalam praktik perdagangan ayam potong, khususnya dalam proses menimbang. Meskipun kedua pedagang, Pak Darto dan Ibu Wasiah, tidak memiliki pengetahuan yang formal tentang etika bisnis, namun prinsip ketauhidan mendorong mereka untuk bertindak dengan integritas dan kejujuran. Mereka menyadari bahwa setiap tindakan yang mereka lakukan dalam bisnis akan dimintai pertanggungjawaban di akhirat nanti. Oleh karena itu, mereka berkomitmen untuk menjalankan perdagangan mereka dengan jujur dan mengutamakan akurasi dalam menimbang barang dagangan.

Bapak Darto dan Ibu Wasiah mengalami transformasi dalam praktik berdagang mereka setelah menyadari kesalahan dan dosa yang mereka lakukan. Mereka mulai mengintegrasikan prinsip-prinsip agama, seperti kejujuran, tanggung jawab, dan kesadaran akan pengawasan Allah SWT, dalam setiap aspek bisnis mereka. Melalui komitmen untuk berdagang dengan benar dan memilih timbangan yang lebih akurat, mereka menunjukkan bahwa prinsip ketauhidan mendorong pedagang ayam potong untuk berpegang teguh pada kebenaran dan integritas dalam menjalankan bisnis mereka.

2. Prinsip Keseimbangan (Adil)

Prinsip keseimbangan dan keadilan dalam bisnis diperjelas dalam konteks perbendaharaan bisnis klasik, penjual diharuskan

menyempurnakan takaran dan menimbang dengan neraca yang benar karena hal itu merupakan perilaku terbaik dan membawa akibat baik pula.

Dalam penelitian ini responden menjelaskan mengenai keseimbangan atau keadilan dalam penjualan ayam potong. Responden pertama Ibu Siti selalu berusaha bersikap adil dalam setiap transaksi jual beli ayam potong di Pasar Randudongkal. Menurutnya, keadilan adalah hal utama yang harus dijaga, sesuai dengan nilai nominal yang dibeli dan berat timbangan ayam yang diberikan kepada pelanggan. *“Tentunya saya bersikap adil, sesuai dengan nominal dibeli dan besaran timbangannya,”* (Siti, 2024). Sikap transparansi dalam menimbang ayam membuat pelanggan merasa puas dan percaya terhadap integritasnya sebagai pedagang.

Kemudian Ibu Darti mengakui bahwa ia pernah tidak memberikan timbangan ayam sesuai dengan nominal yang dibeli oleh pelanggan. Namun, ia belajar dari pengalamannya dan berusaha memperbaiki cara berdagangnya agar lebih jujur dan adil. *“Saya berusaha adil dong mas, sesuai berapa harga ayam yang mereka beli, saya akan timbang,”* (Darti, 2024). Dengan menggunakan timbangan digital yang selalu dijaga kebersihannya, pak Aziz memastikan setiap pelanggan mendapatkan ayam dengan berat yang akurat dan harga yang sesuai.

Kemudian Ibu Sri Haryati sangat menjaga kejujuran dalam berdagang ayam potong. Ia sadar betul akan konsekuensi buruk yang bisa terjadi jika ia melakukan kecurangan. *“Tidak pernah melakukan kecurangan, karena tahu betul bagaimana ganjaran yang diterima jika melakukan kecurangan,”* (Sri Haryati, 2024). Keyakinan ini membuat Ibu Sri Haryati selalu memberikan timbangan yang benar dan adil kepada setiap pelanggannya, menjaga kepercayaan dan reputasinya sebagai pedagang yang jujur.

Selanjutnya Ibu Daruni pernah terbesit pikiran untuk tidak bersikap adil dalam menimbang ayam, namun ia tidak pernah melakukannya karena lingkungan kerjanya yang suportif. *“Pernah terbesit tapi tidak pernah*

melakukan, karena melihat lingkungan kerja yang suportif,” (Daruni, 2024). Dengan dorongan dari rekan-rekannya, Daruni selalu berusaha menimbang ayam dengan benar dan memberikan berat yang sesuai dengan harga yang dibayarkan oleh pelanggan.

Penelitian terhadap beberapa pedagang ayam potong di Pasar Randudongkal menunjukkan variasi dalam penerapan prinsip keseimbangan. Ibu Siti, misalnya, selalu berusaha bersikap adil dengan memastikan timbangan sesuai dengan nilai nominal yang dibeli oleh pelanggan. Hal ini menunjukkan komitmennya terhadap kejujuran dan transparansi, yang membangun kepercayaan dan kepuasan pelanggan. Ibu Darti, meskipun pernah tidak memberikan timbangan sesuai nominal, telah belajar dari pengalamannya dan berusaha memperbaiki cara berdagangnya. Pak Aziz menggunakan timbangan digital yang dijaga kebersihannya untuk memastikan keadilan dalam setiap transaksi. Sementara itu, Ibu Sri Haryati dan Ibu Daruni menekankan pentingnya kejujuran dan didukung oleh lingkungan kerja yang suportif untuk tetap adil dalam menimbang ayam. Sikap-sikap ini mencerminkan bagaimana prinsip keseimbangan dan keadilan dalam bisnis dapat diterapkan dalam praktik sehari-hari, membawa kebaikan dan berkah dalam aktivitas perdagangan mereka.

3. Prinsip kehendak bebas (*free will*)

Dalam pandangan Islam, manusia dianugerahi kehendak bebas (*free will*) untuk mengarahkan kehidupannya, baik sebagai makhluk maupun sebagai khalifah di muka bumi, dengan tujuan pencapaian kesucian diri. Meskipun kebebasan manusia relatif dalam skema penciptaan Tuhan, manusia tetap bertanggung jawab atas pilihannya, termasuk dalam aktivitas bisnis. Dalam etika bisnis Islam, kebebasan ini memungkinkan inovasi dan perjanjian, tetapi harus diikuti dengan tanggung jawab untuk memuliakan janji dan menghindari tindakan yang merugikan kepentingan bersama. Konsep kehendak bebas dalam Islam menekankan bahwa kebebasan manusia harus dibimbing oleh aturan-

aturan syariat Islam dan tidak boleh bertentangan dengan ketentuan Tuhan, yang memelihara keseimbangan dalam kehidupan individu dan sosial.

Dalam melakukan jual beli, Ibu Siti membebaskan pembeli untuk memilih ayam potong yang akan dibelinya. Ia juga menyediakan daftar harga untuk ayam potong yang dijualnya, dengan harga per kilogram yang jelas. *"Saya selalu ngasih kebebasan ke pelanggan buat milih ayam yang mereka mau, dan saya pastikan mereka tahu harganya per kilogram. Ini bikin mereka nyaman dan yakin sama pembelian mereka,"* (Siti, 2024).

Kemudian Ibu Darti memiliki ayam potong yang tersedia dalam berbagai ukuran dan bagian tubuh seperti dada, paha, dan sayap. Pembeli bebas memilih ayam potong berdasarkan preferensi ukuran, kemudian ayam ditimbang dan pembeli membayar sesuai dengan harga per kilogram. *"Saya sediakan berbagai ukuran dan bagian ayam biar pelanggan bisa pilih sesuai selera mereka. Setelah ditimbang, mereka bayar sesuai beratnya. Ini bikin lebih gampang dan jual beli jadi lebih fleksibel,"* (Darti, 2024).

Dalam jual beli, Pak Aziz menyiapkan 10 potong ayam utuh dan membebaskan pembeli untuk memilih bagian yang diinginkan. Setelah itu, ia menimbang dan memberitahukan harga ayam per kilogram yang telah ditentukan. *"Saya siapin potongan ayam utuh dan biarkan pembeli memilih bagian yang mereka suka. Setelah itu, saya timbang dan saya kasih tau harganya. Cara ini memastikan mereka mendapatkan bagian yang diinginkan dengan harga yang adil,"* (Aziz, 2024).

Kemudian Ibu Haryati jual ayam potong dengan cara dibungkus pakai styrofoam dan diklasifikasikan berdasarkan bagian ayam seperti dada fillet, paha, dan lainnya. Pembeli bisa bebas memilih bagian yang mereka mau sesuai harga yang sudah ditentukan dan ditimbang dari awal. *"saya pastikan ayam sudah dibungkus rapi dan diberi label harga sesuai bagian. Pembeli bisa langsung pilih apa yang mereka mau tanpa perlu repot timbang lagi,"* (Sri Haryati, 2024).

Kemudian Ibu Daruni menyiapkan ayam utuh dan membebaskan pembeli untuk memilih bagian yang mereka inginkan. Ayam kemudian ditimbang dan diberi harga per kilogram. *"Saya sediakan ayam utuh dan biarkan pembeli memilih bagian yang mereka suka. Setelah ditimbang, mereka bayar sesuai beratnya. Menurut saya ini membuat pembeli lebih puas karena bisa memilih sendiri,"* (Daruni, 2024).

Selanjutnya Ibu Wasiah menjual ayam potong yang sudah dipisahkan seperti cecker dan jeroan. Pembeli bebas memilih berbagai macam yang sudah disediakan, kemudian ditimbang dan ditentukan harganya. *"Saya sediakan banyak macam bagian ayam seperti cecker dan jeroan supaya pembeli bisa memilih sesuai kebutuhan mereka. Setelah ditimbang, mereka tahu berapa harganya,"* (Wasiah, 2024).

Responden selanjutnya Pak Darto mengklasifikasikan ayam potong berdasarkan bagian tubuh, kemudian pembeli bebas menentukan bagian yang ingin dibelinya. Ayam akan ditimbang untuk penyesuaian harga. *"Saya kelompokkan ayam berdasarkan bagian tubuh, jadi pembeli bisa memilih sesuai keinginan mereka. Setelah itu, saya timbang dan tentukan harganya, begitu mas cara saya menjual ayam potong,"* (Darto, 2024).

Ibu Murni menjual ayam utuh dan juga ayam yang telah dibagi sesuai kategori bagian tubuh. Pembeli bebas memilih apa saja, kemudian akan ditimbang dan ditentukan harganya. *"Saya jual ayam utuh dan juga bagian-bagian tertentu, jadi pembeli bisa memilih sesuai keinginan mereka. Setelah ditimbang, saya beritahu harganya,"* (Murni, 2024).

Dalam perspektif etika bisnis Islam, konsep kehendak bebas (free will) bagi manusia sangat penting dalam mengarahkan kehidupan, termasuk dalam aktivitas jual beli seperti yang diterapkan oleh para pedagang ayam potong dalam penelitian ini. Ibu Siti, Ibu Darti, Pak Aziz, Ibu Haryati, Ibu Daruni, Ibu Wasiah, Pak Darto, dan Ibu Murni mempraktikkan kebebasan ini dengan memberikan pilihan kepada pembeli untuk memilih ayam potong sesuai keinginan mereka, baik dari segi ukuran, bagian tubuh ayam, maupun harga per kilogram nya. Mereka

menegaskan bahwa kebebasan ini tidak hanya memfasilitasi pembeli dalam memenuhi preferensi mereka, tetapi juga memberikan keadilan dalam transaksi, sesuai dengan prinsip-prinsip Islam yang mengharuskan tanggung jawab atas pilihan yang diambil serta menghormati aturan-aturan syariat dalam setiap tindakan bisnis. Dengan demikian, praktik kehendak bebas ini tidak hanya mendorong inovasi dalam berbisnis, tetapi juga memastikan bahwa setiap transaksi dilakukan dengan integritas dan keadilan yang tinggi, mencerminkan nilai-nilai etika Islam yang mengedepankan kebaikan bersama dan keseimbangan sosial.

4. Prinsip Tanggung Jawab (*responsibility*)

Tanggung jawab, atau yang dikenal sebagai "al-mas'uliyah" dalam Islam, merupakan konsep yang luas dan mendalam yang mencakup berbagai dimensi dalam kehidupan individu sesuai dengan prinsip-prinsip ajaran Islam. Pertanggungjawaban menunjukkan bahwa setiap individu memiliki tanggung jawab moral dan hukum atas tindakan dan keputusan yang diambilnya. Meskipun manusia memiliki kebebasan untuk bertindak, namun mereka juga harus sadar bahwa kebebasan itu tidak berarti bebas dari akibat atau konsekuensi dari tindakan tersebut.

