ANALISIS PERSAINGAN USAHA PEDAGANG GROSIR PAKAIAN DI PASAR KAPASAN SURABAYA DALAM PERSPEKTIF ETIKA JUAL BELI ISLAM

SKRIPSI

Oleh :

ITA HAYATI FEBRIYANTI

NIM: G04216035

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

SURABAYA

2020

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Ita Hayati Febriyanti

NIM : G04216035

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Analisis Persaingan Usaha Pedagang Grosir Pakaian Dalam Perspektif Etika Jual Beli Islam

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 01 Juni 2020

Saya, yang menyatakan

Ita Hayati Febriyanti
NIM G0416035

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Proposal penelitian ini telah kami setujui untuk diajukan pada ujian semniar proposal skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

Surabaya, 08 November 2019

Dosen Pembimbing

Dr.H. Hammis Syafaq. M.Fil.l
NIP.197510162002121001

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Ita Hayati Febriyanti NIM. G04216035 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqosah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari.....tanggal....dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana stara satu dalam ilmu Ekonomi Syariah.

Majelis Munaqosah Skripsi

Penguji I

Dr.H. Hammis yafaq, M.Fill.I
NIP.197510162002121001

Penguji II

Abdul Hakim, M.EI.
NIP. 197008042005011003

Penguji III

Dr. Mustofa, S.Ag, M.EI.
NIP. 197710302008011007

Penguji IV

Bakhrul Huda, M.E.I
NIP.198509042019031005

Surabaya, 01 Juli 2020

Mengesahkan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel

Dekan,

Dr.H. Ah. Ali Arifin, M.M
NIP.196212141993031002

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN
Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Ita Hayati Febriyanti

NIM : G04216035

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

E-mail address : Itahayatif@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

☑ Skripsi ☐ Tesis ☐ Desertasi ☐ Lain-lain (……)

yang berjudul :

Analisis Persaingan Usaha Pedagang Grosir Pakaian Di Pasar Kapasan Surabaya Dalam Perspektif Etika Jual Beli Islam

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Ekslusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara ***fulltext***untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penelitis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya,20November 2020

Ita Hayati Febriyanti

ABSTRAK

Skripsi yang berjudul "***Analisis Persaingan Usaha Pedagang Grosir Pakaian di Pasar Kapasan Surabaya Dalam Perspektif Etika Jual Beli Islam***" ini merupakan hasil penelitian *field research* atau lapangan. Penelitian ini bertujuan untuk menjawab bagaimana bentuk persaingan di Pasar Kapasan Surabaya dan mendeskripsikan bagaimana pandangan Etika Jual Beli Islam terhadap persaingan usaha pedagang grosir pakaian di Pasar Kapasan Surabaya.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif yaitu metode yang digunakan untuk menganalisis data berdasarkan kebenaran dan fakta-fakta yang diperoleh dari lapangan. Teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui wawancara dengan informan dalam penelitian ini, observasi dan dokumentasi yang berkaitan dengan objek penelitian.

Dari pengelolahan data dan analisis dihasilkan bahwa bentuk persaingan yang terjadi di Pasar Kapasan ditinjau dari objek yang dipersaingan yaitu dari segi kualitas produk, dari segi harga, layanan yang memuaskan dari para pedagang, dan layanan purna jual. Sedangkan dalam padangan etika jual beli Islam berdasarkan persaingan yang terjadi di Pasar Kapasan para pedagang bersaing secara sehat tapi belum maksimal dalam menerapkan prinsip etika jual beli Islam.

Para pedagang di Pasar Kapasan Surabaya diharapkan lebih kreatif dan inovatif dalam menghadapi persaingan yang ada di Pasar Kapasan agar pembeli tertarik pada apa yang mereka jual dan lebih memperhatikan etika dalam berdagang agar mendapatkan barokah dunia maupun di akhirat dan diharapkan Bagi para pembeli untuk lebih cermat dan pintar saat transaksi di Pasar Kapasan agar tidak mengakibatkan kerugian pada salah satu pihak.

Kata Kunci : Etika Jual Beli Islam, Persaingan Usaha, Pasar KapasanSurabaya

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

DAFTAR ISI

SAMPUL DALAM i
PERNYATAAN KEASLIAN ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING iii
LEMBAR PENGESAHAN iv
LEMBAR PERSETUJUAN v
ABSTRAK vi
KATA PENGANTAR vii
DAFTAR ISI ix
DAFTAR TABEL xi
DAFTAR GAMBAR xii
DAFTAR LAMPIRAN xiii
DAFTAR TRANSLITER xiv

BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang Masalah 1
B. Identifikasi Masalah 6
C. Batasan Masalah 7
D. Rumusan Masalah 7
E. Kajian Pustaka 7
F. Tujuan Penelitian 13
G. Manfaat Penelitian 13
H. Definisi Operasional 14
I. Metode Penelitian 16
J. Sistematika Pembahasan 21
BAB II TINJAUAN PUSTAKA 23
A. Persaingan Usaha 23
1. Pengertian Persaingan Usaha 23
2. Persaingan Usaha Dalam Islam 23
3. Macam-macam Persaingan 29
B. Pengertian Pedagang 32
C. Etika Jual Beli Islam 34

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

1. Pengertian Etika 34
2. Jual Beli Islam.....36
3. Akhlak Sebagai Norma Pokok Pelakssaan Etika Jual Beli.....38
4. Etika Jual Beli Islam 40
BAB III DATA PENELITIAN 48
A. Gambaran Umum Pasar Kapasan Surabaya.....48
B. Persaingan Usaha Pedagang Grosir Pakaian di Pasar Kapasan 52
C. Pandangan Etika Jual Beli Isalm Terhadap Persaingan Pedagang Grosir Pakaian Di Pasar Kapasan Surabaya.....58
BAB IV ANALISIS DATA 66
1. Analisis Persaingan Pedagang Grosir Pakaian di Pasar Kapasan Surabaya.....66
2. Analisis Persaingan Usaha Pedagang Grosir Pakaian di Pasar Kapasan Surabaya Ditinjau Etika Jual Beli Islam 69
BAB V PENUTUP.....76
A. Kesimpulan 76
B. Saran.....77
DAFTAR PUSTAKA.....78
LAMPIRAN

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

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Ringkasan Kajian Pustaka 12
Tabel 3.1 Batas Wilayah Pasar Kapasan Surabaya.....49
Tabel 3.2 Luas Bangunan Pasar Kapasan Surabaya 49

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

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Pasar Kapasan.....51

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

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Dokumentasi Foto Wawancara

Lampiran 2 : Transkip Wawancara

Lampiran3 : Daftar Riwayat Hidup Peneliti

Lampiran 4 : Hasil Cek Turnitin

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

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu tempat yang digunakan untuk melakukan kegiatan bisnis adalah pasar. Pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli yang mengakibatkan terjadinya kekuatan permintaan dan penawaran sehingga berbentuk harga. Terdapat keseimbangan dalam menentukan harga. Dimana harga yang telah disepakati antara kedua belah pihak memberikan keuntungan bagi penjual dan tidak merugikan pembeli. Menurut Islam, Pasar adalah tempat transaksi ekonomi yang ideal, karena setiap kegiataan dan keadaan yang ada di pasar di dasari dengan nilai-nilai *Syari'ah*, meskipun tetap dalam keadaan bersaing.

Agar kegiatan bisnis dapat berjalan dengan baik dan memberikan keuntungan bagi para pelakunya, maka perlu diperhatikan nilai-nilai moralitas yang harus diterapkan. Nilai-nilai moralitas yang penting dan harus diperhatikan adalah persaingan yang sehat, kejujuran, keterbukaan, dan keadilan.[1] Perkembangan ekonomi yang semakin meningkat serta bisnis yang semakin berkembang, menyebabkan nuansa persaingan semakian kuat dan ketat. Bisnis adalah pertukaran barang, jasa, atau uang yang saling menguntungkan dan memberikan manfaat.[2]

Bisnis mempunyai tujuan untuk mendapatkan keuntungan, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, pertumbuhan sosial dan tanggungjawab sosial. Bisnis yang mengambil resiko ialah bisnis yang

[1] Pusat pengkajian dan pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Perkasa,2008) ,hal 303
[2] Ika Yunia Fauzia, "*Etika Bisnis Dalam Islam*",(Jakarta: KENCANA,2013),Hal 3

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

dapat menghasilkan keuntungan dengan memasuki suatu pasar dan berani menghadapi persaingan dengan bisnis-bisnis lainnya. Bisnis yang dapat mengevaluasi kebutuhan dan permintaan konsumen dan bergerak secara efektif untuk masuk kedalam suatu pasar, dapat menghasilkan keuntungan yang sesungguhnya.[3]

Nabi Muhammad Saw diutus oleh Allah Swt, ke dunia untuk menyampaikan risalah Islam sebagai pegangan hidup dan solusi dalam setiap permasalahan kehidupan manusia dalam kehidupan sehari-hari. Demikian, Nabi Muhammad juga mengajarkan perdagangan dan cara bisnis yang halal dan berkah sebagai bentuk ajaran dari Islam. Nabi Muhammad sangat menganjurkan kepada umatnya untuk berbinis (berdagang) karena dapat menumbuhkan jiwa kemandirian dan kesejahteraan bagi keluarga dan meringankan beban orang lain.[4]

Dalam segala sendi kehidupan manusia, konsep sosial Islam sangat jelas untuk memberikan batasan dan kemampuan untuk berinovasi yang tidak keluar dari norma etika moral yang dikenal dengan istilah akhlak karimah. Yang didalamnya berhubungan dengan bagaimana manusia menjalankan sistem kemasyarakatannya yang disebut bermuamalah. Dalam bermuamalah ini kemudian secara mikro mengatur tentang perpindahan kepemilikan yang disebut jual beli. Seorang pengusaha muslim tidak akan mencekik konsumen dengan mengambil keuntungan yang banyak[5]

---

[3]Ika Yunia Fauzia, "*Etika Bisnis Dalam Islam,*Hal 4

[4] Dewan pengurus Nasional FORDEBI&ADESY, *Ekonomi Dan Bisnis Islam:seri konsep dan aplikaski ekonomi dan bisnis islam,(*Depok:PT. RajaGrafindo Persada,2016),hal 127

[5] Syaifullah M.S, "*Etika Jual Beli Dalam Islam*",Jurnal IAIN Palu, Vol.11, No 2 (2014), Hal 380

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

Persaingan dalam bisnis merupakan suatu dinamika yang tidak dapat dihindari. Bagi beberapa pembisnis, persaingan bermakna negatif karena bisa mengancam bisnis dan takut akan berkurangnya profit atau konsumen lebih memilih harga rendah dari pesaing. Persaingan usaha yang tidak terkendali akan menimbulkan terjadinya praktik monopoli sebagai suatu sistem yang berlawanan dengan prinsip-prinsip persaingan usaha. Monopoli adalah komponen utama yang akan membuat kekayaan terfokuskan hanya pada segelintir kelompok sehingga menciptakan kesenjangan sosial dan ekonomi.[6]

Intensitas persaingan dalam suatu industri bukanlah masalah kebetulan atau nasib buruk. Keadaan persaingan dalam suatu industri tergantung pada lima kekuatan persaingan, yaitu : masuknya pendatang baru, ancaman produk pengganti, kekuatan tawar-menawar pembeli, kekuatan tawar-penawar pemasok, serta persaingan diantara para pesaing yang ada. Dalam lima kekuatan persaingan tersebut mencerminkan kenyataan bahwa persaingan dalam industri tidak hanya terbatas pada para pemain yang ada. Pelanggan, pemasok, produk pengganti, serta pendatang baru yang potensial semuanya merupakan pesaing.[7]

Adanya persaingan yang tinggi mengakibatkan para pelaku bisnis melakukan segala cara untuk mendapatkan keuntungan dan mengabaikan etika jual beli saat berdagang. Etika adalah ilmu tetang kesusilaan yang menentukan bagaimana manusia berprilaku berdasarkan aturan-aturan dan prinsip. Etika jual beli Islam sangat luas dan mencakup banyak hal yang

[6] Mahshur Malaka, Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha, Jurna; Al-'Adl, Vol 7 No.2. hal 40
[7]Michael E. Porter, *Strategi Bersaing:Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*, (Jakarta:Erlangga,1980),hal 5

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

saling berkaitan. Etika Islam mengatur perpindahan barang dari satu tangan ke tangan lainnya secara sah dan halal. Islam tidak melarang adanya inovasi dalam kegiatan jual beli, tetapiIslam memberikan beberapa aturan yang harus diikuti.[8]

Sebagai kontrol terhadap individu pelaku bisnis dalam menghadapi persaingan yaitu dengan menerapkan nilai-nilai dasar etika jual beli Islam yakni takwa, tawakal, menghindari sumpah palsu, melakukan pembukuan, mengeluarkan zakat, infaq dan sedekah, mempunyai niat baik, jujur dan amanah serta Qana'ah.[9] Selain nilai-nilai dasar etika jual beli, Rukun dan syarat yang melekat pada sistem jual beli merupakan bagian dari norma yang mengatur sacara langsung transaksi yang dilakukan agar mendapatkan kepastian keamanan dan kenyamanan bagi mereka yang bertransaksi.

