BAB V

PEMBAHASAN

A. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Kejujuran

Dalam dunia perdagangan saat ini banyak memiliki dampak yang berpengaruh terhadap perekonomian sebuah Negara. Meskipun perdagangan tersebut dalam skala besar maupun kecil. Kejujuran dalam setiap transaski yang dilakukan oleh setiap pedagang sangat perlu diperhatikan, dikarenakan kejujuran merupakan suatu kunci dalam kesuksesan seorang pedagang ketika mereka bersaing dalam dunia perdagangan.

Dengan adanya sebuah kejujuran maka secara otomatis akan banyak pembeli atau konsumen yang diperolehnya dan hal tersebut juga mempengaruhi pendapatan setiap pedagang. Kejujuran memiliki pengertian yaitu suatu pernyataan atau tindakan yang sesuai dengan faktanya sehingga dapat dipercaya dan memberikan pengaruh bagi kesuksesan seseorang. Kejujuran itu ada pada ucapan, juga ada pada perbuatan, sebagaimana seorang yang melakukan suatu perbuatan, tentu sesuai dengan yang ada pada batinnya.

Salah satu pilar Aqidah Islam adalah Jujur. Kejujuran adalah perhiasan orang berbudi mulia dan orang yang berilmu. Oleh sebab itu,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sifat jujur sangat dianjurkan untuk dimiliki setiap umat Rasulullah SAW. Hal ini sesuai dengan firman Allah[1] :

۞ إِنَّ ٱللَّهَ يَأۡمُرُكُمۡ أَن تُؤَدُّواْ ٱلۡأَمَٰنَٰتِ إِلَىٰٓ أَهۡلِهَا وَإِذَا حَكَمۡتُم بَيۡنَ ٱلنَّاسِ

أَن تَحۡكُمُواْ بِٱلۡعَدۡلِۚ إِنَّ ٱللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُم بِهِۦٓۗ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ سَمِيعَۢا بَصِيرٗا ٥٨

Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanah kepada yang berhak menerimanya. (Q.S. an-Nisa: 58).[2]

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَخُونُواْ ٱللَّهَ وَٱلرَّسُولَ وَتَخُونُوٓاْ أَمَٰنَٰتِكُمۡ وَأَنتُمۡ تَعۡلَمُونَ ٢٧

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu menghianati Allah dan Rasul-Nya dan janganlah kamu menghianati amanah-amanah yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui. (Q.S. al-Anfal: 27).[3]

2. KETERKAITAN KEJUJURAN PEDAGANG MUSLIM DAN TINGKAT PENJUALAN YANG DIPEROLEH

Dari hasil penelitian terbukti bahwa kejujuran memang memiliki pengaruh yang terpenting dalam pendapatan setiap pedagang, menurut hasil penelitian terdapat pengaruh yang signifikan dengan tingkat penjualan setiap pedagang.

---

[1] Irma Febvania, "Kejujuran Pedagang Muslim dalam Timbangan dan Kualitas Beras di Pasar Beras Bendul Merisi Surabaya"(Skripsi—Universitas Airlangga, Surabaya, 2013), 27.
[2] Muhammad Arief Mufraini, et al., *Etika Bisnis Islam*…,95.
[3] Ibid.,96

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dari analisa regresi uji F didapat nilai signifikansi dibawah ini:.

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2.713E13	1	2.713E13	32.717	.000[a]
	Residual	5.307E13	64	8.291E11		
	Total	8.019E13	65			

a. Predictors: (Constant), kejujuran

b. Dependent Variable: penjualan

Dari hasil diatas didapat nilai signifikansi 0,000 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel kejujuran secara individu mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap penjualan karena nilai probabilitas (sig) lebih kecil dari 0,05 demikian H0 ditolak dan H1 diterima. Dari hasil uji Regresi didapat coefficients dibawah ini:

Coefficients[a]

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1(Constant)	-241515.560	407723.642		-.592	.556
kejujuran	88510.782	15474.275	.582	5.720	.000

a. Dependent Variable: penjualan

Berdasarkan persamaan regresi di atas didapat persamaan Y = -241.516 + 88.511X. Yang artinya bahwa jika tidak ada kejujuran maka penjualan menurun sebesar Rp 241.516,00 dan jika kejujuran itu meningkat sebanyak satu-satuan maka tingkat penjualan akan mengalami peningkatan sebesar Rp 88.511,00. Hal ini menunjukkan bahwa variabel

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kejujuran mampu digunakan untuk meningkatkan penjualan pada produk *fashion*. Semakin tinggi tingkat kejujurannya, semakin tinggi pula penjualan pada produk *fashion*. Dari Uji Regresi Linier Sederhana maka didapat RSquare dibawah ini:

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.582[a]	.338	.328	910574.876

a. Predictors: (Constant), kejujuran

b. Dependent Variable: penjualan

Hasil estimasi dengan model regresi linier sederhana menunjukkan variabel kejujuran mempunyai hubungan yang kuat dengan peningkatan penjualan, ini bisa dilihat dari nilai korelasi (R) antara variabel bebas dengan variabel terikat yang mendekati nilai 1 yaitu sebesar 0,582 atau sebesar 58%.