Dalam konteks perdagangan ayam potong, prinsip tanggung jawab (*responsibility*) yang ditanggung oleh pelaku usaha terkait dengan penggunaan timbangan. Tanggung jawab dalam ranah bisnis menyangkut pemahaman serta pelaksanaan kewajiban moral, hukum, dan sosial yang relevan. Hal ini mencakup kesadaran akan implikasi dari setiap tindakan yang diambil, baik dampak positif maupun negatif yang mungkin timbul, serta kesiapan untuk mengakui kesalahan dan melakukan perbaikan yang diperlukan.

Dalam sesi wawancara yang diselenggarakan oleh peneliti mengenai prinsip tanggung jawab oleh pedagang ayam potong saat menggunakan timbangan. Ibu Siti membebaskan pembeli untuk memilih ayam potong yang mereka inginkan, sambil menyediakan daftar harga yang jelas. Ibu Siti mengatakan "*karena konsep bisnis saya membebaskan*

pelanggan memilih ayam potong yang mereka inginkan. Saya sediakan macam-macam pilihan dan daftar harga yang jelas. tanggung jawab saya disini mastiin pelanggan nyaman dan yakin caranya ya transparan ngasih infonya” (Siti, 2024).

Pak Aziz, Ibu Haryati, dan Pak Darto juga memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih bagian ayam yang mereka suka, dengan tanggung jawab tambahan untuk menimbang ayam dan memberitahukan harga per kilogramnya. Tanggung jawab mereka adalah memastikan pelanggan mendapatkan bagian yang diinginkan dengan harga yang adil.

Adapun pak aziz mengatakan *“ya sebagai pedagang, saya harus punya tanggung jawab dong mas, salah satunya memastikan kalau pelanggan dapat bagian ayam yang diinginkan dengan harga yang adil”* (Aziz, 2024).

Sama dengan halnya pak aziz Ibu haryati mengungkapkan *“Sama dengan Pak Aziz, saya juga merasa memiliki tanggung jawab untuk menjaga keadilan dalam menetapkan harga dan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan”* (Sri Haryati, 2024).

Ibu Darti dan Ibu Wasiah juga memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih bagian ayam yang mereka inginkan, namun dengan pilihan yang sudah dipisahkan dan disediakan sebelumnya. Tanggung jawab mereka adalah menyediakan variasi pilihan yang memadai dan memastikan pembeli mendapatkan informasi tentang harga dengan jelas. Sementara itu, Ibu Daruni dan Ibu Murni juga memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih bagian ayam yang mereka inginkan, baik itu dalam bentuk utuh maupun sudah dipisahkan. Tanggung jawab mereka adalah memastikan ketersediaan stok yang mencukupi dan memberikan informasi tentang harga dengan tepat kepada pembeli.

Secara keseluruhan, tanggung jawab pedagang ayam potong mencakup memberikan kebebasan kepada pelanggan untuk memilih, menyediakan informasi yang jelas tentang harga, serta memastikan

transaksi berjalan dengan adil dan transparan sesuai dengan prinsip etika bisnis.

Dalam wawancara yang dilakukan oleh peneliti tentang tanggung jawab pedagang ayam potong terkait penggunaan timbangan, dapat disimpulkan bahwa para pedagang ayam potong di Pasar Randudongkal memiliki kewajiban besar dalam menjaga akurasi dan kejujuran dalam setiap transaksi. Mereka bertanggung jawab untuk memastikan bahwa timbangan yang mereka gunakan akurat dan sesuai dengan standar yang berlaku. Ini melibatkan proses penimbangan yang tepat dan memberikan harga yang sesuai dengan berat sebenarnya kepada pelanggan. Tanggung jawab juga mencakup memastikan proses penimbangan dilakukan dengan adil dan transparan, serta siap untuk mengakui dan mengoreksi kesalahan jika terjadi.

5. Ihsan (*Benevolence*)

Ihsan, yang berarti melakukan perbuatan terpuji yang memberi manfaat bagi orang lain tanpa adanya kewajiban yang mengharuskan perbuatan tersebut, juga diterapkan dalam sikap pedagang dalam melayani dan memperlakukan konsumen (Wati, 2022). Sikap sopan, ramah, murah hati, dan sabar yang ditunjukkan oleh pedagang terhadap konsumen akan menciptakan daya tarik positif. Pedagang yang menganggap setiap interaksi dengan konsumen sebagai kesempatan untuk beribadah dan berbuat kebaikan seakan-akan mereka melakukan tindakan tersebut dengan kesadaran bahwa Allah melihatnya. Sebaliknya, sikap yang tidak sopan, tidak ramah, kurang sabar, dan adanya perlakuan yang tidak adil terhadap konsumen akan menciptakan kesan negatif bagi pedagang tersebut.

Dalam wawancara yang dilakukan oleh peneliti, pedagang ayam potong diminta untuk menjelaskan bagaimana mereka menerapkan prinsip ihsan dalam proses menimbang ayam potong. Beberapa pedagang mengaku kurang memahami secara pasti apa itu ihsan. Namun, setelah peneliti memberikan penjelasan singkat mengenai arti ihsan, mereka mulai sedikit memahami konsep tersebut.

bapak aziz mengatakan *“Saya telah belajar dan bekerja sebagai pedagang ayam potong selama 20 tahun, dan selama ini, saya selalu berusaha bersikap baik dalam setiap interaksi dengan pelanggan saya. Misalnya pas saya menimbang ayam potong untuk pelanggan, saya selalu pastikan kalau berat ayam yang saya berikan sesuai dengan yang mereka bayar. Bahkan, kadang-kadang saya lebihkan sedikit, sebagai bentuk kebaikan dan pelayanan ekstra ke mereka”* (Aziz, 2024).

Sama halnya dengan ibu murni dalam wawancaranya mengatakan *“kalau berbuat baik tanpa mengharapkan balasan si saya selalu terapkan si mas, Saya sering memberikan diskon kepada pelanggan yang membutuhkan, terutama mereka yang datang karena kesulitan ekonomi. saya juga merasa senang bisa membantu mereka dalam situasi yang sulit”* (Murni, 2024).

selanjutnya peneliti mewawancarai Ibu Haryati, yang menyatakan bahwa dia memiliki pemahaman terbatas tentang prinsip ihsan, sebagai lulusan S1, dia berupaya menerapkan prinsip Ihsan sesuai dengan pengetahuan yang diperolehnya. Adapun wawancaranya adalah:

“Saya berusaha untuk memperlakukan pelanggan dengan baik dan adil, serta memberikan pelayanan terbaik yang saya bisa. Saya percaya bahwa dengan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan, saya juga sedang melakukan perbuatan ihsan. saya sering memberikan tambahan ayam potong atau potongan harga kepada pelanggan setia, sebagai bentuk penghargaan atas kesetiaan mereka kepada usaha saya. Beberapa dari mereka menyampaikan rasa terima kasih mereka atas pelayanan yang saya berikan, dan hal itu membuat saya merasa senang karena bisa memberikan manfaat kepada orang lain” (Haryati, 2024).

Wawancara dengan pedagang ayam potong menyoroti berbagai cara di mana prinsip ihsan diterapkan dalam aktivitas dagang mereka, terutama dalam proses menimbang ayam potong. Meskipun beberapa

pedagang awalnya kurang memahami secara pasti konsep ihsan, namun setelah penjelasan singkat dari peneliti, mereka mulai menyadari pentingnya prinsip tersebut dalam berdagang.

Bapak Aziz, seorang pedagang ayam potong dengan pengalaman 20 tahun, menekankan pentingnya memberikan pelayanan ekstra kepada pelanggan sebagai bentuk kebaikan, bahkan melebihi dari apa yang seharusnya mereka dapatkan. Begitu juga dengan Ibu Murni, yang secara konsisten memberikan diskon kepada pelanggan yang membutuhkan, menunjukkan kesediaannya untuk berbuat baik tanpa mengharapkan balasan. Sementara itu, Ibu Haryati, yang memiliki pemahaman terbatas tentang ihsan, berusaha menerapkan prinsip tersebut sesuai dengan pengetahuannya. Meskipun demikian, dia tetap berupaya untuk memperlakukan pelanggan dengan baik, memberikan pelayanan terbaik yang dia bisa, dan memberikan penghargaan kepada pelanggan setia.

Prinsip ihsan merupakan bagian integral dari etika bisnis Islam dalam perdagangan ayam potong. Pedagang potong ayam menunjukkan kesediaan mereka untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan, bahkan dengan mengorbankan keuntungan pribadi atau memberikan tambahan pelayanan sebagai bentuk kebaikan kepada pelanggan. Hal ini mencerminkan nilai-nilai moral yang kuat dalam berdagang dan memperkuat hubungan antara pedagang dan pelanggan.

Secara keseluruhan meskipun para pedagang ayam potong di Pasar Randudongkal tidak memiliki pengetahuan formal tentang etika bisnis Islam, mereka secara alami menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam dalam praktek sehari-hari. Prinsip ketauhidan mendorong para pedagang untuk selalu menyadari bahwa setiap tindakan mereka diawasi oleh Allah SWT, sehingga mereka berusaha untuk menjaga integritas dan kejujuran dalam setiap transaksi. Meskipun pengetahuan mereka terbatas tentang konsep formal etika bisnis Islam, kesadaran akan tanggung jawab religius mengarahkan mereka bertindak sesuai dengan nilai-nilai yang diajarkan

dalam Islam, seperti kejujuran dalam menimbang dan keadilan dalam menetapkan harga.

Prinsip Keseimbangan (adil) dan tanggung jawab (*responsibility*) juga tampak jelas dalam praktik perdagangan para pedagang ayam potong di Randudongkal. Mereka berusaha untuk memberikan timbangan yang akurat dan harga yang sesuai dengan nilai yang diterima oleh pelanggan. Prinsip ini tidak hanya menjaga keadilan dalam transaksi tetapi juga membangun kepercayaan antara pedagang dan pelanggan. Sikap adil dan transparan yang ditunjukkan oleh pedagang seperti Ibu Siti, Pak Aziz dan Ibu Haryati menunjukkan bagaimana etika bisnis Islam mendorong pedagang untuk berperilaku dengan tanggung jawab, memastikan bahwa pelanggan mendapatkan hak mereka sepenuhnya. Pedagang menyadari bahwa setiap tindakan akan dipertanggungjawabkan di hadapan Allah SWT, sehingga mendorong pedagang untuk menjalankan bisnis dengan integritas.

Selain itu, prinsip Ihsan (*benevolence*) memainkan peran penting dalam hubungan antara pedagang dan pelanggan. Meskipun beberapa pedagang awalnya tidak memahami konsep ihsan secara mendalam, penerapan prinsip ini terlihat dalam tindakan pedagang yang penuh kebaikan dan keramahan terhadap pelanggan. Pedagang seperti Ibu Murni dan Pak Aziz menunjukkan sikap murah hati dengan memberikan diskon atau tambahan berat pada barang yang dijual, sebagai bentuk pelayanan ekstra. Prinsip ini memperkuat hubungan antara pedagang dan pelanggan, menciptakan lingkungan perdagangan yang tidak hanya adil dan transparan, tetapi juga penuh berkah. Dengan demikian, meskipun tanpa pengetahuan formal, para pedagang ayam potong di Pasar Randudongkal berhasil mencerminkan nilai-nilai etika bisnis Islam dalam praktik sehari-hari mereka, membentuk ekosistem perdagangan yang sejalan dengan ajaran Islam.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya, penelitian ini menghasilkan dua kesimpulan utama terkait dengan rumusan masalah yang diangkat. Kesimpulan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pasar Randudongkal di Pemalang adalah pusat perdagangan ayam potong yang dinamis, dengan pedagang yang menunjukkan perilaku beragam dalam upaya menarik pelanggan dan bersaing di pasar. Penelitian ini mengungkap beberapa aspek penting dalam perilaku pedagang, termasuk menjaga kualitas produk, keramahan, menepati janji, pelayanan yang baik, empati, dan persaingan sehat. Narasumber seperti Bu Siti, Pak Aziz, Ibu Haryati, Ibu Darti, Ibu Daruni, Ibu Wasiah, dan Ibu Murni sepakat bahwa menjaga kualitas produk adalah amanah dalam Islam yang membawa keberkahan, keramahan dan pelayanan yang baik membangun hubungan positif dengan pelanggan, menepati janji penting untuk menjaga kepercayaan, dan empati membantu memahami kebutuhan pelanggan. Dalam persaingan yang ketat, pedagang tetap bersikap adil dan mengedepankan inovasi tanpa menjelekkkan pesaing. Perilaku pedagang yang etis dan berlandaskan nilai-nilai Islam tidak hanya meningkatkan kepuasan pelanggan tetapi juga menciptakan lingkungan perdagangan yang sehat dan berkelanjutan.
2. Perilaku pedagang ayam potong di Pasar Randudongkal dalam menggunakan timbangan menunjukkan bahwa meskipun tanpa pengetahuan formal tentang konsep etika bisnis Islam, mereka secara alami menerapkan prinsip-prinsip tersebut dalam praktik sehari-hari. Kesadaran tinggi akan prinsip ketauhidan mendorong mereka untuk menjaga integritas dan kejujuran dalam setiap transaksi, dengan keyakinan bahwa setiap tindakan diawasi oleh Allah SWT. Mereka juga mengimplementasikan prinsip kesetimbangan dan tanggung jawab, memastikan pelayanan yang adil dan transparan serta menggunakan

timbangan yang akurat. Selain itu, prinsip ihsan tercermin dalam sikap murah hati dan pelayanan ekstra kepada pelanggan. Faktor agama dan lingkungan berperan besar dalam membentuk perilaku etis mereka, menciptakan lingkungan perdagangan yang seimbang, adil, dan penuh kebaikan.