Pada kenyataannya, banyak masyarakat yang tingkah lakunya menyimpang dari ajaran agama dan mengabaikan etika dalam menjalankan bisnisnya. Dalam hal ini menyebabkan tumbuhnya gejala kurangnya rasa solidaritas, tanggung jawab sosial, tingkat kejujuran, saling curiga dan sulit percaya kepada seorang pengusaha jika behubungan pertama kali. Kepercayaan akan terbentuk setelah melakukan transaksi berkali kali. Namun ada saja yang mencari peluang unuk menipu setelah terjadi hubungan dagang yang lancar beberapa kali dan sudah saling percaya.

---

[8] Syaifullah M.S, "*Etika Jual Beli Dalam Islam*", Hal 368

[9] Jamaluddin, Konsep *Dasar Muamalah&Etika Jual Beli Perspektif Islam*,Jurnal Institut Agama Islam Kediri,Vol 28 Nomor 2, hal 310-311

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 gejala persaingan tidak sehat yang terjadi diantara pesaing dengan cara membuat isu negatif terhadap lawan, hal yang kurang etis juga dilakukan dalam bentuk memotong relasi saingan. Apabila seseorang mempunyai langganan setia kemudian oleh lawannya disaingi dengan menawarkan barang dengan harga yang lebih murah dan kadang-kadang dengan harga rugi. Ini mengakibatkan kerugian pada diri sendiri dan saingan. [10]

Objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah pedagang grosir pakaian yang ada di Pasar Kapasan Surabaya yang berada di jalan Kapasan, Kecamatan Simokerto Kota Surabaya. Para pedagang di Pasar Kapasan Surabaya menjual berbagai macam pakaian meliputipakaian dewasa perempuan dan laki-laki hingga pakaian anak-anak. Pasar Kapasan Surabaya ini terkenal dengan pasar grosir pakaian dengan harga yang murah. Terkenalnya Pasar Kapasan Surabaya sebagai pasar grosir pakaian yang murahmenimbulkan adanya persaingan usaha yang cukup ketat dan semakin tahun semakin banyak pedagang baru bermunculan. Persaingan yang terjadi antar pedagang di Pasar Kapasan seperti persaingan dari segi harga, segi produk, tempat, pelayanan dan purna jual.

Berdasrkan wawancara dengan Bapak Syakir salah satu pedagang di Pasar Kapasan Surabaya, mengatakan bahwa terdapat persaingan yang cukup ketat antar pedagang baik dari segi harga, produk maupun pelayanan. Bahkan sering terjadi salah satu pedagang yang memberikan

[10]Buchari Alma dan Donni Juni Prinsa, *Manajemen Bisnis Syariah*, cet ke 1 (Bandung:Alfabet,2009) hal 199

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

harga miring untuk menarik perhatian pelanggan.[11] Sebagai seorang pengusaha kita tidak bisa terhindar dari yang namanya persaingan. Agar usaha terus berjalan dan memberikan keuntungan tentunya kita harus bisa menghadapi persaingan.

Munculnya persaingan yang tidak sehat disebabkan karena pengusaha belum menerapkan etika jual beli dalam menjalankan usahanya. Di Pasar Kapasan masih banyak pedagang yang masih belum menerapkan etika jual beli Islam, misalnya dalam hal pelayanan, masih ada sebagian pedagang yang tidak ramah. Seperti contoh melayani pembeli dengan tidak ramah dan tidak murah senyum. Bukan hanya itu, persaingan yang terjadi di Pasar Kapasan Surabaya juga disebabkan karena banyaknya pedagang dan jumlah pembeli yang semakin sedikit.

Berdasarkan masalah tersebut peneliti, tertarik untuk melakukan penelitian berjudul ”**ANALISIS PERSAINGAN USAHA PEDAGANG GROSIR PAKAIAN DI PASAR KAPASAN SURABAYA DALAM PERSPEKTIF ETIKA JUAL BELI ISLAM”**

B. Identifikasi dan Batasan Penelitian

1. Identifikasi Masalah

   Dari latar belakang yang telah dipaparkan, peneliti mengidentifikasi masalah yang akan dijadikan bahan penelitian, yaitu:

   a. Di Pasar Kapasan masih banyak pedagang yang tidak memperhatikan etika jual beli dalam bersaing.

[11] Syakir , *wawancar*a, Pasar Kapasan Surabaya, 12 november 2019.

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

b. Lebih banyak pedagang daripada pembeli.

c. Para pedagang di Pasar Kapasan Surabaya belum bersaing secara sehat.

d. Terjadi persaingan yang ketat antar pedagang karena banyak pesaing baru yang masuk di Pasar Kapasan Surabaya.

2. Batasan Masalah

Agar penelitian lebih fokus dan mendalam maka masalah-masalah yang diidentifikasi di atas perlu dibatasi. Peneliti membatasi masalah hanya berkaitan dengan:

a. Persaingan usaha pedagang grosir pakaian di Pasar Kapasan Surabaya

b. Persaingan usaha pedagang grosir pakaian di Pasar Kapasan Surabaya ditinjau dari perspektif etika jual beli Islam

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana persaingan usaha pedagang grosir pakaian di Pasar Kapasan Surabaya?
2. Bagaimana persaingan usaha pedagang grosir pakaian di Pasar Kapasan Surabaya ditinjau dari perspektif etika jual beli Islam?

D. Kajian Pustaka

Dalam penelitian yang berjudul "Analisis Persaingan Usaha Pedagang Grosir Pakaian Di Pasar Kapasan Surabaya Dalam Perspektif

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

Etika Jual Beli Islam" tidak lepas dari refrensi penelitian terdahulu yang terkait dengan pembahasan penelitian ini yakni:

1. Ismatul Chalimah,"Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Persaingan Para Penjual (Studi Kasus Toko Grosir Al-Araffah Pasar Wage Purwokerto), penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana persaingan bisnis yang free sesuai dengan etika bisnis Islam. Hasil penelitian menunjukan bahwa Toko Grosir Al-Arrafah ini menggunakan strategi untuk memenangkan persaingan dengan cara mengutamakan inovasi pada produk-produknya dan membuat brand sendiri "Al-Araffah" untuk mendeklarasikan bahwa tokonya menggunkan syar'at Islam. Toko Grosir Al-Araffah juga menerapakan beberapa prinsip etika bisnis Islam dalam menghadapi persaingan, seperti jujur dalam menjalankan bisnis, melakukan pelayanan baik, mengedepankan prinsip kebaikan seperti halal dan haram, dan menerapkan strategi pemasaran sesuai syariat Islam dalam segi produk, harga, tempat dan promosi. Persamaan penelitian Ismatul dengan penelitian sekarang yakni sama-sama meneliti mengenai persaingan bisnis. Sedangkan perbedaan penelitian oleh Ismatul dengan penelitian sekarang yakni Ismatul meneliti persaingan usaha sesuaietika bisnis Islam sedangkan penelitian sekarang meneliti persaingan usaha sesuai dengan etika jual beli Islam.[12]

[12] Ismatul Chalimah,"*Impelementasi Etika Bisnis Islam Dalam Persaingan Para Penjual (Studi Kasus Toko Grosir Al-Araffah Pasar Wage Purwokerto*",(Skripsi-Institut Agama Islam Negeri,2017).

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

2. Novita Sa'adatul Hidayah,"Persaingan Bisnis Pedagang Pasar Ganefo Mranggen Demak Dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam" penelitian ini bertujuan untuk mengetahui persaingan bisnis yang ada di Pasar Ganefo MranggenDemak dalam tinjuan Etika Bisnis Islam dan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi persaingan bisnis para pedagang di Pasar Ganefo Mranggen Demak. Hasil penelitian menunjukan bahwa persaingan yang terjadi di Pasar Ganefo meliputi persaingan tempat, persaingan harga, persaingan barang dagangan (produk), persaingan pelayanan. Dan persaingan yang terjadi di Pasar Ganefo sebagian sudah sesuai dengan etika bisnis Islam, meskipun ada sebagian pedagang yang melakukan persaingan tidak sehat demi meraih pembeli dan keuntungan sebanyak-banyaknya. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Novita dengan peneliti sekarang yakni sama-sama membahas dan memfokuskan pada persaingan usaha. Sedangkan perbedaan penelitan yang dilakukan oleh Novita dengan penelitian sekarang yakni penelitian yang dilakukan novita ditinjau dari etika bisnis Islam sedangkan Peneliti ditinjau dalam perspektif etika jual beli Islam. Dan perbedaan juga terletak pada objek dimana penelitian yang dilakukan Novita menjadikan semua pedagang yang ada di Pasar Ganefo sebagai objek sedangkan peneliti sekarang hanya menjadikan pedagang grosir pakaian sebagai objek penelitian.[13]

[13] Novita Sa'adatul Hidayah, "*Persaingan Binis Pedagang Pasar Ganefo Mranggen Demak Dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam*". (Skripsi- Universitas Islam Negeri Walisongo,2015).

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

3. Erna,"Strategi Persaingan Bisnis Cafe di Kota Parepare Analisis Etika Bisnis Islam" penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi persaingan, bentuk persaingan dan penerapan etika bisnis pada pemilik cafe. Hasil penelitian menunjukan bahwa dalam menentukan strategi untuk menghadapi persaingan pemilik melakukan pengamatan dengan metode SWOT dan bentuk persaingan meliputi persaingan produk, harga, tempat,dan pelayanan. Persaingan yang terjadi pada pemilik bisnis cafe di Kota Parepare sudah sesuai dengan etika bisnis Islam, dengan menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam yakni prinsip tauhid, prinsip keseimbangan, prinsip kehendak bebas, prinsip tanggung jawaban, dan prinsip keadilan. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Erna dengan peneliti yakni sama-sama meneliti tentang persaingan usaha. Sedangkan perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Erna dengan peneliti sekarang yakni Erna menganlisis ditinjau dengan etika bisnis Islam sedangkan penelitian sekarang berdasarkan ditnjau dengan perspektif etika jual beli Islam dan peneliti hanya terfokus pada bentuk persaingan sedangkan penelitian yang dilakukan Erna juga terfokus pada startegi menghadapi persaingan.[14]
4. Nur Habibbatur Rofiah,"Penerapan Etika Jual Beli Pedagang Pasar Wage Tulungagung Dalam Pandangan Islam", penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pemahaman pedagang di Pasar Wage

[14] Erna,"*Strategi Persaingan Bisnis Cafe di Kota Parepare (Analisis Etika Bisnis Islam*,(Skripsi-Institut Agama Islam Negeri,2018).