Berdasarkan hasil dari koefisien determinasi atau R^2 = 0,338 menunjukkan bahwa variabel bebas yaitu kejujuran pedagang muslim mempunyai kemampuan untuk meningkatkan penjualan pada produk *fashion* sebesar 34% sedangkan sisanya 66% dijelaskan oleh faktor lainnya.

Adapun beberapa pernyataan dari setiap pedagang mengenai alasan lebih memilih belanja di pasar Wadungasri Sidoarjo. Kebanyakan dari hasil wawancara dari 10 orang konsumen produk *fashion*, 9 orang mengatakan bahwa masyarakat lebih memilih belanja di Pasar

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Wadungasri karena meski pasarnya tidak terlalu memadai tetapi dalam design *fashion* tidak ketinggalan model, lengkap dan selalu mengikuti trend terbaru, harganya pun terjangkau.[4] Ada sebagian juga yang mengatakan bahwa lebih memilih belanja di pasar Wadungasri karena tempatnya terjangkau, tidak terlalu jauh.

Adapun beberapa pernyataan dari setiap pedagang mengenai kejujuran dalam setiap melakukan transakasi penjualan, menurut ibu Munaimah kejujuran itu sangat diperlukan dalam berdagang, karena beliau sudah pernah merasakan buah manisnya dalam kejujuran, beliau mengatakan" saya pernah mbak pada waktu saya menjual barang yang cacat tapi tidak saya kasih tau tiba-tiba besoknya orangnya kembali sama marah-marah, akhirnya saya kehilangan 1 konsumen mbak.."[5] Dari pernyataan dari ibu Munaimah sudah bisa menggambarkan bahwa kejujuran itu sangat berpengaruh terhadap penjualannya.

Dari hasil pernyataan diatas maka dapat didukung dengan hasil penelitian yang dilakukan Siti Nur Azizaturrohmah menyatakan bahwa secara umum pedagang muslim telah memahami etika berdagang berdasarkan prinsip kesatuan, kesetimbangan, kehendak bebas, tanggung jawab dan kebenaran dengan cara berdagang yang jujur dan baik (tidak berbuat curang), memberi informasi yang sesuai dengan kenyataan kepada pelanggan, tidak mengadakan penawaran palsu, dan saling tolong-menolong antar sesama pedagang maupun pedagang dengan pengepul.

[4] Lilik Nurhidayah, *Wawancara*, Sidoarjo, 22 Oktober 2014.
[5] Siti Muna'imah, *Wawancara*, Sidoarjo, 29 Desember 2014

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Adanya pemahaman tentang etika berdagang dalam pedagang muslim banyak yang menerapkan etika tersebut dalam sehari-harinya.

Pernyataan ini didukung oleh penelitian Irma Febvania H. (2012). Irma menyatakan bahwa banyak pedagang yang sudah menerapkan kejujuran dalam berdagang dengan menjaga kualitasnya, dan lain-lain. Adanya kejujuran dalam berdagang mengindikasikan bahwa semakin jujur pedagang tersebut semakin banyak konsumen yang berminat, dan bisa meningkatkan penjualan tersebut.

Disisi lain juga terdapat beberapa pedagang tidak melakukan kejujuran dalam bertransaksi dan hal tersebut mereka memiliki beberapa pendapat, dimana menurut bapak Yahya dalam berdagang itu sedikit banyak pasti ada kecurangannya karena jika tidak curang barangnya tidak akan laku.[6]

Sedangkan dalam ajaran agama Islam bahwa kejujuran sangat penting dalam berdagang. Bisnis yang diajarkan oleh Islam, adalah bisnis yang didasari atas kesepakatan bersama, tidak ada kecurangan, tidak ada manipulasi, sesuai dengan akad syariah yang diajarkan dan yang lebih utama adalah didasari kejujuran dan berlandaskan kepercayaan kepada Allah SWT Sesungguhnya Allah SWT telah menganjurkan kepada seluruh umat manusia pada umumnya, dan kepada para pedagang khususnya untuk berlaku jujur dalam menimbang, menakar dan mengukur barang dagangan.

[6] Moh.Yahya, *Wawancara*, Sidoarjo, 30 Desember 2014.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Allah berfirman dalam surat Al-Isra ayat 35 yang menerangkan pentingnya kejujuran yang mana berkaitan erat dengan etika dalam bermuamalah.