B. Saran

1. Meskipun pedagang di Pasar Randudongkal sudah menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam secara alami, pendidikan formal dan penyuluhan mengenai etika bisnis Islam tetap diperlukan untuk memperdalam pemahaman dan meningkatkan praktik bisnis yang lebih baik.
2. Pemerintah perlu menyediakan fasilitas dan regulasi yang mendukung pengawasan serta kalibrasi timbangan secara berkala di pasar-pasar tradisional untuk memastikan keadilan dan transparansi dalam transaksi.
3. Pedagang diharapkan terus menjaga dan meningkatkan standar pelayanan dengan menunjukkan hasil timbangan secara transparan kepada pelanggan sebelum menentukan harga akhir, serta melanjutkan komitmen mereka terhadap integritas dan kejujuran dalam bertransaksi.
4. Pembeli perlu lebih aktif dalam memastikan akurasi timbangan dengan memeriksa hasil timbangan sebelum membeli dan memberikan umpan balik kepada pedagang untuk mendorong praktik bisnis yang adil dan transparan.
5. Bagi peneliti selanjutnya yang akan mengkaji mengenai pedagang ayam potong bisa dilakukan dengan menjelaskan lebih dalam mengenai perilaku pedagang dengan regulasi pemerintah mengenai jual beli.

DAFTAR PUSTAKA

- Ambarsari, N. (2022). Perilaku Pedagang Di Pasar Wisata Plaosan Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam. *Journal Of Economics And Business Research*, 136-137.
- A.M.Irfan Taufan Asfar, A.M Iqbal Akbar Asfar, & Halamury, M. F. (2019). Teori Behaviorisme (Theory of Behaviorism). *Researchgate*, September, 1–32. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.34507.44324>
- Amruddin. (2022). *Metodologi Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Andriyani, L. (2017). Penerapan Sistem Timbangan Dalam Jual Beli Ayam Potong Di Tinjau Dari Hukum Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Best Meat Banjarmasin). P. 2.
- Anggraini, D. (2024). Jenis-Jenis Timbangan Dan Fungsinya. Retrieved From Monotaro.Id Website: <https://www.monotaro.id/blog/artikel/jenis-jenis-timbangan-dan-fungsinya>
- Arline, D. H. (2020). Analisis Perilaku Pedagang Pasar Tradisional Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (*Studi Kasus Pasar Cinangsi Gandrungmangu Cilacap*). Purwokerto: Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
- Avanti, R. V. (2018). *Penelitian Pendidikan*. Yogyakarta: Surya Cahya.
- Aziz, F. A. (2015). Manajemen Kewirausahaan Sebagai Media Dakwah. *Jurnal El-Jizya Vol 3 No 2*, 26.
- Azqia, H. (2022). JUAL BELI DALAM PERSPEKTIF ISLAM. *Al-Rasyad*, 1(1), 63–77.
- Beekun, R. I. (2004). *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Dennis, N. U. (2020). Perilaku Pedagang Pasar Bandar Kecamatan Mojojoto Kota Kediri Dalam Perspektif Prinsip Dasar Pasar Islami. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9.
- Firdawati. (2020). Pemotongan Nilai Pada Jumlah Timbangan Dalam Transaksi Jual Beli Kelapa Sawit Menurut Konsep Jual Beli (Suatu Penelitian Di Kecamatan Kluet Utara Kabupaten Aceh Selatan) (Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam; Vol. 53).
- Fisit Suharti. (2017). Pemberdayaan Dan Peningkatan Kesejahteraan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM). *Jurnal EL Jizya Vol 5 No 1*, 57

- Hulaimi. (2017). Etika Bisnis Islam Dan Dampaknya Terhadap Kesejahteraan Pedagang Sapi. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 21-22.
- Jazil, Thuba Dan Nur Hendrasto. *Prinsip Dan Etika Bisnis Syariah*. Institut Tazkia. 2021
- Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis*, 11.
- Komari. (2020). Analisis Perilaku Pedagang Pasar Tradisional Dalam Etika Bisnis Islam. *AT-TUJJAR*, Vol. 08 No. 01, 21.
- Kurniasih. (2018). *Studi Praktik Timbangan Duduk Penjual Ikan Di Pasar Pangkoh*. Palangka Raya: IAIN Palangkaraya.
- Mahfud, A., & Nasution, M. A. K. (2023). Prototype Sistem Penimbangan Otomatis Pada Model Kernel Bulk Berbasis Arduino Uno. *Jurnal Teknologi*, 15(1), 43–50.
- Mawar. (2022). *Aktivitas Jual Beli Online Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Parepare: Institut Agama Islam Negeri Parepare.
- Muslich. (2007). *Bisnis Syariah Perspektif Muamalah dan Manajemen*. UPP_STIM YKPN.
- Mufarrohah. (2022). Analisis Ketepatan Timbangan Pedagang Ayam Broiler Pada Pasar Tradisional Sumber. *Youth & Islamic Economic Journal Vol 03 No 01*, 47.
- Muzaiyin, A. M. (2021). Perilaku Pedagang Unggas Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam. *Jurnal Qawanin*, 33.
- Nasikhan, M. (2020). Alat Ukur Timbangan Dalam Hukum Islam. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 1, 1–18.
- Nurmadiansyah, Muhammad Toriq. *Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Praktek*. Yogyakarta: CV Cakrawala Media Pustaka. 2021.
- Pangiuk, A. (2019). Tinjauan Etika Bisnis Islam Dalam Penggunaan Timbangansembako Dalam Jual Beli (Studi Kasus Di Pasar Mendaharailir, Tanjabtim). *Indonesian Journal Of Islamic Economics And Business Vol.4 No.1*, 42.
- Pratiwi, A. R. (2021). *Pengaruh Relokasi Pasar Terhadap Pendapatan Pedagang Pakaian Di Pasar Randudongkal*. Purwokerto: Universitas Muhammadiyah Purwokerto.
- Presiden Republik Indonesia. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 2

Tahun 1981 Tentang Metrologi Legal, 3 Indonesia (1981).

- Rahmadi. (2011). *Pengantar Metodologi Penelitian*. Malang: Intelegensi Media.
- Ramadhan, D. H. (2020). Timbangan Digital Menggunakan Arduino Dengan Catatan Database. *Jurnal Manajemen Informatika Vol 7 No. 2*, 74.
- Rani, D. (2019). *Analisis Bisnis Online Dengan Menggunakan Sistem Dropshipping Dalam Kajian Ekonomi Islam*.
- Rijali, A. (2018). Analisis Data Kualitatif. *Jurnal Al Hadharah Vol. 17 No. 33*, 94.
- Septina, E. (2019). *Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Ayam Potong Melebihi Kadar Waktu*. Lampung: UIN Raden Intan Lampung.
- Shobirin, S. (2016). Jual Beli Dalam Pandangan Islam. *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 3(2), 239. <https://doi.org/10.21043/Bisnis.V3i2.1494>
- Sochimim. (2017). *Kewirausahaan Teori Aplikatif Dan Praktik*. Yogyakarta: Cinta Buku.
- Sudaryana. (2022). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta: Deepublish.
- Sugiono. (2019). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Sakti, A. B. (2018). Peran Kompetensi Sosial Dan Kompetensi Kepribadian Guru Dalam Mencapai Keberhasilan Pembelajaran.
- Sugono, D. (2008). *Kamus Besar Bahasa Indonesia (Keempat)*. Jakarta: Gramedia.
- Sulasih. (2021). *Studi Kelayakan Bisnis*. Purwokerto: Yayasan Kita Menulis
- Sutiah. (2016). *Penetapan Sistem Timbangan Dalam Jual Beli Ayam Potong Di Pasar Selasa Panam Pekanbaru Ditinjau Dari Aspek Ekonomi Islam*. Riau: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- Syahrir, Y. (2019). *Analisis Pengaruh Perilaku Pedagang Buah-Buahan Dalam Penggunaan Alat (Literan, Timbangan) Terhadap Konsumen Ditinjau Dari Sisi Hukum Syariah (Studi Kasus Pasar P. Makassar: Universitas Muhammadiyah Makassar*.
- Syarifuddin. (2020). Penerapan Sistem Timbangan Dalam Jual Beli Ayam Potong Di Pasar Daya Ditinjau Dari Aspek Ekonomi Islam. *Jurnal Kajian Hukum Ekonomi Syariah Vol.12 No.2*, 131.
- Tanujaya, C. (2017). Perancangan Standard Operating Procedure Produksi.

- Wahyunti, S. (2021). Pelaksanaan Timbangan Dalam Jual Beli Ayam Potong Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Pasar Raya Amahami Kota Bima). *Jurnal Ekonomi Syariah Vol 3 No 2*.
- Wati, Destiya., Suyud Arif, Abristadevi. 2022. *Analisis Penerapan Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam dalam Transaksi Jual Beli Online di Humaira Shop*. El-Mal Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam. Vol. 5 No.1
- Wawancara Dengan Bapak Darto Pedagang Ayam Potong Di Pasar Randudongkal Pada Tanggal 8 April 2024.
- Wawancara Dengan Ibu Darti Pedagang Ayam Potong Di Pasar Randudongkal Pada Tanggal 4 April 2024.
- Wawancara Dengan Ibu Daruni Pedagang Ayam Potong Di Pasar Randudongkal Pada Tanggal 10 April 2024.
- Wawancara Dengan Ibu Murni Pedagang Ayam Potong Di Pasar Randudongkal Pada Tanggal 4 April 2024.
- Wawancara Dengan Ibu Siti Pedagang Ayam Potong Di Pasar Randudongkal Pada Tanggal 4 April 2024.
- Wawancara Dengan Ibu Sri Haryati Pedagang Ayam Potong Di Pasar Randudongkal Pada Tanggal 3 Mei 2024.
- Wawancara Dengan Ibu Wasiah Pedagang Ayam Potong Di Pasar Randudongkal Pada Tanggal 11 April 2024.
- Wawancara Dengan Pak Aziz Pedagang Ayam Potong Di Pasar Randudongkal Pada Tanggal 5 Mei 2024.
- Widiasari, S. (2020). Perilaku Pedagang Grosir Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pasar Ngemplak Tulungagung). *Jurnal Al-Hikmah Vol 8, 35*.
- Yasin, S. (1995). *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Jakarta: CV Putra Karya.
- Yonna, F. I. (2017). *Analisis Perilaku Pedagang Pasar Tradisional Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Di Pasar Tradisional Ngentrong, Campurdarat, Tulungagung*. Tulungagung: IAIN TULUNGAGUNG.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



Lampiran 1 Panduan wawancara dan Hasil Wawancara

Panduan Wawancara dengan Pedagang Ayam Potong

1. Latar Belakang Pendidikan

Pertanyaan: Kalau boleh tahu, ibu/bapak terakhir pendidikannya apa?

Tujuan: Memahami tingkat pendidikan pedagang.

2. Pengetahuan tentang Nilai-nilai Islam dalam Jual Beli

Pertanyaan: Apakah ibu/bapak tahu tentang nilai-nilai Islam tentang jual beli atau bisnis?

Tujuan: Mengetahui sejauh mana pedagang memahami etika bisnis dalam Islam.

3. Kualitas Barang atau Produk

Pertanyaan:

- Bagaimana Anda memastikan kualitas ayam potong yang Anda jual tetap terjaga?
- Menurut Anda, seberapa penting kualitas produk dalam mempertahankan loyalitas pelanggan?

Tujuan: Memahami pentingnya kualitas produk dalam pandangan pedagang dan bagaimana mereka menjaga serta meningkatkan kualitas tersebut.