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

mengenai etika jual beli dan untuk mengetahui penerapan etika jual beli dalam pandangan Islam. Hasil penelitian menunjukan bahwa pedagang di Pasar Wage Tulungagung telah memahami etika jual beli dalam pandangan Islam dan menerapkan etika jual beli Islam sesuai pandangan Islam. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Nur Habibbatur dengan peneliti sekrang yakni sama-sama membahas tentang etika jual beli Islam. Sedangkan perbedaan penelitian Nur Habibbatur dengan peneliti sekarang yakni nur habibatur membahas penerapan etika jual beli Islam sedangkan peneliti sekarang membahas etika jual beli Islam dalam menghadapi persaingan usaha.[15]

5. Septi Budi Utami,"Strategi pengusaha tahu untuk menghadapi persaingan antar pengusaha perspektif etika bisnis Islam", penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengusaha tahu untuk menghadapi persaingan antar pengusaha tahu perspektif etika bisnis Islam. Hasil penelitian menunjukan bahwa strategi-strategi yang dilakukan oleh pengusaha tahu dalam menghadapi persaingan meliputi harga, produk, pelayanan, tempat dan waktu. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Septi dengan peneliti sekarang yakni sama-sama membahas persaingan. Sedangkan perbedaan pada penelitian yang dilakukan oleh Septi dengan peneliti sekarang yakni penelitian yang dilakukan Septi membahas persaingan dalam persepktif etika bisnis Islam sedangkan peneliti

[15] Nur Habibbatur Rofiah," *Penerapan Etika Jual Beli Pedagang Pasar Wage Tulungagung Dalam Pandangan Islam*, (Skripsi-Institut Agama Islam Neger Tulungagung,2018).

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

membahas persaingan dalam perspektif etika jual beli Islam dan peneliti terfokus pada persaingan pedagang grosir pakaian sedangkan penelitian yang dilakukan Septi terfokus pada persaingan antar pengusaha tahu.[16]

Tabel 1.1

Ringkasan Penelitian Terdahulu

NO	Judul	Peneliti/tahun	Persamaan	Perbedaan
1	Persaingan Bisnis Pedagang Pasar Ganefo Mranggen Demak Dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam	Novita Sa'adatul Hidayah / 2015	Sama-sama fokus mengenai persaingan usaha	- Novita : persaingan ditinjau dalam persepktif etika bisnis Islam - Novita : objeknya adalah semua pedagang - Peneliti : persaingan ditinjau dalam perspektif etika jual beli Islam - Peneliti : objeknya fokus pada pedagang pakaian saja.
2	Strategi pengusaha tahu untuk menghadapi persaingan antar pengusaha perspektif etika bisnis Islam	Septi Budi Utami / 2016	Sama-sama membahas persaingan usaha	- Septi: persaingan dalam perspektif etika bisnis Islam - Peneliti : persaingan dalam perspektif etika jual beli Islam
3	Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Persaingan Para Penjual (Studi Kasus Toko Grosir Al-Araffah Pasar Wage Purwokerto)	Ismatul Chalimah / 2017	Sama-sama meneliti mengenai persaingan usaha	- Ismatul : meneliti penerapan prinsip-prinsip etika bisnis Islam dalam menghadapi persaingan - Peneliti: meneliti

[16] Septi Budi Utami, *Strategi Pengusaha Tahu Untuk Menghadapi Persaingan Antar Pengusaha Perspektif Etika Bisnis Islam*, (Skripsi-IAIN purwokerto,2016)

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

				persaingan usaha dalam perspektif etika jual beli Islam
4	Strategi Persaingan Bisnis Cafe di Kota Parepare(Analisis Etika Bisnis Islam	Erna / 2018	Sama-sama mengenai persaingan bisnis	- Erna : terfokus pada 3 hal yaitu strategi persaingan, bentuk persaingan dan penerapan etika bisnis Islam - Peneliti : fokus pada bentuk persaingan usaha yang ditinjau dalam perspektif etika jual beli Islam
5	Penerapan Etika Jual Beli Pedagang Pasar Wage Tulungagung Dalam Pandangan Islam	Nur Habibbatur Rofiah / 2018	Sama-sama membahas etika jual beli Islam	- Nur : membahas penerapan etika jual beli Islam - Peneliti : membahas persaingan usaha yang ditinjau dalam etika jual beli Islam

E. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui persaingan usaha pedagang grosir pakaian di Pasar Kapasan Surabaya.
2. Untuk mengetahui persaingan usaha pedagang grosir pakaian di Pasar Kapasan Surabaya berdasarkan perspektif etika jual beli Islam.

F. Manfaat Penelitian

1. Secara Teoritis

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan, khususnya yang berkaitan dengan persaingan usaha

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

yang ditinjau dari perspektif etika jual beli Islam. Dan dapat di gunakan sebagai pembelajaran untuk menerapkan etika jual beli Islam dalam menjalankan suatu bisnis.

2. Secara Praktis

Kegunaan secara praktis pada penelitian ini diharapkan dapat memberikan jawaban dan pembahasan terhadap permasalahan dalam penelitian ini yaitu tentang persaingan usaha pedagang grosir pakaian dalam perspektif etika jual beli Islam.

G. **Definisi Oprasional**

Untuk menghindari kesalahan pembaca dalam memahami penelitian yang berjudul "Analisis Persaingan Usaha Pedagang Grosir Pakaian di Pasar Kapasan Surabaya Dalam Perspektif Etika Jual Beli Islam". Maka peneliti memberikan penjelasan tentang definsi operasional dalam penelitian ini:

1. Persaingan Usaha

Setiap kegiatan berbisnis pasti ada yang namanya persaingan antar pelaku usaha apalagi berada dalam satu lingkup sebuah pasar. Persaingan usaha merupakan suatu proses dimana masing-masiang perusahaan berupaya untuk mendapatkan pembeli/langganan bagi produk yang dijualnya. Misalnya,dengan melakukan diferensiasi dengan produk, promosi, variasi harga dan sebagainya.[17] Minimal ada tiga unsur yang ada dalam persaingan bisnis menurut Islam yaitu: pihah-pihak yang bersaing, cara persaingan, dan objek yang

[17] Legowo,*Persaingan usaha dan pengambilan keputusan manajerial*,(Jakarta:Universitas Indonesia,1996) hal 6

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

dipersaingkan (meliputi harga, tempat, produk, pelayanan dan purna jual.[18] Sedangkan persaingan antar pedagang di Pasar Kapasan Surabaya merupakan persaingan untuk merebut perhatian para pembeli dengan berbagai cara.

2. Pedagang Grosir

Pedagang grosir adalah pedagang yang semua aktivitasnya melibatkan penjualan barang dan jasa kepada orang yang membeli untuk dijual kembali atau digunakan untuk pemakaian bisnis. Pedagang grosir membeli sebagian besar barang dari produsen dan dijual kembali pada pengecer dan konsumen industri.[19] Para pedagang grosir di Pasar Kapasan Surabaya melayani pembelian dengan jumlah pembelian minimal tiga sampai 5 barang tergantung seri an warna dan ukuran dengan model yang sama. Jadi para pedagang tidak melayani pembelian eceran atau satuan.

3. Etika Jual Beli Islam

Etika berkaitan dengan nilai-nilai, tata cara hidup hidup yang baik, aturan hidup yang baik, dan segala kebiasaan yang dianut dan diwariskan dari satu orang ke orang yang lain atau satu generasi ke generasi yang lain. kebiasaan ini lalu terungkap dalam prilaku berpola yang terus berulan sebagai kebiasaan.[20] Sedangkan pengertian jual beli menurut bisnis syariah adalah tukar menukar

---

[18] Utari Evy Cahyani, Strategi *Bersaing Dalam Berbisnis Secara Islami*, Jurnal At Tijaroh, Vol 2 No 1,(2016). Hal 64-65

[19] Anas Ismail, *Peran Value Chain Pada Pedagang Grosir Dalam Hubungannya Strategy Pemasaran*, BENEFIT Jurnal Manajemen dan Bisnis, Vol17 No 1,(2013),hal 3

[20] Abdul Aziz, *Etika bisnis Perspektif islam:Implementasi Etika Islami untuk dunia usaha*, (Cirbon:Alfabeta,2013) hal 24

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

barang antara dua orang atau lebih dengan dasar suka sama suka untuk saling memiliki.

Jadi etika jual beli Islam adalah etika yang mengatur agar perpindahan barang dari tangan satu ke tangan lainnya secara. Etika jual beli Islam merupakan persyaratan untuk meraih keberkahan dengan beberapa prinsip yaitu jujur, tidak menyangi pedagang lain, longgar dan murah hati, qona'ah, amanah dan tidak lalai dalam menjalankan perintah Allah Swt.[21]

4. Pasar Kapasan Surabaya

Pasar Kapasan adalah pusat grosir terbesar dan tertua di Surabaya. Pasar Kapasan berlokasi di Jalan Kapasan, Simokerto Surabaya yang menjadi daerah pecinaan di Kota Surabaya. dengan luas 16.491 m^2 dan jumlah stand mencapai 1460 buah.

H. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Dalam Penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif deskriptif merupakan penelitian dengan metode atau pendekatan studi kasus. Penelitian ini memusatkan diri secara intensif pada satu obyek tertentu untuk mempelajari sebagai suatu kasus. Setiap metode penelitian tentunya mempunyai tujuan yang berbeda. Tujuan dari penelitian deskriptif kualitatif searah dengan rumusan masalah serta pertanyaan penelitian/ identifikasi masalah penelitian.[22]

---

[21] Jamaluddin, Konsep *Dasar Muamalah&Etika Jual Beli Perspektif Islam. Hal* 311
[22] Jogiyanto Hartono M, *Strategi Penelitian Bisnis*, (Yogyakarta: ANDI,2018)hal 108-109

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

Metode penelitian kualitatif disebut metode interpretive karena data hasil penelitian lebih berkenaan dengan interprestasi terhadap data yang ditemukan di lapangan. Metode penelitian kualitatif digunakan untuk meneliti obyek yang alamiah yang bersifat induksi/kualitatif dan hasil penelitian yang lebih menekankan makna.[23] Data yang diperolah berasal dari pengelola pasar dan pedagang grosir pakaian di Pasar Kapasan Surabaya melalui wawancara langsung serta mengamati objek penelitian secara langsung.

2. Sumber Data

   a. Sumber data primer

      Data primer merupakan data yang diperoleh dari sumbernya langsung. Sumber data primer yang digunakan dalam penelitian ini melalui wawancara langsung dengan pengelola pasar, pembeli dan pedagang grosir pakaian di Pasar Kapasan Surabaya.

   b. Sumber data sekunder

      Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung atau melalui prantara. Pada penelitian ini, sumber data diperoleh dari internet, jurnal, skripsi dan buku-buku serta sumber lainnya yang berkaitan dengan permasalahan dalam skripsi ini.