وَأَوۡفُواْ ٱلۡكَيۡلَ إِذَا كِلۡتُمۡ وَزِنُواْ بِٱلۡقِسۡطَاسِ ٱلۡمُسۡتَقِيمِۚ ذَٰلِكَ خَيۡرٞ وَأَحۡسَنُ تَأۡوِيلٗا ٣٥

"Dan sempurnakanlah sukatan apabila kamu menyukat, dan timbanglah dengan timbangan yang adil. Yang demikian itu baik (kesannya bagi kamu di dunia) dan sebaik-baik kesudahan (yang mendatangkan pahala di akhirat kelak)". (Al-Isra: 35)[7]

Nilai transaksi yang terpenting dalam bisnis adalah kejujuran. Alquran juga telah menuturkan dengan jelas dan tegas kisah onang-orang Madyan yang terpaksa harus menerima siksa dunia dari Allah SWT, lantaran menolak peringatan dari Nabi mereka Syuaib as.

وَإِلَىٰ مَدۡيَنَ أَخَاهُمۡ شُعَيۡبٗاۗ قَالَ يَٰقَوۡمِ ٱعۡبُدُواْ ٱللَّهَ مَا لَكُم مِّنۡ إِلَٰهٍ غَيۡرُهُۥۖ قَدۡ جَآءَتۡكُم بَيِّنَةٞ مِّن رَّبِّكُمۡۖ فَأَوۡفُواْ ٱلۡكَيۡلَ وَٱلۡمِيزَانَ وَلَا تَبۡخَسُواْ ٱلنَّاسَ أَشۡيَآءَهُمۡ وَلَا تُفۡسِدُواْ فِي ٱلۡأَرۡضِ بَعۡدَ إِصۡلَٰحِهَاۚ ذَٰلِكُمۡ خَيۡرٞ لَّكُمۡ إِن كُنتُم مُّؤۡمِنِينَ ٨٥

Dan (Kami telah mengutus) kepada penduduk Madyan saudara mereka Syuaib. Ia berkata:"Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada Tuhan bagimu selain-Nya. Sesungguhnya telah datang kepadamu bukti yang nyata dari Tuhanmu. Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlah membuat kerusakan di muka bumi sesudah Tuhan memperbaikinya. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika betul-betul kamu orang-orang yang beriman. (Q.S Al A'raaf(7): 85)[8]

---

[7] Ibid.,

[8] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta: PT.SygmaExamadia Arkanleena, 2009).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Ayat tersebut di atas, menjadi peringatan bahwa ternyata perbuatan curang dalam menimbang, menakar dan mengukur barang dagangan, sama sekali tidak memberikan keuntungan, kehahagiaan bagi para pelakunya, bahkan hanya menimbulkan murka Allah. Sedangkan azab dan siksa serta hukuman bagi para pelaku kejahatan tersebut, nyatanya tidak selalu diturunkan Allah SWT kelak di akhirat saja, namun juga diturunkan di dunia. Dengan menerapkan aturan Islam dalam berdagang, terutama dalam hal kejujuran, bisa menghantarkan untuk mencari rezeqi yang halal.

Menurut Kartajaya dan Syakir Sula terdapat empat sifat Rasulullah SAW yang menjadi *key success factors* dalam berdagang, yaitu *S}idiq*, *Amanah*, *Fat}anah*, dan *Tabligh*[9]. Ada sembilan etika pemasar, yang menjadi prinsip-prinsip bagi *syariah marketer* dalam menjalankan fungsi-fungsi pemasaran yang bersumber dari Alquran dan diterapkan oleh Nabi Muhammad sebagai pemasar yaitu[10]:

a. Memiliki kepribadian spiritual
b. Berperilaku baik dan simpatik
c. Berlaku adil dalam bisnis
d. Bersikap melayani dan rendah hati
e. Menepati janji dan tidak curang
f. Jujur dan Terpercaya
g. Tidak suka berburuk sangka

[9] Muhammad Sula, Hermawan Kertajaya, *Syariah Marketing*, (Bandung: Mizan, 2006), 120.
[10] Ibid.,67

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

h. Tidak suka menjelek-jelekan

i. Tidak melakukan sogok

Sebagai muslim, seorang figur pebisnis yang sukses di usia muda adalah Rasulullah Muhammad SAW. Rasulullah adalah pebisnis yang handal, pedagang yang jujur, sukses dan bersahaja. Nabi Muhammad telah mencontohkan cara berbisnis yang berpegang teguh pada kebenaran, kejujuran, dan sikap amanah sekaligus tetap memperoleh keuntungan yang optimal.