4. Keramahan

Pertanyaan:

- Bagaimana Anda menyapa dan berinteraksi dengan pelanggan di pasar?
- Bisakah Anda ceritakan pengalaman di mana sikap ramah Anda berhasil mempertahankan pelanggan?
- Bagaimana Anda menghadapi pelanggan yang rewel atau mengeluh?
- Menurut Anda, seberapa penting sikap ramah dalam keberhasilan usaha Anda?

Tujuan: Menggali pandangan pedagang tentang pentingnya keramahan dan bagaimana sikap ini mempengaruhi hubungan dengan pelanggan.

5. Penepatan Janji

Pertanyaan:

- Seberapa pentingkah menepati janji kepada pelanggan dalam usaha Anda?
- Apa yang Anda lakukan untuk memastikan janji kepada pelanggan selalu terpenuhi?
- Bisakah Anda ceritakan pengalaman di mana Anda berhasil menepati janji dan membangun kepercayaan pelanggan?
- Apa dampaknya jika seorang pedagang gagal menepati janji kepada pelanggannya?

Tujuan: Mengetahui pentingnya menepati janji dalam bisnis dan dampaknya terhadap kepercayaan serta loyalitas pelanggan.

6. Pelayanan

Pertanyaan:

- Bagaimana cara Anda memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan?
- Apakah Anda pernah mendapatkan keluhan tentang pelayanan? Bagaimana Anda mengatasinya?
- Apa yang Anda lakukan untuk membuat pelanggan merasa dihargai dan diutamakan?
- Seberapa penting pelayanan yang baik dalam mempertahankan pelanggan?

Tujuan: Menjelajahi pentingnya pelayanan dalam usaha dan bagaimana pedagang memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan.

7. Empati

Pertanyaan:

- Bagaimana Anda menunjukkan empati kepada pelanggan yang kecewa atau marah?
- Bisakah Anda ceritakan pengalaman di mana sikap empati Anda berhasil menyelesaikan masalah dengan pelanggan?
- Bagaimana Anda menempatkan diri pada posisi pelanggan untuk memahami kebutuhan dan keinginan mereka?
- Menurut Anda, seberapa penting sikap empati dalam bisnis?

Tujuan: Memahami pentingnya empati dalam interaksi dengan pelanggan dan bagaimana pedagang menunjukkan empati dalam berbagai situasi.

8. Persaingan Sesama Pedagang

Pertanyaan:

- Bagaimana cara Anda bersaing dengan pedagang lain di Pasar Randudongkal?
- Apakah Anda pernah merasa harus menurunkan harga atau meningkatkan kualitas produk untuk bersaing?
- Bagaimana pandangan Anda tentang persaingan sehat antar pedagang?
- Bisakah Anda ceritakan pengalaman di mana Anda berhasil bersaing secara sehat dan tetap menjaga hubungan baik dengan pedagang lain?

Tujuan: Mengetahui strategi yang digunakan pedagang dalam bersaing dan pandangan mereka tentang persaingan sehat.

9. Metode Penimbangan

Pertanyaan: Timbangan apa yang dipakai ibu/bapak, dan bagaimana caranya?

Tujuan: Mengetahui alat dan metode yang digunakan dalam menimbang ayam potong.

10. Keadilan dalam Jual Beli

Pertanyaan: Apakah selama ini ibu/bapak bersikap adil dalam melakukan jual beli ayam potong?

Tujuan: Memastikan integritas pedagang dalam transaksi.

11. Kebebasan Pembeli dalam Memilih

Pertanyaan: Apakah ada kebebasan buat pembeli untuk memilih ayam potong yang ibu/bapak jual?

Tujuan: Mengetahui apakah pembeli diberikan kebebasan untuk memilih bagian ayam yang diinginkan.

12. Pelayanan Tambahan kepada Pelanggan

Pertanyaan: Apakah ibu/bapak pernah memberikan lebih kepada pelanggan yang membeli ayam?

Tujuan: Mengetahui bentuk pelayanan tambahan yang diberikan pedagang kepada pelanggannya.

Hasil Wawancara

Peneliti	:	Kalau boleh tau ibu terakhir pendidikannya apa nggih bu?
Ibu Siti	:	Saya Cuma pernah pesantren mas
Peneliti	:	Apakah ibu tahu tentang nilai-nilai Islam tentang jual beli atau bisnis
Ibu Siti	:	Tau sedikit nilai-nilai islam dalam melakukan jual beli karena pernah diajarkan waktu di pesantren juga tentang kejujuran
Peneliti	:	Sudah berapa lama ibu berjualan ayam potong
Ibu Siti	:	Sekitar 12 tahun mas
Peneliti	:	Bagaimana cara pendekatan atau ngasih tau ke pembeli tentang dagangan ibu
Ibu Siti	:	Saya selalu menyapa pelanggan dengan ramah mas seneng kalo ada pelanggan dan saya kasih senyuman. Saya biasanya juga usaha buat mengenal pelanggan-pelanggan saya secara pribadi, jadi mereka bakal nyaman kan dan sering belanja ke saya jadinya
Peneliti	:	Apakah ibu tidak khawatir akan pembeli buat beli di pedagang lain
Ibu Siti	:	rezeki itu nggak bakal tertukar mas, nggak usah khawatir mereka lebih banyak pembelinya dari kita karena semua sudah diatur sama Allah kok mas
Peneliti	:	Bisakah ibu jelaskan pandangan Anda tentang kualitas barang atau produk dalam bisnis?
Ibu Siti	:	Pagi juga. Kualitas produk itu kunci utama untuk mempertahankan loyalitas pelanggan. Kalau pelanggan puas dengan kualitas barang yang mereka terima, mereka pasti balik lagi. Menjaga kualitas produk itu bukan cuma tanggung jawab pedagang, tapi juga amanah dalam Islam. Kualitas yang baik bakal bawa berkah, bukan cuma buat pedagang, tapi juga buat konsumen yang puas dan nggak kecewa.
Peneliti	:	Bu Siti, bagaimana pelayanan yang baik mempengaruhi bisnis Anda?
Ibu Siti	:	Pelayanan yang baik itu aspek fundamental buat mempertahankan dan menarik pelanggan. Sikap ramah dan siap

		bantu setiap kebutuhan pelanggan itu penting banget. Dengan pelayanan yang baik, pelanggan merasa dihargai dan diutamakan, bikin mereka senang dan balik lagi belanja. Dalam ajaran Islam, melayani dengan baik itu bentuk ibadah yang bisa bawa berkah dalam usaha.
Peneliti		bagaimana pandangan ibu tentang persaingan dalam bisnis?
Ibu Siti		Rezeki itu nggak bakal tertukar. Nggak perlu khawatir mereka lebih banyak pembelinya dari kita karena semua sudah diatur sama Allah. Persaingan sehat itu wajar dan bisa dorong kita buat terus ningkatin kualitas produk dan layanan.
Peneliti	:	Timbangan apa yang dipakai ibu, dan bagaimana caranya
Ibu Siti	:	Saya menimbang menggunakan timbangan kodok/ duduk/ sorong/ meja mas. Menimbang tentu saja memiliki cara menimbang yang benar juga mas. Menurut saya pribadi cara menimbang yang benar itu: Timbangannya diletakkan pada bidang yang datar atau rata agar tidak miring timbangannya mas. Kemudian setelah timbangan diletakkan ditempat yang datar atau rata letakkan sorongnya (wadah) ke dalam timbangan. Sehabis itu masukkan potongan ayam ke dalam sorongnya dan naikan anak timbangannya untuk menentukan berat timbangannya. jika timbangannya sudah rata atau seimbang, maka timbangan itu sudah benar menurut saya mas. Namun saya pribadi tidak menimbang seperti itu mas. Karena kebanyakan pembeli mengatakan jika timbangannya tidak sampai jatuh maka itu artinya timbangannya kurang. Jadi saya pribadi ketika menimbang akan sampai jatuh timbangannya
Peneliti	:	Apakah selama ini ibu bersikap adil dalam melakukan jual beli ayam potong?
Ibu Siti	:	Tentunya saya bersikap adil, sesuai dengan nominal dibeli dan besaran timbangannya
Peneliti	:	Apakah ada kebebasan buat pembeli untuk memilih ayam potong yang ibu jual?
Ibu Siti	:	Saya selalu ngasih kebebasan ke pelanggan buat milih ayam yang mereka mau, dan saya pastikan mereka tahu harganya per kilogram. Ini bikin mereka nyaman dan yakin sama pembelian mereka

Peneliti	:	Kalau boleh tau ibu terakhir pendidikannya apa nggih bu?
Ibu Darti	:	Saya Cuma pernah sekolah sampai SD mas
Peneliti	:	Apakah ibu tahu tentang nilai-nilai Islam tentang jual beli atau bisnis
Ibu Darti	:	Saya tidak tau
Peneliti	:	Sudah berapa lama ibu berjualan ayam potong
Ibu Darti	:	Sudah lama sekitar 21 tahunan
Peneliti	:	Bagaimana cara pendekatan atau ngasih tau ke pembeli tentang

		dagangan ibu
Ibu Darti	:	saya tidak ragu mas kalo lagi jualan buat nyampein secara tegas dan langsung ke pembeli buat ambil keputusan, kalo harganya segini ya aku langsung bilang segini, adanya bagian sayap ya saya bilang adanya cuma sayap, alhamdulillah karena saya tegas pembeli beli ayam saya
Peneliti		Terima kasih atas pandangannya. Sekarang, beralih ke keramahan. Bu Darti, bagaimana keramahan mempengaruhi bisnis ibu?
Ibu Darti		Keramahan itu kunci utama dalam bangun hubungan baik dengan pelanggan. Senyum dan sapaan hangat bisa bikin suasana jadi menyenangkan dan bikin pelanggan merasa dihargai. Banyak pelanggan saya balik lagi belanja karena merasa nyaman dengan sikap ramah saya. Sikap ramah itu sesuai dengan ajaran Islam yang ngajarin kita buat selalu bersikap baik ke sesama.
Peneliti		bagaimana ibu menerapkan pelayanan yang baik dalam bisnis ibu?
Ibu Darti		Pelayanan yang baik bisa dimulai dari hal-hal kecil, kayak nyapa pelanggan dengan senyuman, kasih informasi yang jelas, dan bantu mereka cari produk yang diinginkan. Banyak pelanggan saya merasa nyaman dan dihargai karena sikap melayani yang baik. Menghargai pelanggan itu bentuk penghargaan terhadap ciptaan Allah, yang harus dijaga dan dilakukan dengan ikhlas.
Peneliti	:	Bagaimana cara ibu buat jadi pedagang yang jujur bu?
Ibu Darti	:	saya sering memeriksa dan atur timbangan ayam potong saya biar tetep akurat, soalnya pake timbangan yang benar ini penting banget ya mas buat mastiin saya berdagang ayam potong dengan jujur
Peneliti	:	Bagaimana cara menimbang yang benar menurut ibu?
Ibu Darti	:	Kalau ditanya tentang bagaimana cara menimbang yang benar sepengetahuan saya saja ya mas. saya biasanya menggunakan timbangan duduk untuk menimbang ayam potong. Ketika seorang pembeli memilih ayam potong yang mereka inginkan, seperti dada, paha, atau sayap, saya langsung menempatkannya di atas timbangan, menimbanginya juga harus sampai jatuh karena kalau menimbang tidak sampai jatuh kurang mas
Peneliti	:	Apakah selama ini ibu sudah adil bu dalam melakukan jual beli?
Ibu Darti	:	Saya berusaha adil dong mas, sesuai berapa harga ayam yang mereka beli, saya akan timbang
Peneliti	:	Apakah ada kebebasan bu buat pembeli beli ayam potong di ibu?
Ibu Darti	:	Saya sediakan berbagai ukuran dan bagian ayam biar pelanggan bisa pilih sesuai selera mereka. Setelah ditimbang, mereka bayar sesuai beratnya. Ini bikin lebih gampang dan jual beli jadi lebih fleksibel