3. Teknik Pengumpulan Data

[23] Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*:Pendekatan Kuantitatif,kualitatif dan R&D,(Bandung:Alfabeta,2009),hal 13-14

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

Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti, melalui beberapa cara yaitu:

a. Wawancara

Wawancara adalah komunikasi dua arah atau tanyak jawab secara langsung untuk mendapatkan data responden. Pada penelitian ini menggunakan teknik wawancara personal, dimana wawancara sangat bergantung pada pewancara itu sendiri. Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara dengan 10 narasumber yang terdiri dari pengelola pasar, pedagang dan pembeli. Berikut data 10 narasumber yaitu:

1. Ibu Else Sebagai Pengelola Pasar Kapasan Surabaya
2. Bapak Ali Yasin sebagai pedagang di Pasar Kapasan Surabaya
3. Bapak Iis Arifin sebagai pedagang di Pasar Kapasan Surabaya
4. Ibu Sania Yusuf sebagai pedagang di Pasar Kapasan Surabaya
5. Bapak Candra sebagai pedagangdi Pasar Kapasan Surabaya
6. Bapak Syakir sebagai pedagang di Pasar Kapasan Surabaya
7. Ibu Anda sebagai pedagangdi Pasar Kapasan Surabaya
8. Ibu Hasnah sebagai pembeli di Pasar Kapasan Surabaya

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

9. Ibu Zubidah sebagai pembeli di Pasar Kapasan Surabaya
10. Ibu Rahmah sebagai pembeli di Pasar Kapasan Surabaya

b. Observasi

Observasi merupakan teknik atau pendekatan untuk mendapatkan data primer dengan cara mengamati langsung objek datanya. Observasi tidak berinteraksi dengan objek tetapi mengamati suatu proses, kondisi, kejadian-kejadian atau prilaku manusia.[24] Dalam hal ini peneliti mengamati langsung pada tanggal 12 November 2019, jalannya kegiatan para pedagang grosir pakaian di Pasar Kapasan Surabaya.

c. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu pengumpulan data yang berupa catatan, tulisan, dan gambar. Dokumentasi merupakan pelengkap dari pengumpulan data melalui observasi dan wawancara. Dalam penelitian ini data dokumentasi berupa arsip-arsip atau catataan data pedagang Pasar Kapasan Surabaya.

d. Triangulasi

Triangulasi yaitu metode pengumpulan data yang menggabungkan dari beberapa teknik pengumpulan data

[24]Jogiyanto H.M, *Metodelogi Penelitian Binis:Salah Kaprah dan Pengalaman pengalaman*,(Yogyakarta: BPFE, 2007), Hal 89-90

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

dan sumber data yang telah ada.[25] Triangulasi terdiri dari dua macam yaitu triangulasi teknik dan triangulasi sumber. Triangulasi teknik merupakan triangulasi yang menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Sedangkan triangulasi sumber merupakan triagulasi yang dilakukan untuk mendapatkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama.[26]

4. Teknik Pengelolahan Data

Dari hasil pengumpulan data yang diperoleh dari Pasar Kapasan Surabaya, kemudian data dikelola dengan menggunakan teknik-teknik sebagai berikut:

a. *Editing,* pada proses ini peneliti memeriksa kembali data yang didapat dari lapangan dan kemudian diperbaiki. Pada teknik editing ini bertujuan, untuk memberikan kejelasan antara data dengan apa yang disampaikan oleh peneliti dan kemudahan untuk dibaca.

b. *Organizing,* adalah proses pengelompokan data yang sesuai dengan pembahasan dan penyusunan data secara sistematis.

c. *Analizing,* adalah menganlisis data sesuai dengan rumusan masalah yang bertujuan untuk mendapatkan jawaban penelitian.

5. Teknik Analisis Data

[25] Ahmad Tannzeh, *Pengantar Metode Penelitian*,(Yogyakarta:Teras,2009), hal 66
[26] Ibid,.431

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

Teknik analisis pada peneltian ini menggunakan teknik analisis data kualitatif yang bersifat induksi yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh dan dikembangkan yang kemudian ditarik kesimpulan dan dijelaskan lagi dengan kata-kata Peneliti berdasarkan teori yang ada.

I. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah pembahasan dalam skripi ini, maka pembahasannya akan disusun secara sistematis. Berikut sistematika pembahasan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu :

Bab I : PENDAHULUAN

Bab ini merupakan pendahuluan dalam skripsi ini, yang meliputi latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, metode penelitian (jenis penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, data yang dikumpulkan, teknik pengolahan data dan teknik analisis data),dan yang terakhir sistematika pembahasan.

Bab II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjalaskan teori-teori yang berkaitan dalam pembahasan masalah sebagai literatur kepustakaan dan sebagai landasan untuk menyelesaikan penelitian ini. Yang mencakup tentang teori persaingan usaha dan etika jual beli Islam.

Bab III : DATA PENELITIAN

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

Bab ini berisi tentang data yang berkaitan dengan penelitian ini. Dalam hal ini mencakup tentang gambaran umum Pasar Kapasan Surabaya dan permasalahan yang terjadi yaitu persaingan usaha pedagang grosir pakaian di Pasar Kapasan Surabaya.

Bab IV : ANALISIS DATA

Bab ini menjelaskan analisa dari hasil penelitian yang sesuai dengan 2 rumusan masalalah. Dalam hal ini menjelaskan tentang persaingan usaha pedagang grosir pakaian yang terjadi di Pasar Kapasan dalam perspektif etika jual beli Islam.

Bab V : PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran dari hasil penelitian.

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

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Persaingan Usaha

1. Pengertian Persaingan Usaha

Persaingan usaha (bisnis) merupakan kata yang sering muncul di berbagai literatur yang menjelaskan beberapa hal tentang aspek hukum persaingan bisnis. Dalam bahasa Inggris persaingan disebut *competition* yang artinya persaingan atau kegiatan bersaing, pertandingan dan kompetisi. Persaingan merupakan suatu kegiatan organisasi atau perorangan yang saling bersaing untuk mencapai sebuah tujuan yang diharapkan seperti konsumen, pangsa pasar, atau sumber daya yang dibutuhkan.[27]

Menurut Kasmir, pesaing adalah perusahaan yang menghasilkan atau menjual barang atau jasa yang sama dengan produk yang kita tawarkan.[28] Apakah pesaing ini baik atau tidak bagi suatu usaha, sangat tergantung kepada kemampuan pengusahanya..[29]

Secara umum, persaingan bisnis merupakan perseteruan atau rivalitas antara pelaku usaha secara independen dengan tujuan untuk mendapatkan konsumen dengan berbagai cara antara lain.

---

[27] Mudrajad Kuncoro, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*(Jakarta:Erlangga,2005), hal 86
[28] Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2007) hal 258.
[29] Buchori Alma, *Ajaran Islam JadDalam Bisnis*, hal 107

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

dengan menawarkan harga yang baik dengan kualitas barang dan jasa yang baik pula.[30] Landasan hukum dari persaingan bisnis adalah Undang-Undang Republik Indonesia nomer 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan usaha tidak sehat.[31]

Jadi persaingan bisa disebut juga sebagai tolak ukur yang digunakan untuk memastikan bahwa seluruh pihak yang terlibat dalam sebuah kegiatan usaha tidak melanggar norma persaingan usaha dan memberikan jaminan bahwa setiap orang yang memiliki usaha di Indonesia berada dalam persaingan sehat dan wajar. Maka dari itu para pelaku usaha harus memperhatikan persaingan usaha dalam menjalankan usahanya, baik sebelum maupun setelah usahanya dijalankan.[32]

Menurut Porter ada dua alasan mendasar dalam menentukan strategi bersaing. Pertama, adalah daya tarik industri yang ditunjukkan oleh profitabilitas industri dalam jangka panjang. Kedua, analisis terhadap berbagai faktor yang akan menentukan posisi persaingan perusahaan didalam industri. Poter menyebutkan adanya lima kekuatan persaingan yang akan berpengaruh terhadap profitabilitas suatu industri, yaitu::[33]

---

[30] Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada,2007), hal 27

[31] Undang-undang nomer 5 tahun 1999 tentang *Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.*

[32] Didid Sukardi, et.al.”Analisis Hukum Islam Terhadap Persaingan Usaha Home Industry Tape Ketan Cibeureum’ *Al-Mustashfa*:Jurnal *penelitian Hukum Ekonomi Islam*, Vol.3, No.2 (2018),hal 193.

[33] Utari Evy Cahyani. “*Strategi Bersaing Dalam Berbisnis Secara Islami*”,hal 58-59.

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

a. Pesaing Potensial (*potential entrants*), adalah perusahaan yang tidak bersaing dalam satu industri tetapi memiliki kemampuansumber daya untuk memasuki industri yang sama apabila perusahaan tersebut berkehendak.

b. Pemasok (*supplier*), adalah suatu organisasi yang menyediakan beberapa input yang dibutuhkan oleh perusahaan seperti bahan baku, jasa dan tenaga kerja. Dimana pemasok ini memiliki kekuatan tawar yang kuat dan dapat memaksimalkan laba, sehingga mengakibatkan peningkatan biaya kepada industri yang sudah menjadi mitra pada pasokan input dari pemasok tersebut.

c. Persaingan antar perusahaan dalam satu industri (*industry competitors*), merupakan persaingan yang sangat ketat yang terjadi dalam satu industri untuk memperebutkan pangsa pasar maupun planggan, yang dilakukan dengan berbagai cara yaitu: penetapan harga produk, promosi, penggunakan tenaga penjualan, dan dukungan purna jual.

d. Ancaman dari produk substitusi (*subtitute products*), persaingan produk tidak hanya berasal dari perusahaan yang menghasilkan produk yang sama tetapi juga berasal dari perusahaan yang memproduksi produk yang memiliki fungsi yang sama.

e. Daya tawar pembeli (*buyer*), merupakan posisi daya tawar menawar yang ditentukan oleh dua hal yaitu pengaruh tawar-

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

menawar dan harga, dimana pembeli memiliki posisi penting dalam pendapatan penjualan yang berasal dari penjualan produk kepada pembeli.

2. Persaingan Usaha Dalam Islam

Islam memiliki sebuah aturan yang khas, yang telah memberikan aturan-aturannya yang rinci untuk mengindari munculnya permasalahan akibat praktik persaingan yang tidak sehat. Salah satunya dijelaskan dalam al-Qur'an surat al-Baqarah (2):148 tentang anjuran berlomba dalam kebaikan :

وَلِكُلٍّ وِجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيهَا ۖ فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ۚ أَيْنَ مَا تَكُونُوا

يَأْتِ بِكُمُ اللَّهُ جَمِيعًا ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah kamu (dalam berbuat) kebaikan. Di mana saja kamu berada pasto Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.[34]

Dalam kandungan ayat tersebut dijelaskan bahwa persaingan bertujuan untuk kebaikan maka diperbolehkan, selama persaingan tidak melanggar prinsip Syariah seperti yang dicontohnya Rasulullah Saw. Minimal ada tiga unsur yang perlu diperhatikan dalam persaingan usaha menurut Islam yaitu: pihak-pihak yang bersaing, cara persaingan, dan produk yang dipersaingkan.[35]

[34]Departemen Agama RI, *al-Qur'an dan Terjemahannya*.(Bandung: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an,5),hal 23

[35] Utari Evy Cahyani. "Strategi Bersaing Dalam Berbisnis Secara Islami", hal 64

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

a. Pihak-pihak yang bersaing

Manusia merupakan pusat pengendali persaingan bisnis. Ia akan menjalankan bisnisnya sesuai dengan pandangannya tentang bisnis yang digelutinya termasuk persaingan yang terjadi di dalamnya. Bagi seorang muslim, bisnis yang dilakukannya semata-mata untuk mencari rizki dan mengembangkan kepemilikan hartanya, dimana harta yang di dapat merupakan karunia yang telah ditetapkan Allah Swt.

Bagi seorang muslim persaingan adalah cara merebutkan sesuatu yang terbaik, terbaik dalam produk yang bermutu, harga bersaing (tidak membanting harga dan tidak merugikan konsumen), dan memberikan pelayanan terbaik. Dengan hal tersebut sebagaimana firmanAllah Swt

وَّجَعَلْنَا الَّيْلَ لِبَاسًاۙوَّجَعَلْنَا النَّهَارَ مَعَاشًاۚ

Dan kami jadikan malam sebagai pakaian. Dan kami jadikan siang untuk mencari penghidupan. (Qs. An-Naba' :10-11)[36]

b. Cara Bersaing

Berbisnis merupakan bagian dari muamalah. Oleh karena itu bisnis juga diatur oleh hukum-hukum yang mengatur masalah muamalah. Oleh karenanya, persaingan bebas dengan menghalalkan berbagai cara merupakan kegiatan yang harus dihilangkan, karena bertentangan dengan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam.