Adapun sifat-sifat pemasar yang disenangi pelanggan adalah[11]:

a. Jujur dalam memberikan informasi

b. Pengetahuan yang baik tentang barang

c. Mengetahui kebutuhan konsumen dengan baik.

d. Memiliki pribadi yang menarik

Jika dilihat dari teori sebelumnya bahwa sifat jujur dalam memberikan informasi merupakan sifat-sifat pemasar yang disenangi pelanggan. Dari beberapa pendapat setiap pendapat para pedagang diatas dapat kita simpulkan bahwa, kejujuran memang perlu dilakukan setiap pedagang dalam hal melakukan penjualan, dikarenakan hal tersebut sangat berpengaruh terhadap pendapatan dan jumlah konsumen yang mereka dapatkan.

Dari hasil penelitian diatas jika dikaitkan dengan teori Basu Swasta yang menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi penjualan yaitu[12]

[11] Buchari Alma, Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 366.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, modal, kondisi perusahaan, dan lain-lain. Dalam faktor kondisi dan kemampuan penjual disini juga mencakup tentang kejujuran dalam berdagang. Disini penjual harus dapat meyakinkan pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Terutama dalam pelayanan pembeli, menjual dengan apa adanya tanpa ada yang ditutup-tutupi. Untuk maksud tersebut penjual harus dapat menguasai beberapa masalah penting yang berkaitan yaitu jenis dan karateristik barang yang akan ditawarkan, syarat penjualan, harga produk, pelayanan purna jual, seperti pembayaran, garansi, dan sebagainya, ternyata memiliki kesinambungan antara hasil penelitian dengan teori menurut Basu Swasta.

Dari hasil yang diperoleh sebesar 34% pada variabel Kejujuran pedagang muslim yang sangat mempengaruhi penjualan di Pasar Wadungasri, maka dari pengamatan yang sebenarnya bahwa kemungkinan besar sisanya yang mempengaruhi variabel lainnya yaitu dari harga produk yang murah dan kualitas tinggi. [13]

Masalah-masalah di atas biasa menjadi pusat perhatian pembeli sebelum melakukan pembelian. Dengan tenaga penjual yang baik dapat dihindari timbulnya rasa kecewa pada para pembeli dalam pembeliannya. Adapun sifat-sifat yang harus dimiliki seorang penjual antara lain sopan, pandai bergaul, pandai berbicara, jujur, mempunyai kepribadian yang menarik. Hasil penelitian lapangan tersebut jika dikaitkan dengan teori

---

[12] Basu Swastha, Hani Handoko, *Manajemen Pemasaran Analisa Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: BPFE, 2008), 406.
[13] Imatus Sholichah, *Wawancara*, Sidoarjo, 23 Oktober 2014.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penjualan menurut Basu Swasta di atas adalah terbukti benar, terdapat pengaruh secara signifikan antara kejujuran pedagang muslim dengan penjualan produk *fashion*.

Kemudian menurut Swastha dan Irawan, permintaan pasar dapat diukur dengan menggunakan volume fisik maupun volume rupiah. Berdasarkan pendapat Swastha dan Irawan tersebut, pengukuran volume penjualan dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu didasarkan jumlah unit produk yang terjual dan didasarkan pada nilai produk yang terjual (omzet penjualan). [14]

Volume penjualan yang diukur berdasarkan unit produk yang terjual, yaitu jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu, sedangkan nilai produk yang terjual (omzet penjualan), yaitu jumlah nilai penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu. Dari definisi tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa volume penjualan adalah total penjualan yang dinilai dengan unit oleh perusahaan dalam periode tertentu untuk mencapai laba yang maksimal sehingga dapat menunjang pertumbuhan perusahaan. Jika dikaitkan dengan hasil penelitian pada kuisioner responden mayoritas berpenghasilan antara dua juta sampai tiga juta. Dan jika dilihat dari hasil kuisioner pada indikator penjualan, teori diatas sangat berkesinambungan dengan hasil di lapangan karena hasilnya banyak yang bisa menghasilkan laba maksimum dan

[14] Ibid.,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

banyak produk yang terjual. Menurut wawancara dari pak Achmad[15] sebagai pedagang, omset yang didapat lebih meningkatkan sekitar 20% ketika beliau sudah menerapkan kejujuran dalam berdagang, sedangkan menurut ibu Muna'imah[16] yang awalnya ber-omzet sekitar dua juta sekarang sudah meningkat menjadi 2,5 juta, dalam hasil penelitian tersebut sudah bisa membuktikan bahwa memang kejujuran dalam berdagang sangat berpengaruh terhadap penjualan produk *fashion*, karena jika dilihat dari teori Basu Swasta pelayanan terhadap konsumen itu yang terpenting dalam berniaga. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dari hasil penelitian yang ada dan dihubungkan dengan teori yang tersebut terbukti benar adanya pengaruh yang signifikan antar kedua variabel tersebut.

[15] Achmad Riyadi, *Wawancara*, 29 Desember 2014.
[16] Siti Muna'imah, Wawancara, 29 Desember 2014.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id