Peneliti	:	Kalau boleh tau bapak terakhir pendidikannya apa nggih pak?
Pak Aziz	:	Saya cuma pernah sekolah sampai SD mas
Peneliti	:	Apakah bapak tau tentang nilai-nilai Islam tentang jual beli atau bisnis
Pak Aziz	:	Saya tidak tau
Peneliti	:	Sudah berapa lama bapak berjualan ayam potong
Pak Aziz	:	Sudah lama sekitar 20 tahunan
Peneliti		Bisakah bapak jelaskan pandangan bapak tentang kualitas barang atau produk dalam bisnis?
Pak Aziz		Kualitas produk yang nggak sesuai janji bisa merusak reputasi pedagang dan bikin pelanggan hilang kepercayaan. Di pasar tempat saya berdagang, ada beberapa pedagang yang kehilangan pelanggan karena nggak menjaga kualitas barang yang dijual. Dalam Islam, produsen dan pedagang dianjurkan untuk jual barang berkualitas supaya manfaatnya maksimal buat konsumen dan dapat keberkahan dalam bisnis.
Peneliti		bagaimana pelayanan yang baik mempengaruhi hubungan jangka panjang dengan pelanggan?
Pak Aziz		Pelayanan yang baik nggak cuma ningkatin penjualan, tapi juga bangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Dengan pelayanan yang konsisten dan baik, saya bisa bangun basis pelanggan yang loyal. Mendengarkan keluhan pelanggan dan nyelesaiin masalah mereka dengan cepat dan efektif itu penting. Dalam Islam, memberikan pelayanan yang baik itu bentuk tanggung jawab sosial dan moral yang harus dijaga setiap pedagang.
Peneliti		bagaimana bapak bersaing dalam perdagangan ayam potong di pasar ini?
Pak Aziz		Di pasar ini, persaingan cukup ketat. Kami sering cari cara buat bersaing, salah satunya dengan nawarin harga yang lebih bersaing dari pedagang lain. Kami selalu berusaha jaga harga tetap kompetitif tanpa korbankan kualitas produk.
Peneliti	:	Apakah ada kebebasan buat pembeli memilih ayam potong dari bapak?
Pak Aziz	:	Saya siapin potongan ayam utuh dan biarkan pembeli memilih bagian yang mereka suka. Setelah itu, saya timbang dan saya kasih tau harganya. Cara ini memastikan mereka mendapatkan bagian yang diinginkan dengan harga yang adil
Peneliti	:	Bapak selalu tanggungjawab nggih pa sama apa yang dijual bapak
Pak Aziz	:	karena konsep bisnis saya membebaskan pelanggan memilih ayam potong yang mereka inginkan. Saya sediakan macam-macam pilihan dan daftar harga yang jelas. tanggung jawab saya disini mastiin pelanggan nyaman dan yakin caranya ya transparan ngasih infonya

Peneliti	:	Apa bentuk tanggungjawab bapak selama ini pak?
Pak Aziz	:	ya sebagai pedagang, saya harus punya tanggung jawab dong mas, salah satunya memastikan kalau pelanggan dapat bagian ayam yang diinginkan dengan harga yang adil
Peneliti	:	Apakah bapak ada ngasih lebih ke pelanggan yang beli ayam ke bapak?
Pak Aziz	:	Saya telah belajar dan bekerja sebagai pedagang ayam potong selama 20 tahun, dan selama ini, saya selalu berusaha bersikap baik dalam setiap interaksi dengan pelanggan saya. Misalnya pas saya menimbang ayam potong untuk pelanggan, saya selalu pastikan kalau berat ayam yang saya berikan sesuai dengan yang mereka bayar. Bahkan, kadang-kadang saya lebihkan sedikit, sebagai bentuk kebaikan dan pelayanan ekstra ke mereka

Peneliti	:	Kalau boleh tau bapak terakhir pendidikannya apa nggih bu?
Pak Darto	:	Saya sekolah sampai smp mas
Peneliti	:	Sudah berapa lama bapak berjualan ayam potong
Pak Darto	:	Sudah sekitar 4 tahunan
Peneliti	:	Bagaimana cara bapak menarik pelanggan untuk beli dagangan bapak?
Pak Darto	:	Saya percaya mas, kalau menghormati pelanggan adalah kunci untuk membangun hubungan yang baik dan menciptakan pengalaman berbelanja yang positif bagi mereka. kalau pelanggan merasa dihormati, mereka pasti bakal kembali lagi, malah bisnis saya bisa direkomendasikan ke kenalan mereka
Peneliti	:	Bagaimana cara bapak berjualan ayam potong?
Pak Darto	:	saya itu selalu liatkan hasil timbangannya mas, supaya pelanggan tau kalau saya tidak melakukan penyesuaian harga secara curang, mereka bisa liat dengan jelas berat ayam dan harga yang sesuai sama berat ayamnya. kalau ditanya kenapa saya lakuin ini, ya supaya pelanggan bisa percaya sama saya dan mereka dapat harga yang adil
Peneliti	:	Apakah bapak tau etika bisnis islam pak?
Pak Darto	:	saya tidak tahu betul apa saja prinsip etika bisnis, namun saya terus berusaha keras untuk memadukan nilai-nilai agama dalam setiap aspek bisnis saya, saya telah berada di bisnis ini selama 8 tahun, ketika menimbang ayam potong saya selalu mengingat bahwa setiap timbangan yang saya berikan haruslah akurat dan jujur, karena saya meyakini bahwa saya akan dimintai pertanggungjawaban atas setiap tindakan saya di akhirat nanti
Peneliti	:	apa pandangan bapak mengenai pentingnya menepati janji dalam bisnis?
Pak Darto	:	Menepati janji itu prinsip dasar yang harus dipegang setiap pedagang. Kalau pedagang janji soal kualitas produk, waktu pengiriman, atau layanan purna jual, janji itu harus ditepati.

		Dengan selalu menepati janji, saya berhasil bangun reputasi baik di mata pelanggan. Dalam Islam, menepati janji itu bagian dari amanah dan integritas yang harus dijaga setiap individu, termasuk pedagang.
Peneliti	:	Apakah ada kebebasan buat pelanggan memilih ayam potong di bapak?
Pak Darto	:	Saya kelompokkan ayam berdasarkan bagian tubuh, jadi pembeli bisa memilih sesuai keinginan mereka. Setelah itu, saya timbang dan tentukan harganya, begitu mas cara saya menjual ayam potong

Peneliti	:	Kalau boleh tau ibu terakhir pendidikannya apa nggih bu?
Ibu Murni	:	Saya cuma pernah sekolah sampai SMP mas
Peneliti	:	Apakah ibu tau tentang nilai-nilai Islam tentang jual beli atau bisnis
Ibu Murni	:	Tahu mas dikit-dikit, kebetulan saya sering menghadiri pengajian dan ceramah
Peneliti	:	Sudah berapa lama ibu berjualan ayam potong
Ibu Murni	:	Sudah lama sekitar 13 tahunan
Peneliti	:	Ada persaingan tidak bu disini?
Ibu Murni	:	bersaing ya yang sehat mas, biasa saja tidak menjelekkan pedagang lain, kadang memang saya ngasih harga lebih murah untuk ayam potong kalau kualitasnya memang kurang bagus, seperti daging kemarin yang di freezer, karena kalau tidak dijual murah pasti nggak laku mas.
Peneliti	:	Bagaimana pelayanan yang ibu lakukan ke pembeli supaya pembeli terus beli ke ibu?
Ibu Murni	:	Saya berusaha menjalankan bisnis dengan memegang teguh nilai-nilai seperti integritas dan kejujuran. Saya percaya kalau memberikan pelayanan yang baik dan jujur, saya bisa lebih dekat ke pelanggan, membangun hubungan juga biar bisa terus komunikasi ke mereka kedepannya
Peneliti	:	apa pandangan ibu mengenai pentingnya menepati janji dalam bisnis?
Ibu Murni	:	Ketidakmampuan menepati janji bisa merusak kepercayaan pelanggan secara drastis. Ada pedagang lain yang gagal memenuhi janji mereka, kayak keterlambatan pengiriman atau kualitas produk yang nggak sesuai, bikin pelanggan kecewa dan enggan balik belanja. Kepercayaan itu aset berharga dalam bisnis. Dengan menepati janji, saya berhasil mempertahankan dan bahkan meningkatkan basis pelanggan. Dalam Islam, menepati janji itu salah satu cara buat dapet berkah dan ridha Allah SWT.
Peneliti	:	bagaimana ibu menghadapi persaingan dalam bisnis?
Ibu Murni	:	Bersaing sehat itu penting. Kadang saya kasih harga lebih murah buat ayam potong kalau kualitasnya memang kurang bagus,

		kayak daging yang di freezer kemarin. Tujuannya bukan buat menang sendiri dari pedagang lain, tapi biar pembeli tertarik buat beli.
Peneliti	:	Bagaimana cara ibu berjualan atau nimbang bu?
Ibu Murni	:	Saya selalu tunjukkan berat ayamnya ke pelanggan sebelum saya tentuin harganya. Biar mereka tau beneran beratnya, ga ada yang dirahasiakan. Biar juga mereka percaya sama saya, gitu. Jadi mereka puas lah sama ayam yang mereka beli
Peneliti	:	Apakah ada kebebasan buat pembeli beli ayam potong di ibu?
Ibu Murni	:	Saya jual ayam utuh dan juga bagian-bagian tertentu, jadi pembeli bisa memilih sesuai keinginan mereka. Setelah ditimbang, saya beritahu harganya
Peneliti	:	Apakah ibu pernah ngasih lebih ke pembeli dan mengharap balasan?
Ibu Murni	:	kalau berbuat baik tanpa mengharap balasan si saya selalu terapkan si mas, Saya sering memberikan diskon kepada pelanggan yang membutuhkan, terutama mereka yang datang karena kesulitan ekonomi. saya juga merasa senang bisa membantu mereka dalam situasi yang sulit

Peneliti	:	Kalau boleh tau ibu terakhir pendidikannya apa nggih bu?
Ibu Wasiah	:	Saya cuma pernah sekolah sampai SD mas
Peneliti	:	Apakah ibu tau tentang nilai-nilai Islam tentang jual beli atau bisnis
Ibu Wasiah	:	Tidak tahu, saya tidak tahu sama sekali apa itu etika bisnis tapi, tapi menurut saya, saya sesuai-sesuai aja dalam menjalankan perdagangan ini. Soalnya saya sering ikut ibu saya semasa kecil
Peneliti	:	Sudah berapa lama ibu berjualan ayam potong
Ibu Wasiah	:	Sudah lama sekitar 16 tahunan
Peneliti	:	Bagaimana cara ibu berinteraksi dengan pelanggan?
Ibu Wasiah	:	menghormati pelanggan yang penting lah mas, saya melihat kalau kita menghargai mereka, mereka jadi lebih nyaman dan puas, nah kalau begitu pasti mereka bakal balik lagi buat beli, saya juga melihat kalau hubungan kita baik ke pelanggan saya bisa dapat dukungan dan bantuan jika memang diperlukan
Peneliti	:	Bagaimana ibu melayani pelanggan supaya pelanggan percaya sama ibu?
Ibu Wasiah	:	Saya selalu jaga transparansi setiap kali ada transaksi mas. Kalau ada pelanggan pilih ayam, langsung saya tunjukkan beratnya. Liatin berat ayam potong ini penting menurut saya sebelum nentuin harga emas, biar pelanggan percaya sama saya. Pokoknya saya pastikan mereka puas dan yakin sama barang yang mereka beli dari saya
Peneliti	:	bagaimana keramahan mempengaruhi hubungan jangka panjang dengan pelanggan?