[36] Departemen Agama RI, *al-Qur'an dan Terjemahannya*., hal 582

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

Rasulullah Saw mencontohkan bagiamana bersaing dengan baik dan tidak menghancurkan pesaing dagangannya, bukan berarti Rasulullah berdagang tanpa memperhatikan daya saingnya. Yang Beliau lakukan adalah dengan cara memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya dan menjelaskan spesifikasi barang dagangannya dengan jujur termasuk jika ada cacat pada barang tersebut.

c. Produk (barang dan jasa) Yang Dipersaingkan

Selain pihak yang bersaing dan cara bersaing, Islam juga memandang bahwa produk (barang/jasa) merupakan hal yang penting dalam persaingan bisnis. Islam memberikan penjelasan bahwa produk atau barang yang dipersaingan harus mempunyai keunggulan. Berikut, beberapa hal yang harus diperhatikan dalam segi produk untuk meningkatkan daya saing sebagai berikut :

1) **Produk**, merupakan sesuatu yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Dalam perspektif Syariah produk yang dipasarkan harus halal dan mempunyai kualitas yang baik. Hal-hal yang secara umum biasanya terkait dengan produk adalah kualitas, desain, varian (lengkap ragam pilihannya) dan kemasannya.[37]

[37] Suwanto, *Manajemen Pemasaran Syariah (Buku 1)*, hal 78

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

2) **Harga**, merupakan salah satu faktor penting jika ingin memengkan persaingan. Harga harus bersaing tapi tidak dengan cara membanting harga untuk menjatuhkan persaingnya.
3) **Tempat,** dalam menjalankan usaha tempat yang digunakan harus bersih, rapi dan nyaman serta terhindar dari hal-hal yang diharamkan seperti sesuatu yang dianggap sakti untuk pelaris agar pelanggan tertarik.
4) **Pelayanan,** dalam islam pelayanan merupakan hal yang sangat penting dalam bisnis. Pelayanan yang baik dengan cara memberikan keramahan dan senyum kepada para konsumen.
5) **Layanan purna jual,** adalah pelayanan atau servis yang diberikan konsumen sesuai akad yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.

3. Macam-macam Persaingan

Terdapat macam-macam persaingan usaha, yakni persaingan usaha sehat dan persaingan usaha tidak sehat. Persaingan usaha sehat yaitu keadaan suatu pasar dimana terdapat banyak penjual dan pembeli dimana setiap kegiataannya tidak mempengaruhi keadaan pasar dan setiap kegiataannya dilakukan dengan jujur. Sedangkan persaingan usaha tidak sehat merupakan persaingan usaha yang antar pelaku usaha dimana dalam

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

menjalankan kegiatan produksi atau pemasaran barang dilakukan dengan cara tidak jujur atau menghambat persaingan usaha.[38] Persaingan usaha tidak sehat biasanya mengandung unsur :[39]

a. *Gharar*, yaitu ketidak jelasan dalam melakukan akad baik dari segi kualitas dan kuantitas objek akad maupun penyerahannya.
b. *Taghrir*, yaitu upaya upaya untuk mempengaruhi orang lain, baik dengan ucapan maupun tindakan yang mengandung kebohongan, agar terdorong untuk melakukan transaksi.
c. *Jahalah*, yaitu ketidakjelasan dalam suatu akad, baik mengenai objek akad, kualitas atau kuantitas, harganya maupun mengenai waktu penyerahannya. Kak lak
d. *Ikhtikar*, yaitu membeli suatu barang yang sangat diperlukan masyarakat pada saat harga mahal dan menimbunnya dengan tujuan untuk menjualnya kembali pada saat harganya lebih mahal. *Ghabn*, yaitu ketidak seimbangan antara dua barang yang dipertukarkan dalam suatu akad, baik segi kualitas maupun kuantitasnya.
e. *Ghabn Fahisy*, yaitu *ghabn* tingkat berat seperti jual beli atas barang dengan harga jauh di bawah harga pasar.

---

[38] Rezmia Febrina, "*Dampak Kegiatan Jual Rugi yang dilakukan pelaku usaha dalam persepktif persaingan usaha*",Jurnal SELAT, Vol.4 No 2,(2017) hal 240
[39] Didi Sukardi, et.al. "*Analisis Hukum Islam Terdapat Persaingan Usaha Home Industry Tape Ketan Cibeureum*"),hal 194

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

f. *Talaqqi al-rukban yaitu* bagian dari *ghabn* yaitu jual beli atas barang dengan harga jauh dibawah harga pasar karena pihak penjual tidak mengetahui harga tersebut.

g. *Tadlis* yaitu sebuah istilah dimana penjual mengelabuhi pembeli dengan menyembunyikan kecacatan sebuah obyek yang digunakan dalam akad yang membuat obyek itu seolah olah tidak mempunyai kecacatan padahal sebenarnya ada kecacatan dalam obyek tersebut.

h. *Tanajusy* atau *Najsy* adalah sebuah kegiatan yang hanya bermaksud untuk menimbulkan kesan banyak pihak yang mempunyai minat membeli sebuah objek baik itu barang/jasa. Contoh tindakan ini seperti melakukan sebuah penawaran barang dengan harga lebih tinggi oleh pihak yang tidak bermaksud membelinya untuk menimbulkan kesan bahwa barang itu banyak peminat.

i. Ghissy, tindakan ini merupakan salah satu bentuk tadlis dimana penjual hanya menjelaskan kelebihan sebuah objek dengan menutupi kekurangannya.

j. *Dharar* adalah sebuah prilaku perdagangan yang dapat memberikan bahaya dan menimbulkan kerugian bagi orang lain.

k. *Dharar* adalah sebuah prilaku perdagangan yang dapat memberikan bahaya dan menimbulkan kerugian bagi orang lain.

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

B. Pengertian Pedagang

1. Pengertian Pedagang Grosir

Pedagangan merupakan kegiatan yang memiliki tujuan untuk menyampaikan barang dengan maksud untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Proses ini berlangsung dari produsen ke konsumen. Orang yang aktivitasnya melakukan perdagangan disebut pedagang.[40] Pedagang mempunyai pengertian yaitu seseorang atau sekelompok orang yang melakukan kegiatan jual beli barang dengan cara mendapatkan barang dari produsen yang kemudian dijual kembali ke konsumen, untuk mendapatkan laba.[41]

Perdagangan grosir adalah semua aktivitas yang melibatkan penjualan barang dan jasa kepada pihak yang membeli untuk dijual kembali atau pemakaian bisnis. Perdagangan grosir membeli sebagian besar barang dari produsen dan menjual pada pengecer, konsumen industri dan pedagang grosir lainnya. Pedagang grosir dibagi menjadi tiga kelompok utama: (1) Pedagang grosir, (2) Age dan pialang, (3) serta cabang dan kantor penjualan produsen.

Pedagang grosir menambah nilai dengan melakukan satu atau lebih saluran sebagai berikut:

a. Menjual dan mempromosikan (selling and motoring): wiraniaga pedagang grosir membantu produsen mencapai banyak pelanggan kecil dengan biaya rendah. Pedagang grosir

[40] Anas Ismail, *Peran Value Pada Pedagang Grosir Dalam Hubungannya Strategy Pemasaran*, Jurnal Manajemen dan Bisnis, Vol 17 No 1(2013), Hal 3

[41] Eko Sujatmiko, *Kamus IPS*,(Surakarta: Aksara Sinergi Media Cet.1,2014), hal 231

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

mempunyai lebih banyak kontak dan sering lebih dipercaya oleh pembeli daripada produsen yang jaraknya jauh.

b. Membeli dan membangun pilihan (buying and assortment building): pedagang grosir dapat memilih barang dan membangun pilihan yang diperlukan oleh pelanggan mereka, sehingga mengehemat banyak pekerjaan konsumen.

c. Pemecahan kuantitas besar (bulk-breaking) : pedagang grosir menghemat uang pelanggan mereka dengan membeli dalam satu muatan truck dan memecah satuan besar menjadi satuan kecil.

d. Pergudangan (warehousing) : pedagang grosir menyimpan persediaan sehingga mengurangi biaya persediaan dan resiko pemasok dan pelanggan.[42]

Berdasarkan modal yang dimiliki, pedagang dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu:

a. Pedagang kecil, yaitu seseorang atau sekelompok orang yang secara langsung bertransaksi dengan konsumen. Contoh: pedagang kaki lima atau pedagang yang menjual barang secara eceran (per buah).

b. Pedagang besar, yaitu seseorang atau sekelompok orang yang membeli barang hasil produksi secara langsung dari produsen dan kemudian dijual kepada pedagang kecil (pengecer).

[42]Anas Ismail, *Peran Value Pada Pedagang Grosir Dalam Hubungannya Strategy Pemasaran*,hal 3

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

Contoh : pedagang besar di pusat grosir yang menjual barang dagangannya ke pedagang kecil.

C. Etika Jual Beli Islam

1. Pengertian Etika

Etika dan moral menurut Islam adalah buah dari keimanan, keislaman dan ketakwaan yang dilandasi pada sebuah keyakinan yang kuat pada kebenaran Allah Swt. Pada hakikatnya Allah menurunkan islam untuk memperbaiki akhlak atau etika yang baik dan mengutus Rasulullah Saw sebagai contoh teladan yang paling baik.[43]

Etika adalah ilmu atau pengetahuan tentang apa yang baik dan apa yang tidak baik untuk dijunjung tinggi dan untuk diperbuat (*Ethics is the Science of Good and Bad*). Menurut etika, yang baik itu adalah terutama :

a. Kejujuran (*Honesty*), mengatakan dan berbuat benar dan menjunjung tinggi kebenaran.
b. Ketetapan (*Realibility*), janjiannya selalu tepat, tepat menurut isi janji, waktu, tenpat, dan syarat.
c. Loyalitas, setia kepada janjinya sendiri, setia kepada siapa saja yang dijanjikan kesetiannya, setia kepada organisasinya berikut pimpinannya, rekan-rekan, bawahan, relasi, dan klien.
d. Disiplin, tanpa disuruh atau dipaksa oleh siapa pun taat kepada sistem, praturan, prosedur yang telah ditetapkan.[44]

---

[43] Sofyan S.Harahap. *Etika Bisnis Perspektif Islam, (*Jakarta: Selemba Empat, 2010) hal 101
[44] Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Rineka CiPTA,2011) hal 113.

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

Istilah etika, secara teoritis dapat dibedakan dalam dua hal pengertian. Pertama, etika berasal dari kata Yunani yaitu *Ethos* yang artinya kebiasaan dan karakter. Dalam pengertian ini, etika berkaitan dengan kebiasaan hidup yang baik, baik pada diri sendiri maupun pada suatu masyarakat atau kelompok masyarakat. Kedua, secara terminologi etika merupakan studi sistematis tentag nilai baik, buruk, harus, benar, salah, dan lain sebagainya dan prinsip-prinsip umum sebagai landasannya.[45]

Dalam Islam, Istilah yang paling dekat berhubungan dengan istilah etika adalah *khuluq*. Dalam al-Qur'an juga disebut beberapa istilah yang menggambarkan tentang kebaikan diantaranya adalah: *khair* (kebaikan), *'adl* (kesetaraan dan keadilan), *takwa* (ketakwaan) dan lain-lain.Dalam khazanah Islam, etika dipahami sebagai akhlak atau adab yang bertujuan untuk mendidik moralitas manusia. Etika terdapat dalam materi-materi kandungan ayat-ayat al-Qur'an yang luas, dan dikembangkan dalam pengaruh filasat Yunani hingga para sufi.[46]

Jadi, dapat disimpulkan bahwa etika adalah suatu hal yang dilakukan secara benar dan baik, tidak melakukan suatu keburukan, melakukan hak kewajiban sesuai dengan moral dan melakukan segala sesuatu dengan penuh tanggung jawab. Sedangkan dalam

[45] Muhammad, *Etika Bisnis Islam*,(Yogyakarta :UPP AMP YKPN,tth), hal 38
[46]Veithzal Riva'i, *Islamic Business and Economic Ethics*, (Jakarta : PT Bumi Aksara, 2012) hal 3

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

Islam etika adalah akhlak seorang muslim dalam melakukan semua kegiatan teramasuk dalam bidang bisnis.[47]

2. Jual Beli Islam

Jual beli dalam bahasa arab disebut dengan *al-bay'* yang artinya tukar menukar atau saling menukar. Sedangakan menurut terminologi jual beli adalah tukar menukar harta atas dasar suka sama suka.[48] Jual beli merupakan kegiatan tolong menolong antara sesama manusia dan mempunyai landasan yang kuat dalam Islam. Dapat disimpulkan, bahwa pengertian jual beli menurut bisnis Syariah adalah menukar barang antara dua orang atau lebih dengan dasar suka sama suka untuk saling memiliki. Dengan jual beli, penjual berhak memiliki uang secara sah dan pihak pembeli berhak memiliki barang yang dia terima dari penjual.

Jual beli memiliki landasan yang kuat baik dari Al-Qur'an dan Hadist. Allah swt, berfirman :

وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰا

Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba (Q.S. al-Baqarah(2) :275).[49]

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَن تَبْتَغُواْ فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari tuhanmu (Q.S. al-Baqarah (2):198).[50]

---

[47] ibid., hal 2-3
[48] Siti Mujiatun, "*Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam dan Istisna*"", JURNAL : Riset akuntansi dan bisnis, Vol 13 No 2 (2013), hal 204
[49] Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemahnya*.., hal 48
[50]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

Di dalam salah satu hadis Rasulullah saw, dijelaskan:

قيل رسول الله أئ الكسب أطيب قال عمل الرجول بيده وكل بيع مبرور

Rasullah SAW pernah ditanya tentang pekerjaan (profesi) yang paling baik. Rasul saw menjawab: "usaha tangan (karya) manusia dan setiap jual beli yang baik.[51]

Jual beli yang sesuai dengan syariat Islam harus memenuhi rukun dan syarat dari jual beli sementara rukun dan syarat sesuatu yang harus dipenuhi agar jual beli itu dipandang sah, karena jual beli merupakan akad, maka harus dipenuhinya rukun dan syaratnya. Berikut Rukun dan syarat jual beli, yaitu :

a. Rukun Jual Beli

Pengertian rukun merupakan sesuatu unsur pokok yang tidak terwujud jika ia tidak ada. Misalnya, penjual dan pembeli merupakan unsur yang ada dalam jual beli jika tidak ada atau hanya salah satu pihak yang ada, jual beli tidak mungkin terwujud. Adapun rukun-rukun jual beli adalah sebagai berikut:

- Ada penjual dan pembeli
- Ada nilai tukar pengganti barang
- Ada barang yang diperjual belikan
- Ijab kabul (serah terima) antara penjual dan pembeli

b. Syarat-syarat Jual Beli

[51]Abu al-Qasim al-Thabrani, Al-Mu'jam al-Ausath, jld. 9, Editor: Thariq bin Audh, (Kairo: Dar al-Haramain, tt.), 117.

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

Pengertian syarat adalah sesuatu yang bukan unsur pokok tetapi unsur yang harus ada didalamnya. Jika salah satu syarat tidakada maka tidak sah. Misalnya, suka sama suka merupakan salah satu syarat sah nya jual beli jika unsur suka sama suka tidak ada, jual beli tidak sah menurut hukum. Syarat-syarat sah jual beli sebagai berikut :

- Penjual dan pembeli orang yang sudah baligh dan berakal
- Atas kehendak sendiri, bukan karena paksaan orang lain
- Barang yang diperjualbelikan harus diperoleh dengan cara halal
- Barang yang dijual harus jelas wujudnya.[52]

3. Akhlak Sebagai Norma Pokok Pelaksanaan Etika Jual Beli

Bagaimanapun perilaku mencerminkan akhlak (etika) seseorang, atau dengan kata lain prilaku berkolerasi dengan etika. Apabila seseorang taat pada etika, berkecenderungan akan menghasilkan perilaku yang baik dalam setiap aktivitas atau tindakan. Setiap tindakannya dalam melahirkan sesuatu kebijaksanaan, akan sangat erat kaitannya dengan moral.[53]

Seorang pelaku bisnis yang peduli etika, bisa diprediksi ia akan bersikap jujur, amanah, adil, selalu melihat kepentingan orang lain. Kegaiatan usaha dalam kacamata Islam memiliki kode etik. Allah Swt telah menjadikan manusia masing-masing saling membutuhkan satu sama lain, mereka saling tolong menolong,

[52] Siti Mujiatun, "*Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam dan Istisna*" hal 205-206
[53] Zainudin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta : Sinar Grafika,2009), hal 145

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

tukar-menukar keperluan untuk kepentingan hidup, diantaranya dengan jalan jual-beli, sewa-menyewa, bercocok tanam, atau usaha lainnya demi kemaslahatan umat.

Disinilah agama memberi peraturan yang sebaik-baiknya karena dengan adanya aturan muamalat, maka penghidupan manusia akan lebih baik. Jadi yang dimaskud muamalat ialah tukar-menukar barang atau sesuatu yang memberi manfaat dengan cara yang ditentukan salah satunya jual-beli.[54] Yang membedakan Islam dengan materialisme ialah bahwa Islam tidak pernah memisahkan ekonomi dengan etika, sebagaimana tidak pernah memisahkan ilmu dengan akhlak, politik dengan etika, perang dengan etika.

Seorang muslim tidak dibenarkan mendahulukan kepentingan ekonomi diatas pemeliharaan nilai dan keutamaan yang diajarkan agama. Adanya usaha-usaha ekonomi dengan mengabaikan etika dan berbagai konsekuensinya yang lebih mementingkan tuntunan strategi bisnis daripada tuntunan moral yang mendorong pelakunya utuk berbuat yang merugikan orang lain.

Kendati masalah bisnis tak lepas dari ikatan norma etika bukanlah berarti Islam menghalangi seseorang pelakunya memperoleh keuntungan. Bagaimanapun bisnis yang profit pasti ingin mengejar tambahan modal yang diperoleh dari laba. Akan

[54] Sulaiman Rasjid, *Fiqih Islam*, (Bandung:Sinar Baru Algesindo,2007),hal 278

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

tetapi dalam pandangan etika Islam, yang harus dikejar bukan sekedar keuntungan, melainkan keberkahan. keberkahan usaha adalah kemantapan dari usaha itu dengan memperoleh keuntungan yang wajar dan diridhai oleh Allah Swt.

Karakter khusus etika Islam sebagian besar bergantung kepada konsep mengenai manusia dalam hubungannya dengan Tuhan, dengan dirinya sendiri, alam dan masyarakat. Manusia menurut Al-Qur'an sudah jelas diciptakan hanya untuk menghamba kepada Allah Swt. Sebagai konsekwesnsinya, ia harus taat pada semua perintah-Nya, termasuk dalam mengadakan kontak dengan dirinya sendiri maupun alam dan masyarakat. Ia harus selaras dengan tuntutan-Nya, atau dalam pengertian yang lebih luas, segal perbuatan manusa itu harus mengandung ibadah kepada-Nya.[55]

4. Etika Jual Beli Islam

Seorang pengusaha dalam menjalankan bisnisnya bukan hanya sekedar mencari keuntungan melainkan juga keberkahan dengan kemantapan dari usaha semata-mata untuk memperoleh keuntungan yang wajar dan diridhai Allah swt. Islam dengan segala kelebihan yang dimiliki selain karena agama spiritual, Islam juga sebagai konsep agama sosial yang diterapkan dalam segala sendi kehidupan manusia.[56]

---

[55] Syed Nawab Haider Naqwi, *Etika dan Ilmu Ekonomi :Suatu Sintesis Islam*, (Bandung : Mizan, 1985), hal 89.
[56] Syaifullah M.S, "*Etika Jual Beli Dalam Islam*", hal 380

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

Dalam bermuamalah secara mikro adalah mengatur tentang perpindahan kepemilikan yang disebut jual beli. Etika jual beli dalam Islam sangatlah luas yang mencakup segala hal yang bersangkutan. Etika jual beli Islam adalah etika yang mengatur agar perpindahan barang dari tangan satu ke tangan lainnya secara sah dan halal dan juga baik bagi pihak yang bertransaksi.

Contoh yang diberikan oleh Nabi Muhammad tentang kemuliaan yang telah dicontohkan beliau menjadi simbol atau kode dari etika atau ikhlas yang mesti dijadikan tauladan bagi siapa saja umat Islam yang mau berhasil dalam kehidupan secara umum atau dalam berniaga. Karena itu persyaratan untuk meraih keberkahan seorang pelaku bisnis harus memperhatikan beberapa prinsip etika yang digariskan dalam islam[57] adalah sebagai berikut :

a. Jujur

Cakupan jujur ini sangat luas, seperti tidak melakukan penipuan, tidakmenyembunyikan cacat pada barang dagangan. Kejujuran dan pelayanan merupakan hal yang prinsipil untuk siapapun yang menyebut dirinya *businessman*. [58] Seorang pedagang yang menjalankan bisnis harus membangun krangka kepercayaan dan mampu berbuat jujur, baik untuk dirinya maupun orang lain. Dengan sikap jujur maka kepercayaan akan timbul dengan sendirinya antara pembeli kepada penjual. Kejujuran menjadi syarat mutlak bagi sesorang yang

[57] Ibid., hal 382
[58] Laode Kamaluddin dan Aboza M. Richmuslim,"Cerdas Bisnis Cara Rasullah, (Jakarta: Richmuslim Adikarya Bangsa,2009), hal 34.

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

menjalankan bisnis jika ingin usahanya maju. Dalam surat Al-An'am 6:152, Allah berfirman :

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ ۖ وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ ۖ لَا نُكَلِّفُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۖ وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُوا وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَىٰ ۖ وَبِعَهْدِ اللَّهِ أَوْفُوا ۚ ذَٰلِكُمْ وَصَّاكُمْ بِهِ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿١٥٢﴾

Dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak memikulkan beban kepada seseorang melainkan sekedar kesanggupannya. Dan apabila kamu berkata, maka hendaklah kamu berlaku adil kendati pun dia adalah kerabat (mu), dan penuhilah janji Allah. Yang demikian itu diperintahkan Allah kepadamu agar kamu ingat.[59]

Bersikap jujur merupakan hal yang wajib bagi para pedagang. Dalam salah satu hadist Raulullah SAW bersabda:

عن أبي سعيد عن النبي صلى الله عليه وسلم: قال التاجر الصدوق الآمين مع النبين و الصديقين و الشهداء

Dari Abu Sa'id Al-Khudari r.a beliau berkata bahwa Nabi SAW bersabda: pebisnis yang jujur lagi dipercaya (amanah) akan bersama para Nabi, Shiddiqin dan Syuhada. (HR Tirmidzi)[60]

b. Tidak Menjelekan Pedagang Lainnya

Setiap pedagang pasti ingin mendapatkan keuntungan bahkan dilakukan dengan berbagai cara, banyak orang-orang diluar sana melakukan perbuatan tidak terpuji. Misalnya dengan menjelek-jelekan pedagang lainnya sehingga

[59] Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemahnya.. hal 245
[60] Tirmidzi bin al-Asy'ats, Sunan Abi Dawud, jld. 4, Editor: Muhammad Muhyiddin Abdul Hamid, (Bairut: Maktabah al-Ashriyah, tt.), 140.

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

menjatuhkan reputasi pedagang lainnya dan mengakibatkan pelanggan lari dan berpinda untuk membeli ke dirinya.