Ibu Wasiah	Keramahan bisa menciptakan hubungan emosional dengan pelanggan, yang nggak cuma ningkatin penjualan tapi juga bikin loyalitas jangka panjang. Sikap ramah itu cerminan akhlak yang baik dan implementasi ajaran Islam yang mendorong kita buat selalu berbuat baik ke orang lain.
Peneliti	bagaimana empati membantu ibu memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan?
Ibu Wasiah	Empati bantu pedagang ngerti kebutuhan dan keinginan pelanggan dengan lebih baik. Dalam menghadapi pelanggan yang marah karena masalah pengiriman, menempatkan diri pada posisi pelanggan dan memahami frustrasi mereka bisa nenangin pelanggan dan tawarin solusi yang memadai. Empati bantu pedagang buat nggak cuma fokus pada keuntungan semata, tapi juga pada kesejahteraan dan kepuasan pelanggan. Sikap empati itu cerminan akhlak yang baik dan implementasi ajaran Islam yang ngajarin buat selalu peduli terhadap perasaan orang lain.
Peneliti	: Apakah ibu pernah melakukan kecurangan waktu dagang?
Ibu Wasiah	: Saya pernah mengalami masa sulit waktu dagang. Pas awal-awal, saya akui, saya ngeyel banget dalam menimbang dagangan saya. Contohnya, kalo seharusnya saya jual satu kilo ayam, saya bakal nimbangnya cuma 900 gram atau bahkan kurang, biar saya bisa dapat untung lebih banyak. Lama kelamaan, saya mulai sadar kalo itu salah. saya ngerasa gimana gitu, nyesel banget sama yang sudah saya lakukan, dan saya tahu Allah pasti melihat semua yang saya perbuat. saya mulai berdagang dengan jujur dan ngikutin prinsip-prinsip agama saya. saya ganti timbangan juga, yang lebih akurat, dan saya berkomitmen untuk menimbang dagangan saya dengan bener, sesuai berat yang sebenarnya
Peneliti	: Apakah pelanggan punya kebebasan buat milih ayam dari ibu?
Ibu Wasiah	: Saya sediakan banyak macam bagian ayam seperti ceke dan jeroan supaya pembeli bisa memilih sesuai kebutuhan mereka. Setelah ditimbang, mereka tahu berapa harganya

Peneliti	: Kalau boleh tau ibu terakhir pendidikannya apa nggih bu?
Ibu Sri Haryati	: Saya sekolah sampai S1 mas
Peneliti	: Apakah ibu tahu tentang nilai-nilai Islam tentang jual beli atau bisnis
Ibu Sri Haryati	: Tahu, dikarenakan saya sekolah di perguruan tinggi islam, sehingga saya pernah diajarkan bagaimana dalam proses perdagangan harus sesuai dengan nilai-nilai islam, khususnya jual beli.
Peneliti	: Sudah berapa lama ibu berjualan ayam potong
Ibu Sri Haryati	: sekitar 8 tahunan

Peneliti		Bisakah ibu jelaskan pandangan ibu tentang kualitas barang atau produk dalam bisnis?
Ibu Sri Haryati		Kualitas produk itu nggak cuma soal bahan atau komposisi barang, tapi juga cara penyimpanan dan penyajiannya. Transparansi informasi produk penting biar konsumen tahu apa yang mereka beli. Menjaga kualitas produk itu tanggung jawab moral pedagang ke konsumen. Dengan menjaga kualitas, pedagang bisa bangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan yang puas dan setia.
Peneliti		bagaimana empati membantu dalam menangani pelanggan?
Ibu Sri Haryati		Empati itu kunci utama dalam bangun hubungan yang baik dengan pelanggan. Memahami dan menghargai perasaan pelanggan bisa bikin mereka merasa lebih nyaman dan dihargai. Dalam menangani pelanggan yang mengkritik barang dagangan, mendengarkan keluhan mereka dan tunjukkan sikap empati bisa meredakan ketegangan dan mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan. Sikap empati itu sesuai ajaran Islam yang mendorong kita buat selalu berbuat baik dan peduli terhadap sesama.
Peneliti	:	Bagaimana cara ibu menjual ayam potongnya?
Ibu Sri Haryati	:	Saya biasanya pakai timbangan digital buat menimbang ayam potong mas, nanti pembeli tinggal pilih mau beli bagian ayam apa. Setelah ayam ditimbang, saya pakai harga per kilogram yang sudah ditetapkan sebelumnya, harga ini saya sesuaikan dengan harga pasar sama biaya produksi, terus saya masukkan sedikit margin keuntungannya
Peneliti	:	Ada cara lain bu buat jual aya potong ibu?
Ibu Sri Haryati	:	Saya stok di toko-toko dan saya pastikan ayam sudah dibungkus rapi dan diberi label harga sesuai bagian. Pembeli bisa langsung pilih apa yang mereka mau tanpa perlu repot timbang lagi
Peneliti	:	apakah ibu bersikap adil ke pelanggan?
Ibu Sri Haryati	:	Sama dengan Pak Aziz, saya juga merasa memiliki tanggung jawab untuk menjaga keadilan dalam menetapkan harga dan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan
Peneliti	:	Bagaimana cara ibu buat pelanggan bisa beli ke ibu terus ?
Ibu Sri Haryati	:	Saya berusaha untuk memperlakukan pelanggan dengan baik dan adil, serta memberikan pelayanan terbaik yang saya bisa. Saya percaya bahwa dengan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan, saya juga sedang melakukan perbuatan ihsan. saya sering memberikan tambahan ayam potong atau potongan harga kepada pelanggan setia, sebagai bentuk penghargaan atas kesetiaan mereka kepada usaha saya. Beberapa dari mereka menyampaikan rasa terima kasih mereka atas pelayanan yang saya berikan, dan hal itu membuat saya merasa senang karena bisa memberikan manfaat kepada orang lain

Peneliti	:	Kalau boleh tau ibu terakhir pendidikannya apa nggih bu?
Ibu Daruni	:	Saya tidak sekolah mas
Peneliti	:	Apakah ibu tahu tentang nilai-nilai Islam tentang jual beli atau bisnis
Ibu Daruni	:	Saya tahu sedikit mas, soalnya saya sering nonton ceramah di youtube
Peneliti	:	Sudah berapa lama ibu berjualan ayam potong
Ibu Daruni	:	sekitar 9 tahunan
Peneliti	:	Bagaimana cara ibu berjualan ayam potong ini?
Ibu Daruni	:	Jadi, saya tentuin harga ayam potong berdasarkan beratnya dalam kilogram. Terus, harga ini saya tetapi dengan ngebandingin sama harga di pasar dan biaya produksi. Nah, selain itu, saya juga menambah biaya makanan ayam, biaya pemeliharaan, dan sedikit margin keuntungan buat saya. saya yakin banget kualitas ayam saya berkualitas, jadi harganya wajar lah buat jual beli
Peneliti	:	bagaimana keramahan mempengaruhi bisnis ibu?
Ibu Daruni	:	Keramahan itu kunci utama dalam bangun hubungan baik dengan pelanggan. Senyum dan sapaan hangat bisa bikin suasana jadi menyenangkan dan bikin pelanggan merasa dihargai. Banyak pelanggan saya balik lagi belanja karena merasa nyaman dengan sikap ramah saya. Sikap ramah itu sesuai dengan ajaran Islam yang ngajarin kita buat selalu bersikap baik ke sesama
Peneliti	:	bagaimana ibu menunjukkan empati saat menghadapi pelanggan yang kecewa?
Ibu Daruni	:	Saat menghadapi pelanggan yang kecewa dengan produk, tunjukkan empati itu penting banget. Mendengarkan keluhan mereka dengan penuh perhatian dan cari solusi yang memuaskan bisa bantu nyelesaiin masalah dan bangun kepercayaan serta loyalitas pelanggan. Dalam Islam, empati itu bentuk kasih sayang dan perhatian yang harus ditunjukkan ke semua orang.
Peneliti	:	Apakah ibu pernah terbesit buat jualan tidak jujur?
Ibu Daruni	:	Pernah terbesit tapi tidak pernah melakukan, karena melihat lingkungan kerja yang suportif jadi saya mengikuti yang lain kerja dengan jujur
Peneliti	:	Apakah pembeli punya kebebasan buat milih?
Ibu Daruni	:	Saya sediakan ayam utuh dan biarkan pembeli memilih bagian yang mereka suka. Setelah ditimbang, mereka bayar sesuai beratnya. Menurut saya ini membuat pembeli lebih puas karena bisa memilih sendiri

Panduan Wawancara dengan Pembeli Ayam Potong

1. Latar Belakang Pembelian

Pertanyaan: Mengapa Anda memilih membeli ayam potong di pasar ini?

Tujuan: Memahami alasan pembeli memilih pasar tertentu untuk berbelanja ayam potong.

2. Kualitas Produk

Pertanyaan:

- Bagaimana Anda menilai kualitas ayam potong yang Anda beli di sini?
 - Apakah Anda pernah mengalami masalah dengan kualitas ayam yang Anda beli?
 - Apa yang Anda harapkan dari penjual dalam menjaga kualitas ayam potong?
- Tujuan: Mengetahui pandangan pembeli tentang kualitas ayam potong dan harapan mereka terhadap penjual.

3. Harga

Pertanyaan:

- Bagaimana Anda menilai harga ayam potong di pasar ini dibandingkan dengan tempat lain?
- Apakah harga yang ditawarkan di sini sesuai dengan kualitas yang Anda dapatkan?

Tujuan: Mengetahui persepsi pembeli tentang harga dan kesesuaiannya dengan kualitas produk.

4. Pelayanan

Pertanyaan:

- Bagaimana pengalaman Anda dalam berinteraksi dengan penjual ayam potong di pasar ini?
- Apakah Anda merasa diperlakukan dengan baik oleh penjual?
- Apakah Anda pernah mengalami pelayanan yang kurang memuaskan? Bagaimana Anda mengatasinya?

Tujuan: Memahami pengalaman pembeli dengan pelayanan penjual dan seberapa penting pelayanan dalam keputusan pembelian mereka.

5. Kepercayaan

Pertanyaan:

- Apakah Anda percaya bahwa penjual di sini jujur dalam bertransaksi?
 - Bagaimana pentingnya kejujuran dan integritas penjual dalam keputusan Anda untuk membeli ayam potong?
- Tujuan: Mengetahui tingkat kepercayaan pembeli terhadap penjual dan pentingnya integritas dalam transaksi.

6. Kebersihan

Pertanyaan:

- Bagaimana Anda menilai kebersihan tempat penjualan ayam potong di pasar ini?

- Apakah kebersihan menjadi pertimbangan utama Anda dalam memilih tempat membeli ayam potong? Tujuan: Mengetahui pandangan pembeli tentang kebersihan tempat penjualan dan pentingnya kebersihan dalam keputusan pembelian.

7. Pilihan Produk

Pertanyaan:

- Apakah Anda merasa memiliki kebebasan dalam memilih ayam potong yang ingin Anda beli?
- Apakah Anda pernah merasa dipaksa untuk membeli ayam yang tidak Anda inginkan?

Tujuan: Mengetahui apakah pembeli merasa memiliki kebebasan dalam memilih produk yang diinginkan.

8. Kemudahan Akses

Pertanyaan:

- Apakah lokasi pasar ini mudah dijangkau dari tempat tinggal Anda?
- Seberapa penting kemudahan akses dalam keputusan Anda untuk membeli ayam potong di pasar ini? Tujuan: Memahami faktor kemudahan akses dalam keputusan pembelian.

9. Kepuasan Pelanggan

Pertanyaan:

- Seberapa puas Anda dengan keseluruhan pengalaman berbelanja ayam potong di pasar ini?
- Apakah Anda akan merekomendasikan pasar ini kepada orang lain?

Tujuan: Mengetahui tingkat kepuasan pelanggan dan potensi rekomendasi dari mulut ke mulut.

10. Saran dan Kritik

Pertanyaan:

- Apakah Anda memiliki saran atau kritik untuk penjual ayam potong di pasar ini?
- Bagaimana menurut Anda, penjual bisa meningkatkan layanan dan kualitas produk mereka?

Tujuan: Mendapatkan masukan yang konstruktif dari pembeli untuk peningkatan layanan dan produk.