Menyaingi pedagang lainnya dengan menjelek-jelekan merupakan tindakan pengecut. Islam membenarkan adanya persaingan usaha dan melarang praktik monopoli. Persaingan dalam jual beli berdampak positif jika dilakukan dengan cara-cara terpuji. Misalnya dengan cara memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen, seperti menjual barang yang berkualitas baik tetapi dengan harga yang murah, menejelaskan tentang spesifikasi dan manfaat produk yang dijualnya, bersikap ramah kepada kosumen dan lain sebagainya.[61]

c. Longgar dan murah hati

Murah hati ini bagian dari upaya untuk menciptakan kepuasan pelanggan. Kepuasan pelanggan tidak hanya berdasarkan kualitas produk yang kita sampaikan kepada pelanggan, melainkan bagaimana cara kita menyampaikannya.[62] Dengan sikap ini seseorang penjual akan mendapatkan berkah dalam penjualan dan akan diminati oleh pembeli.

Bukanlah senyum dari seorang seorang penjual terhadap pembeli merupakan wujud dari sikap ramah yang menyejukan

[61] Yusuf Bin Ismail An-Nabhani, *Awas di pasar ada setan, terj Muhammad Al-Mighwar*, (Jakarta:Griya Ilmu,2005),hal 47

[62] Departemen Pengembangan Bisnis, Perdagangan, dan Kewirausahaan Syariah, *Etika Bisnis Islam*, (Jakarta: Gramata Publisihing,2011), hal 99

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

hati sehingga pembeli akan merasa senang. Firman Allah Swt yang berbunyi dalam surat Ali Imran ayat 3:159 :

وَ لَوۡ كُنۡتَ فَظًّا غَلِيۡظَ الۡقَلۡبِ لَانۡفَضُّوۡا مِنۡ حَوۡلِكَ

Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu.[63]

d. Adil

Prinsip adil merupakan pilar penting dalam ekonomi Islam. Penegakan keadilan termasuk keadilan ekonomi dan penghapusan kesenjangan pendapatan. Allah yang menurunkan Islam sebagai sistem kehidupan bagi seluruh umat manusia, menekankan pentingnya adanya keadilan dalam setiap sektor, baik ekonomi, politik dan sosial. Islam sangat menganjurkan untuk berbuat adil dalam berbisnis dan melarang berbuat curang atau berlaku zalim.[64] Bersikap adil merupakan peran yang penting untuk mendapatkan kepercayaan dari konsumen, Maka dari itu kita harus bersikap adil dan tidak membeda-bedakan kepada semua konsumen. Pentingnya bersikap adil dalam melakukan kegiatan jual beli karena akan berdampak kepada hasil penjualan. Firman Allah dalam surat An-Nisa' 4:58:

[63] Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemahnya.,hal 623
[64] Veitzhal rivai dan Antoni Nizar Usman, Islamic Economics and finance, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama,2012) hal 59

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

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۚ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.[65]

e. Amanah

Amanah dalam bahasa Indonesia adalah dapat dipercaya. Kepercayaan adalah aset yang sangat berharga di dunia bisnis. [66] Amanah memiliki makna tanggung jawab dalam melaksanakan setiap tugas dan kewajiban moral yang dibebankan kepada setiap orang, baik dalam melaksanakan tugas pengambaan kepada Tuhan maupun tugas kemanusiaan antar sesamanya.[67] Sifat amanah memang lahir dari kekuatan iman, semakin menipis keimanan seseorang semakin pudar pula sifat amanah pada dirinya. Rasulullah SAW bersabda:

لما ايمان لمن امانة له، و لما دين لمن لما عهد له (رواه أحمد)

[65]Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemahnya.,hal 234
[66] Danang Sunyoto, "*Mengapa banyak orang cina kaya dan berhasil dalam bisnis dipandang perspektif Muslim*", (Yogyakarta: Surya Media, 2009), hal 45
[67] M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung:CV Alfabeta,2010), hal 27

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

Tidak sempurna iman seseorang yang tidak amanah, dan tidak sempurna agama orang yang tidak menunaikan janji (HR.Ahmad)[68]

Setiap pekerjaan manusia adalah perbuatan yang mulia selagi tidak menyalahi aturan agama Islam. Pekerjaan seperti berdagang, berniaga atau jual beli merupakan suatu pekerjaan yang mulia. Dengan sifat amanah para penjual dan pembeli tidak akan timbul rasa curiga dan tidak khawatir walaupun barangnya ditangan orang. Oleh karena itu amanah merupakan komponen yang penting dalam transaksi jual beli. Sebagaimana dalam Al-Qur'an surat Al-Anfaal 8:27 yang berbunyi :

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَخُوْنُوا اللّٰهَ وَ الرَّسُوْلَ وَ تَخُوْنُوْٓا اَمٰنٰتِكُمْ وَ اَنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengehatuhi[69]

f. Tidak lalai dalam menjalankan printah Allah

Jual beli dan perdagangan adalah pekerjaan yang paling sering membuat orang lalai dari berbagai ibadah terutama shalat, karena ambisinya untuk mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya. [70] Perdagangan akhirat adalah melaksanakan kewajiban syariah Islam, maka keuntungan akhirat pasti lebih utama ketimbang keuntungan dunia. Maka

[68]Sunan Ahmad, *Ensiklopedia Hadist- Kitab 9 Imam versi 4.0 Windows*, Hadist shahih No. 16628 versi Al-Alamiyah.
[69] Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemahnya., hal 462
[70] Kamal Ali, Berbisnis Dengan Cara Rasul, (Bandung: jember,2007), hal 86

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

pedagang muslim tidak boleh sekali-sekali menyibukan dirinya hanya karena mencari keuntungan dunia dan meninggalkan keuntungan akhirat.

Ketika adzan telah dikumandangkan alangkah baiknya cepat bergegas untuk melaksanakan sholat. Begitu pula dengan pelaksanaan kewajiban memenuhi rukun islam yang lain. Allah Swt berfirman dalam Al-Qur'an surat An-Nur 24:37 :

رِجَالٌ لَّا تُلْهِيْهِمْ تِجَارَةٌ وَّلَا بَيْعٌ عَنْ ذِكْرِ اللهِ وَاِقَامِ الصَّلٰوةِ وَاِيْتَآءِ الزَّكٰوةِ ۙيَخَافُوْنَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيْهِ الْقُلُوْبُ وَالْاَبْصَارُ ۙ

Orang yang tidak dilalaikan oleh perdagangan dan jual beli dari mengingat Allah, melaksanakan salat, dan menunaikan zakat. Mereka takut kepada hari ketika hati dan pengelihatan menjadi guncang (hari kiamat)[71]

[71] Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemahnya., Hal 256

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

BAB III

DATA PENELITIAN

A. Gambaran Umum Pasar Kapasan Surabaya

1. Sejarah Pasar Kapasan Surabaya

Pasar Kapasan merupakan pusat grosir terlengkap dan tertua di Surabaya yang berada di daerah pecinaan Surabaya tepatnya berada di Jalan Kapasan Kecamatan Simokerto Kelurahan Kapasan. Kapasan merupakan kawasan di Surabaya Utara yang tak pernah sepi dan menjadi pusat perdagangan. Pasar Kapasan merupakan salah satu pasar tradisional yang dikelola oleh PD Pasar Surya. Pada tahun 1977 PD Pasar Surya melakukan pembenahaan dibeberapa pasar-pasar lama yang menjadi prioritas karena sangat berperan pada perputaran ekonomi salah satunya yaitu Pasar Kapasan.

Pembenahaan yang dilakukan PD Pasar Surya adalah membangun pasar menjadi pasar tradisional bertingkat agar pasar terlihat lebih rapi dan nyaman bagi pedagang maupun pengunjung. Sebelum pembangunan menjadi pasar bertingkat kondisi Pasar Kapasan dulunya masih berupa pasar tradisional terbuka dengan bangunan beratap genting yang ditopang pilar kayu.[72]Pada tahun 2000 PD Pasar Surya melakukan pengembangan Pasar Kapasan dengan membangun beberapa stand dan memperlebar Pasar Kapasan sehingga Pasar Kapasan sampai saat ini terkenal dengan pusat grosir.

[72] Pramoto, *Wawancara*, Surabaya, 05 Mei 2020.

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

2. Letak dan Luas Pasar Kapasan Surabaya

Pasar Kapasan Surabaya terletak di Kecamatan Simokerto, Kelurahan Kapasan, Jalan Kapasan Surabaya. dengan batas-batas sebagai berikut[73] :

Tabel 3.1

Batas Wilayah Pasar Kapasan Surabaya

No	Batas Wilayah	Kelurahan	Kecamatan
1	Sebelah Utara	Sidodadi	Simokerto
2	Sebelah Selatan	Kapasari	Genteng
3	Sebelah Timur	Tambakrejo	Simokerto
4	Sebelah Barat	Bongkaran	Pabean Cantian

Tabel 3.2

Luas Bangunan Pasar Kapasan Surabaya

No	Keterangan	Luas Bangunan
1	Lantai Dasar	8.724 m^2
2	Lantai I	8.724 m^2
3	Lantai II	8.724 m^2
4	Lantai III	6.656 m^2
5	Lantai IV	2.406 m^2
6	Lantai V	2.406 m^2

3. Kondisi Pasar Kapasan Surabaya

Bangunan Pasar Kapasan Surabaya terdiri dari 6 lantai yang efektif digunakan untuk kegitan jual beli adalah lantai dasar sampai lantai dua, lantai empat, lima dan enam digunakan untuk kantor pengelolah pasar dan parkir mobil. Pasar Kapasan memiliki jumlah stand sebanyak 2.300 buah dan yang aktif hanya 1.670 terdiri dari 1.600 kios dan 700 los atau plataran.Kepemilikan

[73] Sumber data: Dokumentasi Pasar Kapasan Surabaya

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

stand yang ada di Pasar Kapasan adalah sistem sewa yang diperpanjang dua tahun sekali.

Pasar Kapasan Surabaya juga dilengkapi beberapa fasilitas seperti 6 Toilet yang terletak di lantai dasar sampai lantai dua dan satu mushola di lantai empat. Namun penataan parkir speda motor dan mobil belum tertata dengan baik dan teratur. Jumlah pedagang Pasar Kapasan Surabaya adalah 1.484 pedagang yang terdiri dari 1.068 pedagang konveksi, 25 pedagang emas dan sisanya 391 pedagang yang menjual jenis makanan, sayur mayur, buah dll[74]