Hasil Wawancara dengan Pembeli Ayam potong

Peneliti	:	Mengapa ibu memilih membeli ayam potong di pasar ini?
Ibu Rina	:	Saya memilih pasar ini karena lokasinya dekat dengan rumah saya dan ayam potongnya selalu segar.
Peneliti	:	Bagaimana ibu menilai kualitas ayam potong yang ibu beli di sini, Apakah ibu pernah mengalami masalah dengan kualitas ayam yang ibu beli dan apa yang ibu harapkan dari penjual dalam menjaga kualitas ayam potong?
Ibu Rina	:	Kualitas ayam potong di sini sangat baik, selalu segar dan bersih. Saya belum pernah mengalami masalah dengan kualitasnya. Saya berharap penjual terus menjaga kebersihan dan kesegaran ayam yang dijual.
Peneliti	:	Bagaimana ibu menilai harga ayam potong di pasar ini dibandingkan dengan tempat lain, Apakah harga yang ditawarkan di sini sesuai dengan kualitas yang ibu dapatkan?
Ibu Rina	:	Harga ayam di sini cukup bersaing dan sesuai dengan kualitas yang didapatkan. Saya merasa harga yang ditawarkan sepadan dengan kualitasnya.
Peneliti	:	Bagaimana pengalaman ibu dalam berinteraksi dengan penjual ayam potong di pasar ini, Apakah ibu merasa diperlakukan dengan baik oleh penjual, Apakah ibu pernah mengalami pelayanan yang kurang memuaskan, Bagaimana ibu mengatasinya?
Ibu Rina	:	Pengalaman saya berinteraksi dengan penjual selalu baik, mereka ramah dan membantu. Saya merasa diperlakukan dengan baik dan belum pernah mengalami pelayanan yang kurang memuaskan.
Peneliti	:	Apakah ibu percaya bahwa penjual di sini jujur dalam bertransaksi, Bagaimana pentingnya kejujuran dan integritas penjual dalam keputusan ibu untuk membeli ayam potong?
Ibu Rina	:	Ya, saya percaya penjual di sini jujur. Kejujuran sangat penting bagi saya dalam memutuskan untuk membeli di sini.
Peneliti	:	Bagaimana ibu menilai kebersihan tempat penjualan ayam potong di pasar ini, apakah kebersihan menjadi pertimbangan utama ibu dalam memilih tempat membeli ayam potong?
Ibu Rina	:	Kebersihan tempat penjualan sangat baik, dan ini menjadi salah satu pertimbangan utama saya dalam membeli ayam potong.
Peneliti	:	Apakah ibu merasa memiliki kebebasan dalam memilih ayam potong yang ingin ibu beli, Apakah ibu pernah merasa dipaksa untuk membeli ayam yang tidak ibu inginkan?
Ibu Rina	:	Ya, saya merasa bebas memilih ayam potong yang saya inginkan dan tidak pernah merasa dipaksa untuk membeli.
Peneliti	:	Apakah lokasi pasar ini mudah dijangkau dari tempat tinggal Anda?
Ibu Rina	:	Lokasi pasar ini sangat mudah dijangkau dari rumah saya, dan

	kemudahan akses sangat penting dalam keputusan saya untuk berbelanja di sini.
Peneliti	Seberapa puas ibu dengan keseluruhan pengalaman berbelanja ayam potong di pasar ini, Apakah ibu akan merekomendasikan pasar ini kepada orang lain?
Ibu Rina	Saya sangat puas dengan pengalaman berbelanja di sini dan pasti akan merekomendasikannya kepada orang lain.
Peneliti	Apakah ibu memiliki saran atau kritik untuk penjual ayam potong di pasar ini, Bagaimana menurut ibu penjual bisa meningkatkan layanan dan kualitas produk mereka?
Ibu Rina	Saran saya, penjual bisa meningkatkan kualitas layanan dengan menyediakan potongan ayam yang lebih bervariasi. Tapi secara keseluruhan, saya sudah sangat puas dengan layanan dan kualitas produk mereka.

Peneliti	:	Mengapa bapak memilih membeli ayam potong di pasar ini?
Bapak Hadi	:	Saya membeli ayam potong di sini karena harganya lebih terjangkau dibandingkan tempat lain.
Peneliti	:	Bagaimana bapak menilai kualitas ayam potong yang bapak beli di sini, Apakah bapak pernah mengalami masalah dengan kualitas ayam yang bapak beli dan apa yang bapak harapkan dari penjual dalam menjaga kualitas ayam potong?
Bapak Hadi	:	Kualitas ayam potong di sini cukup baik dan segar. Saya pernah mengalami satu kali ayamnya kurang segar, tapi penjual menggantinya dengan yang baru. Saya berharap penjual selalu menjaga kualitas dengan baik.
Peneliti	:	Bagaimana bapak menilai harga ayam potong di pasar ini dibandingkan dengan tempat lain, Apakah harga yang ditawarkan di sini sesuai dengan kualitas yang bapak dapatkan?
Bapak Hadi	:	Kualitas ayam potong di sini cukup baik dan segar. Saya pernah mengalami satu kali ayamnya kurang segar, tapi penjual menggantinya dengan yang baru. Saya berharap penjual selalu menjaga kualitas dengan baik.
Peneliti	:	Bagaimana pengalaman bapak dalam berinteraksi dengan penjual ayam potong di pasar ini, Apakah bapak merasa diperlakukan dengan baik oleh penjual, Apakah bapak pernah mengalami pelayanan yang kurang memuaskan?
Bapak Hadi	:	Interaksi dengan penjual selalu ramah dan baik. Saya merasa diperlakukan dengan baik dan pernah sekali mengalami pelayanan kurang memuaskan, tapi setelah saya komplain, mereka langsung memperbaikinya.
Peneliti	:	Apakah bapak percaya bahwa penjual di sini jujur dalam bertransaksi, Bagaimana pentingnya kejujuran penjual dalam keputusan ibu untuk membeli ayam potong?
Bapak	:	Saya percaya penjual di sini jujur. Kejujuran sangat penting

Hadi		dalam keputusan saya untuk membeli ayam potong.
Peneliti	:	Bagaimana Bapak menilai kebersihan tempat penjualan ayam potong di pasar ini, apakah kebersihan menjadi pertimbangan utama Bapak dalam memilih tempat membeli ayam potong?
Bapak Hadi	:	Kebersihan di sini cukup baik dan ini menjadi salah satu faktor utama saya memilih untuk berbelanja di sini.
Peneliti	:	Apakah Bapak merasa memiliki kebebasan dalam memilih ayam potong yang ingin ibu beli, Apakah Bapak pernah merasa dipaksa untuk membeli ayam yang tidak Bapak inginkan?
Bapak Hadi	:	Saya merasa bebas memilih ayam yang saya inginkan dan tidak pernah merasa dipaksa untuk membeli.
Peneliti	:	Apakah lokasi pasar ini mudah dijangkau dari tempat tinggal Bapak?
Bapak Hadi	:	Lokasi pasar ini mudah dijangkau dari rumah saya dan kemudahan akses sangat penting dalam keputusan saya untuk membeli di sini.
Peneliti		Seberapa puas Bapak dengan keseluruhan pengalaman berbelanja ayam potong di pasar ini, Apakah Bapak akan merekomendasikan pasar ini kepada orang lain?
Bapak Hadi		Saya puas dengan pengalaman berbelanja di sini dan akan merekomendasikan pasar ini kepada orang lain
Peneliti		Apakah Bapak memiliki saran atau kritik untuk penjual ayam potong di pasar ini, Bagaimana menurut bapak penjual bisa meningkatkan layanan dan kualitas produk mereka?
Bapak Hadi		Saya berharap penjual bisa menyediakan lebih banyak pilihan potongan ayam. Secara umum, saya puas dengan layanan dan kualitasnya.

Panduan Wawancara dengan Petugas UPT

1. Latar Belakang Pendidikan

- Pertanyaan: Kalau boleh tahu, bapak/ibu terakhir pendidikannya apa?
- Tujuan: Memahami tingkat pendidikan petugas UPT untuk mengetahui latar belakang akademis mereka.

2. Pengetahuan tentang Nilai-nilai Islam dalam Jual Beli

- Pertanyaan: Apakah bapak/ibu tahu tentang nilai-nilai Islam tentang jual beli atau bisnis?
- Tujuan: Mengetahui sejauh mana petugas UPT memahami etika bisnis dalam Islam dan penerapannya dalam pengelolaan pasar.

3. Kualitas Pengelolaan Pasar

- Pertanyaan:
- Bagaimana bapak/ibu memastikan kualitas pengelolaan pasar tetap terjaga?
- Apa yang bapak/ibu lakukan jika ada keluhan dari pedagang atau pembeli tentang kondisi pasar?

- Menurut bapak/ibu, seberapa penting menjaga kualitas pengelolaan pasar dalam mempertahankan kepercayaan pedagang dan pembeli?
 - Tujuan: Memahami langkah-langkah yang diambil petugas UPT untuk menjaga kualitas pengelolaan pasar dan dampaknya terhadap kepercayaan pedagang serta pembeli.
4. Keramahan dan Interaksi dengan Pedagang serta Pembeli
- Pertanyaan:
 - Bagaimana cara bapak/ibu berinteraksi dengan pedagang dan pembeli di pasar?
 - Bisakah bapak/ibu ceritakan pengalaman di mana sikap ramah bapak/ibu berhasil menyelesaikan masalah atau menjaga hubungan baik dengan pedagang?
 - Tujuan: Mengetahui pentingnya keramahan dalam menjalankan tugas sebagai petugas UPT dan dampaknya terhadap hubungan dengan pedagang serta pembeli.
5. Peneptan Janji dan Komitmen
- Pertanyaan:
 - Seberapa pentingkah menepati janji kepada pedagang dan pembeli dalam tugas bapak/ibu?
 - Apa yang bapak/ibu lakukan untuk memastikan janji kepada pedagang dan pembeli selalu terpenuhi?
 - Bisakah bapak/ibu ceritakan pengalaman di mana bapak/ibu berhasil menepati janji dan membangun kepercayaan pedagang serta pembeli?
 - Tujuan: Mengetahui pentingnya menepati janji dalam tugas UPT dan dampaknya terhadap kepercayaan pedagang serta pembeli.
6. Pelayanan
- Pertanyaan:
 - Bagaimana cara bapak/ibu memberikan pelayanan terbaik kepada pedagang dan pembeli di pasar?
 - Apakah bapak/ibu pernah mendapatkan keluhan tentang pelayanan? Bagaimana bapak/ibu mengatasinya?
 - Apa yang bapak/ibu lakukan untuk membuat pedagang dan pembeli merasa dihargai dan diutamakan?
 - Tujuan: Menjelajahi pentingnya pelayanan dalam tugas UPT dan bagaimana petugas memberikan pelayanan yang baik kepada pedagang serta pembeli.
7. Empati
- Pertanyaan:
 - Bagaimana bapak/ibu menunjukkan empati kepada pedagang atau pembeli yang menghadapi masalah?

- Bisakah bapak/ibu ceritakan pengalaman di mana sikap empati bapak/ibu berhasil menyelesaikan masalah dengan pedagang atau pembeli?
 - Tujuan: Memahami pentingnya empati dalam interaksi dengan pedagang dan pembeli serta bagaimana petugas menunjukkan empati dalam berbagai situasi.
8. Pengelolaan Persaingan Antar Pedagang
- Pertanyaan:
 - Bagaimana cara bapak/ibu mengelola persaingan antar pedagang di Pasar Randudongkal?
 - Apakah bapak/ibu pernah merasa perlu melakukan intervensi untuk menjaga persaingan tetap sehat?
 - Tujuan: Mengetahui langkah-langkah yang diambil petugas UPT dalam mengelola persaingan antar pedagang dan pandangan mereka tentang persaingan sehat.
9. Metode Pengawasan dan Penimbangan
- Pertanyaan: Bagaimana metode pengawasan dan penimbangan yang diterapkan bapak/ibu di pasar?
 - Tujuan: Mengetahui alat dan metode yang digunakan petugas UPT dalam mengawasi dan menimbang produk di pasar.
10. Keadilan dalam Pengelolaan Pasar
- Pertanyaan: Apakah selama ini bapak/ibu bersikap adil dalam melakukan pengelolaan pasar?
 - Tujuan: Memastikan integritas petugas UPT dalam pengelolaan pasar dan transaksi yang terjadi di dalamnya.
11. Kebebasan Pedagang dan Pembeli
- Pertanyaan: Apakah ada kebebasan bagi pedagang dalam menjual produk dan bagi pembeli dalam memilih produk di pasar?
 - Tujuan: Mengetahui apakah pedagang dan pembeli diberikan kebebasan dalam bertransaksi di pasar.
12. Pelayanan Tambahan kepada Pedagang dan Pembeli
- Pertanyaan: Apakah bapak/ibu pernah memberikan pelayanan tambahan kepada pedagang atau pembeli?
 - Tujuan: Mengetahui bentuk pelayanan tambahan yang diberikan petugas UPT kepada pedagang dan pembeli serta dampaknya terhadap kepuasan mereka.

Hasil Wawancara

Peneliti	:	Kalau boleh tahu, bapak terakhir pendidikannya apa?
Bapak Eko	:	Saya menyelesaikan pendidikan terakhir saya Magister Teknik. Pendidikan magister juga memberikan saya pemahaman yang mendalam tentang manajemen bisnis meski saya belajar diluar bukan di ruang kuliah, yang sangat berguna dalam tugas sehari-hari mengelola pasar.
Peneliti	:	Apakah bapak tahu tentang nilai-nilai Islam tentang jual beli atau bisnis?
Bapak Eko	:	Ya, saya mengetahui nilai-nilai Islam tentang jual beli. Prinsip-prinsip seperti kejujuran, keadilan, dan menjaga kualitas barang sangat penting dalam bisnis. Kami berusaha menerapkan prinsip-prinsip ini dalam pengelolaan pasar untuk memastikan transaksi yang adil dan etis.
Peneliti	:	Bagaimana bapak memastikan kualitas pengelolaan pasar tetap terjaga?
Bapak Eko	:	Kami rutin melakukan inspeksi kebersihan dan kerapian pasar. Selain itu, kami juga menerima dan menindaklanjuti keluhan dari pedagang dan pembeli untuk memastikan kondisi pasar selalu optimal.
Peneliti	:	Apa yang bapak lakukan jika ada keluhan dari pedagang atau pembeli tentang kondisi pasar?
Bapak Eko	:	Kami segera menanggapi setiap keluhan yang masuk dengan melakukan investigasi dan mencari solusi yang tepat. Kami juga berkomunikasi langsung dengan pihak yang mengajukan keluhan untuk memastikan masalah tersebut terselesaikan dengan baik.
Peneliti	:	Menurut bapak, seberapa penting menjaga kualitas pengelolaan pasar dalam mempertahankan kepercayaan pedagang dan pembeli?
Bapak Eko	:	Sangat penting. Kualitas pengelolaan pasar yang baik dapat meningkatkan kepercayaan pedagang dan pembeli, yang pada gilirannya meningkatkan loyalitas mereka dan reputasi pasar secara keseluruhan.
Peneliti	:	Bagaimana cara bapak berinteraksi dengan pedagang dan pembeli di pasar?
Bapak Eko	:	Kami selalu berusaha untuk berinteraksi dengan ramah dan sopan. Kami menyapa mereka dengan senyum dan bersikap membantu untuk menciptakan suasana yang nyaman di pasar.
Peneliti	:	Bisakah bapak ceritakan pengalaman di mana sikap ramah bapak berhasil menyelesaikan masalah atau menjaga hubungan baik dengan pedagang?
Bapak Eko	:	Suatu kali, ada pedagang yang mengeluh tentang lokasi kiosnya yang kurang strategis. Dengan sikap ramah dan penuh pengertian, kami mendengarkan keluhannya dan mencari solusi dengan memindahkan kiosnya ke lokasi yang lebih baik. Hal ini berhasil

		menjaga hubungan baik dengan pedagang tersebut.
Peneliti	:	Seberapa pentingkah menepati janji kepada pedagang dan pembeli dalam tugas bapak?
Bapak Eko	:	Menepati janji sangat penting untuk membangun kepercayaan. Kami selalu berusaha untuk memenuhi janji yang telah dibuat kepada pedagang dan pembeli.
Peneliti	:	Apa yang bapak lakukan untuk memastikan janji kepada pedagang dan pembeli selalu terpenuhi?
Bapak Eko	:	Kami mencatat setiap janji dan melakukan pemantauan berkala untuk memastikan semua janji terpenuhi. Kami juga berkoordinasi dengan tim untuk memastikan tidak ada yang terlewat.
Peneliti	:	Bisakah bapak ceritakan pengalaman di mana bapak berhasil menepati janji dan membangun kepercayaan pedagang serta pembeli?
Bapak Eko	:	Pernah ada janji untuk memperbaiki fasilitas umum di pasar yang rusak. Kami berhasil menepati janji tersebut dengan memperbaiki fasilitas dalam waktu yang dijanjikan, sehingga pedagang dan pembeli merasa puas dan kepercayaan mereka meningkat.
Peneliti		Bagaimana cara bapak memberikan pelayanan terbaik kepada pedagang dan pembeli di pasar?
Bapak Eko		Kami memberikan pelayanan terbaik dengan respons cepat terhadap keluhan, menyediakan fasilitas yang memadai, dan selalu siap membantu pedagang serta pembeli.
Peneliti		Apakah bapak pernah mendapatkan keluhan tentang pelayanan? Bagaimana bapak mengatasinya?
Bapak Eko		Pernah ada keluhan tentang kebersihan pasar. Kami segera meningkatkan frekuensi pembersihan dan memastikan tim kebersihan bekerja lebih efisien untuk mengatasi keluhan tersebut.
Peneliti		Apa yang bapak lakukan untuk membuat pedagang dan pembeli merasa dihargai dan diutamakan?
Bapak Eko		Kami selalu mendengarkan masukan mereka, memberikan solusi cepat, dan memastikan mereka mendapatkan pelayanan yang ramah dan profesional.
Peneliti		Bagaimana bapak menunjukkan empati kepada pedagang atau pembeli yang menghadapi masalah?
Bapak Eko		Kami mendengarkan dengan seksama keluhan atau masalah mereka, memberikan dukungan emosional, dan berusaha mencari solusi yang terbaik bagi mereka.
Peneliti		Bisakah bapak ceritakan pengalaman di mana sikap empati bapak berhasil menyelesaikan masalah dengan pedagang atau pembeli?
Bapak Eko		Suatu kali, seorang pedagang mengalami kerugian karena kiosnya kebakaran. Kami segera memberikan bantuan dan dukungan untuk membangun kembali kiosnya serta memberikan

	keringanan biaya sewa selama beberapa bulan.
Peneliti	Bagaimana cara bapak mengelola persaingan antar pedagang di Pasar Randudongkal?
Bapak Eko	Kami memastikan persaingan tetap sehat dengan menerapkan aturan yang adil dan memberikan kesempatan yang sama bagi semua pedagang untuk berkembang.
Peneliti	Apakah bapak/ibu pernah merasa perlu melakukan intervensi untuk menjaga persaingan tetap sehat?
Bapak Eko	Ya, pernah. Kami melakukan mediasi antara pedagang yang berselisih dan memastikan mereka memahami pentingnya persaingan yang sehat untuk kemajuan bersama.
Peneliti	Bagaimana metode pengawasan dan penimbangan yang diterapkan bapak di pasar?
Bapak Eko	Kami menggunakan tim pengawas yang rutin berkeliling pasar untuk memeriksa kondisi dan kualitas produk. Selain itu, kami memastikan semua timbangan yang digunakan pedagang telah terkalibrasi dengan benar.
Peneliti	Apakah selama ini bapak bersikap adil dalam melakukan pengelolaan pasar?
Bapak Eko	Kami selalu berusaha untuk bersikap adil dalam pengelolaan pasar, baik dalam penetapan harga sewa kios maupun dalam penanganan keluhan dari pedagang dan pembeli.
Peneliti	Apakah ada kebebasan bagi pedagang dalam menjual produk dan bagi pembeli dalam memilih produk di pasar?
Bapak Eko	Ya, pedagang memiliki kebebasan untuk menjual produk mereka asalkan sesuai dengan peraturan yang berlaku. Pembeli juga bebas memilih produk sesuai kebutuhan mereka tanpa paksaan.
Peneliti	Apakah bapak pernah memberikan pelayanan tambahan kepada pedagang atau pembeli?
Bapak Eko	Ya, kami sering memberikan pelayanan tambahan seperti penyuluhan tentang manajemen bisnis bagi pedagang dan menyediakan layanan antar bagi pembeli yang membeli dalam jumlah besar. Ini membantu meningkatkan kepuasan dan loyalitas mereka terhadap pasar.

Lampiran 2 Dokumentasi Penelitian



Lampiran 3 Kartu Bimbingan Skripsi

Blangko/Kartu Bimbingan Skripsi

Nama : Ashar Rohman
 NIM : 1917201232
 Dosen Pembimbing : Shofiyulloh, M. H. I.
 Judul Skripsi : Analisis Perilaku Pedagang Ayam Potong Dalam Menggunakan Timbangan Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pasar Randudongkal Pemalang)


 KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 PROFESOR KHAJ SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53125
 Telp: 0281-626521, Fax: 0281-626552, Website: iain.purwokerto.ac.id

BLANGKOKARTU BIMBINGAN

Nama : Ashar Rohman
 NIM : 1917201232
 Prodi/Senester : Ekonomi Syariah/ 9 (Sesekel)
 Dosen Pembimbing : Shofiyulloh, M.H.I.
 Judul Skripsi : Analisis Perilaku Pedagang Ayam Potong Dalam Menggunakan Timbangan Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pasar Randudongkal Pemalang)

No	Hari, Tanggal Bimbingan	Materi Bimbingan*	Yandi Tanggapan**	
			Pembimbing	Mahasiswa
1	Senin, 22 Mei 2023	Perubahan Judul Proposal		..,00
2	Kamis, 27 Juli 2023	Luar Belakang Masalah dan Rumusan Masalah		..,00
3	Selasa, 29 Agustus 2023	Metode, Kepraktisan dan Kajian Pustaka		..,00
4	Jum'at, 06 Oktober 2023	ACC Seminar Proposal		..,00

Purwokerto, 06 Oktober 2023
 Pembimbing,

 Shofiyulloh, M.H.I.
 NIP. 19870703 200903 1 004


 KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 PROFESOR KHAJ SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53125
 Telp: 0281-626521, Fax: 0281-626552, Website: iain.purwokerto.ac.id

BLANGKOKARTU BIMBINGAN

Nama : Ashar Rohman
 NIM : 1917201232
 Prodi/Senester : Ekonomi Syariah/ 10 (Sepuluh)
 Dosen Pembimbing : Shofiyulloh, M.H.I.
 Judul Skripsi : Analisis Perilaku Pedagang Ayam Potong Dalam Menggunakan Timbangan Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pasar Randudongkal Pemalang)

No	Hari, Tanggal Bimbingan	Materi Bimbingan*	Yandi Tanggapan**	
			Pembimbing	Mahasiswa
1	Senin, 3 Juni 2024	Bab 1 dan 2		..,00
2	Rabu, 12 Juni 2024	Rumusan Masalah, Bab 3		..,00
3	Jum'at, 21 Juni 2024	Bab 4, Perbaikan kalimat yang typo, Abstrak		..,00
4	Selasa, 25 Juni 2024	ACC Skripsi		..,00

Purwokerto, 25 Juni 2024
 Pembimbing,

 Shofiyulloh, M.H.I.
 NIP. 19870703 200903 1 004

Lampiran 4 Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinszu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL

Nomor: 5251/Uj.19/FEBI.J.EI/PP.009/12/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama :

Nama : Ashar Rohman
NIM : 1917201232
Program Studi : Ekonomi Syariah
Pembimbing Skripsi : Shofiyulloh, M.H.I.
Judul : Analisis Perilaku Pedagang Ayam Potong Dalam Menggunakan Timbangan Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pasar Randudongkal Pemasang)

Pada tanggal 4 Desember 2023 telah melaksanakan seminar proposal dan dinyatakan **LULUS**, dengan perubahan proposal/ hasil proposal sebagaimana tercantum pada berita acara seminar.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset penulisan skripsi.

Purwokerto, 5 Desember 2023
Koord. Prodi Ekonomi Syariah



H. Sochimim, Lc., M.Si.
NIP. 19691009 200312 1 001

Lampiran 5 Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553, Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF

Nomor: 3782/Un.19/FEBI.J.ES/PP.009/8/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama :

Nama : Ashar Rohman

NIM : 1917201232

Program Studi : Ekonomi Syariah

Pada tanggal 21 Agustus 2023 telah melaksanakan ujian komprehensif dan dinyatakan **LULUS** dengan nilai **75 / B**.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk mendaftar ujian munaqasyah.

Purwokerto, 21 Agustus 2023
Koord. Prodi Ekonomi Syariah



Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I
NIP. 19851112 200912 2 007

*Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup***A. Identitas Diri**

Nama Lengkap : Ashar Rohman
 NIM : 1917201232
 Jurusan/Program Studi : Ekonomi Syariah
 Tempat/Tgl. Lahir : Pemalang, 10 Juli 2000
 Email : asharrohman29@gmail.com
 Alamat Rumah : Dk. Bulu Gunungjaya, Rt01/Rw04 Belik
 Pemalang
 Nama Orang Tua
 Nama Ayah : Hasan
 Nama Ibu : Amriyah

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. SD/MI, tahun lulus : SD N 04 Gunungjaya, 2013
 - b. SMP/MTs, tahun lulus : SMP N 4 Belik, 2016
 - c. SMA/MA, tahun lulus : SMA MA'ARIF NU 1 Kemranjen, 2019
 - d. Universitas Islam Negeri Prof. K. H Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2024
2. Pendidikan Non Formal
 - a. TPQ Nurussa'adah Dk. Bulu Gunungjaya
 - b. Pondok Pesantren Nuururrohman Sirau, Kemranjen, Banyumas
 - c. Pondok Pesantren Darul Abror Watumas, Purwanegara, Purwokerto utara

C. Pengalaman Organisasi

- a. PMII (Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia)

Purwokerto, 8 Juni 2024



(Ashar Rohman)