4. Struktur Organisasi Pasar Kapasan Surabaya

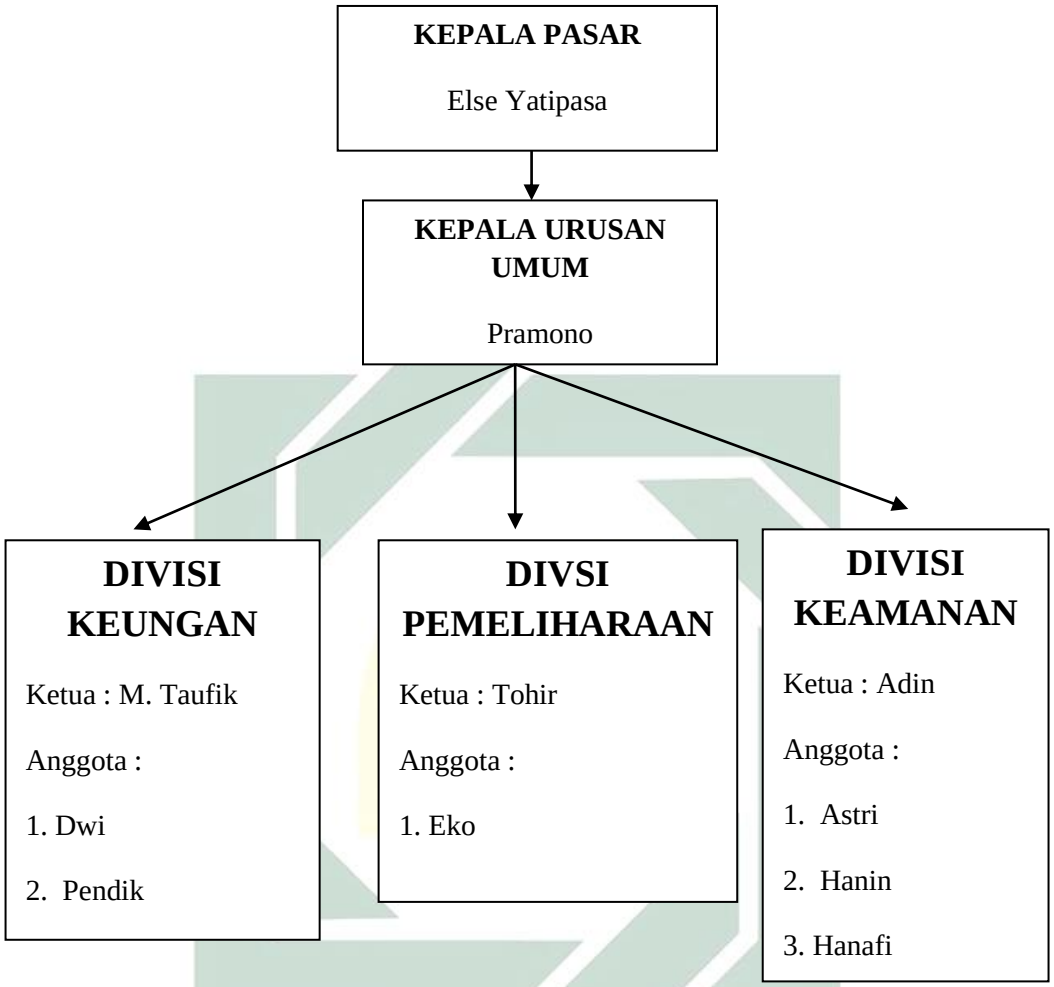
Adapun struktur organisasi Pasar Kapasan Surabaya adalah sebagai berikut[75] :

[74] Pramoto, *Wawancara*, Surabaya, 05 Mei 2020.
[75] Sumber data: Dokumentasi Pasar Kapasan Surabaya

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

Gambar 3.1

Struktur Organisasi Pasar Kapasan



a. Kepala Pasar

Kepala pasar bertugas sebagai pimpinan pasar yang bertanggung jawab atas segala sesuatu yang ada di pasar.

b. Kepala Urusan Umum

Kepala urusan umum membantu kepala pasar menangani segala sesuatu yang ada di pasar dengan dibantu oleh beberapa divisi, antara lain divisi keuangan, divisi pemeliharan dan divisi keamanan.

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

c. Divisi Keuangan

Divisi keuangan menangani adminitrasi keuangan pasar.

d. Divisi Pemeliharaan

Divisi pemeliharaan menangani perawatan dan perbaikan bangunan apabila terjadi kerusakan.

e. Divisi Keamanan

Divisi keamanan bertugas menjaga keamanan pasar.

B. Persaingan Usaha Pedagang Grosir Pakaian di Pasar Kapasan Surabaya

Dalam dunia bisnis tidak terlepas dari persaingan. Persaingan dalam bisnis merupakan suatu hal yang wajar terjadi karena adanya keterkaitan satu dengan yang lainnya. Begitu pula dalam persaingan yang terjadi di Pasar Kapasan Surabaya. Dikenalnya Pasar Kapasan sebagai pusat grosir termurah mengakibatkan adanya persaingan sengit antara para pedagang. Dari hasil wawancara peneliti dengan beberapa pedagang dan dari hasil pengamatan. Terdapat berbagai persaingan bisnis yang ditinjau dari objek yang dipersaingkan di Pasar Kapasan Surabaya, diantaranya :

1. Kualitas Produk

Produk merupakan segala sesuatu baik produk jasa maupun barang yang dapat ditawarkan untuk memenuhi sesuatu kebutuhan dan keinginan konsumen.[76] Dalam perspektif Syariah, produk yang dipasarkan harus produk yang halal dan memiliki kualitas

[76] Verithzal Rivai, *Islamic Marketing (Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah*),(Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama,2012) hal 12

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

yang terbaik untuk menghindari penipuan dan bersaing. Tujuanutama strategi produk adalah untuk mencapai sasaran pasar yang dituju dengan meningkatkan kemampuan besaing dan mengatasi persaingan.[77]

Karenakualitas suatu barang/produk juga menjadi daya tarik konsumen/pembeli, maka pedagang juga harus memperhatikan kualitas barang dagangannya. Di Pasar Kapasan, terdapat beberapa pedagang yang memperhatikan kualitas barang dagangan mereka. Sebagian besar pedagang saling bersaing dari segi produk tak hanya dari model produk yang dijual tetapi dari segi kualitas juga. Seperti pernyataan yang telah disampaikan oleh Bapak Ali Yasin pemilik toko Mas'adah yang merupakan salah satu pedagang di Pasar Kapasan, seperti berikut :

> Kalo saya sebagai pedagang pakaian yang setiap tahunnya pasti berganti dan mengikuti trand, maka saya juga harus update perkembangannya. Biar barang-barang dagangan yang saya jual tidak ketinggalan zaman dan sebisa mungkin saya memiliki banyak pilihan model agar pembeli puas dan senang berbelanja di toko saya dan saya tetap memperhatikan kualitas barangnya biar pembeli gak kecewa[78]

Pedagang lainnya juga mengatakan hal yang serupa, seperti yang dipaparkan oleh Bapak Iis Arifin pemilik toko Rizki yang juga merupakan pedagang yang berjualan di Pasar Kapasan, sebagai berikut :

---

[77] Ita Nurcholifah, Strategi Marketing Mix dalam Perspektif Syariah, (PONTIANAK :Jurnal Khatulistiwa,2014) hal 79

[78] Ali Yasin, *Wawancara*, Surabaya, 06 Mei 2020.

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

> Barang yang saya jual harus baik dalam segi kualitas, karena pembeli juga tau kualitas baik/jeleknya barang. tetapi saya juga menjual dengan beberapa pilihan dengan kualitas yang berbeda-beda jadi saya selalu menjelaskan perbedaan kualitas pada barangnya agar konsumen punya pembanding dan banyak macam pilihan barang[79]

2. Harga

Harga merupakan salah satu faktor yang harus dikendalikan dan jika ingin memenangkan persaingan, harga suatu produk harus kompetitif dan dilarang membanting harga dengan tujuan menjatuhkan para pesainganya. [80] Harga dapat mempengaruhi beberapa aspek kegiatan usaha baik kegiatan penjualan ataupun aspek keuntungan. seperti yang dikemukakan oleh ibu Sania Yusuf pemilik toko Kausar di Pasar Kapasan, sebagai berikut :

> kalo masalah harga disini selalu menjadi patokan, kalo saya sudah memberikan harga nett jadi gak bisa tawar menawar. Disini saya tidak mengambil banyak keuntungan pokoknya lancar aja udah alhamdulillah. meskipun sesekali ada pembeli yang nawar "*di toko sana lo harganya gak segini mbak*" jadi agak kerepotan juga mau gak mau harus ngasih harga miring tapi saya masih dapat keuntungan[81]

Pedagang lainnya juga mengatakan hal yang sama, seperti yang di Kemukakan Bapak Candra pemilik toko putra mas'adah di Pasar Kapasan, sebagai berikut :

> kalo di sini memang ada persaingan dari segi harga. kalo saya ini memang sering punya dagangan yang sama dengan pedagang lainnya disini, meskipun tempat kulakannya gak sama. kalo pedagang lainnya ngasih harga murah mau gak mau saya harus mengikuti juga yang penting dapat keuntungan meskipun sangat sedikit daripada gak laku dan

---

[79] Iis Arifin, *Wawancara*, Surabaya, 06 Mei 2020.
[80] Ismail Yusanto dan M. Katabel Widjaja Kusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, hal 97
[81] Sania Yusuf, *Wawancara*, Surabaya, 06 Mei 2020.

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

> jadi barang mengendap saya juga yang rugi. terus saya juga memberikan potongan harga untuk pembelian banyak biar pembeli semakin tertarik membeli dengan jumlah yang banyak.[82]

3. Pelayanan

Pelayanan merupakan suatu kegiatan atau manfaat yang ditawarkan. oleh satu pihak tetapi tidakberwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Pelayanan juga mempunyai pengaruh penting agar pembeli tertarik dan memilih berbelanja ke kita. Seperti yang dikemukakan Ibu Anda salah satu pedagang di Pasar Kapasan, ia mengatakan :

> pelayanan yang baik memang sangat penting, kalo kita melayani pembeli dengan sangat ramah pembelinya juga senang belanja ke kita. Saya juga memberikan pelayanan gratis jasa angkut untuk minimal pembelian 5jt. Menurut saya service yang bagus juga akan menambah langganan karena pelanggan merasa puas sudah berbelanja ke kita[83]

Pedagang lainnya di Pasar Kapasan juga mengatakan hal yang serupa. Seperti yang dikatakan Ibu Sania Yusuf, ia mengakatakan :

> Rata-rata pedagang disini sudah melayani pembeli dengan baik. Melayani dengan ramah dan sopan memang harus dilakukan biar pelanggan juga senang belanja ke kita. Kalo kitanya gak ramah kan pelanggan jadi males belanja ke kita. Yang penting itu jujur karena saya berdagang bukan hanya mencari keuntungan semata tetapi juga mencari berkah itu yang paling penting bagi saya[84]

Salah seorang pembeli juga menceritakan pengalamannya saat berbelanja pada beberapa pedagang di Pasar Kapasan, sebagian besar pedagang sudah memberikan pelayanan yang

---

[82] Candara, *Wawancara*, Surabaya, 06 Mei 2020.
[83] Anda, *Wawancara*, Surabaya, 06 Mei 2020.
[84] Sania Yusuf, *Wawancara*, Surabaya, 06 Mei 2020.

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

sangat baik, tetapi juga masih ada pedagang yang melayani pembeli kurang baik dan tidak sesuai dalam etika jual beli. Seperti yang dikatakan oleh Ibu Hasnah, sebagai berikut :

> sebagian besar pedagang disini sudah melayani dengan baik. Pedagangannya ramah-ramah dan sabar dalam melayani. Meskipun ada beberapa pedagang yang judes dan gak sabar waktu melayani pembeli[85]

4. Layanan Purna Jual

Layanan purna jual merupakan pelayanan servis yang akan meleggengkan pelanggan, pelayanan ini diberikan dengan cuma-Cuma tetapi sudah sesuai akad.[86] Layanan purna jual juga di persaingkan di Pasar Kapasan, beberapa pedagang menganggap layanan purna jual sangat mempengaruhi penjualan dan juga ada pedagang yang tidak menggunakan layanan purna jual. Seperti yang dikemukakan oleh Bapak Syakir salah satu pedagang di Pasar Kapasan yang menggunakan layanan purna jual dalam berdagang, sebagai berikut :

> Di Pasar Kapasan masih ada sebagian pedagang yang menggunakan layanan purna jual termasuk saya. layanan purna jual berlaku pada semua pembeli tidak memandang banyak sedikitnya pembelian. Jadi waktu pembeli sudah fix membeli, saya menjelaskan bahwa barang yang sudah dibeli bisa dikembalikan apabila ada yang cacat. Biasanya pembelian dalam grosir gak dicek satu persatu karena jumlahnya yg banyak. Rata-rata pelanggan saya ini kan dijual lagi, jadi ada beberapa pelanggan yang berakad diawal kalau barangnya tidak laku bisa dikembalikan lagi dengan batas waktu yang sudah ditentukan[87]

---

[85] Hasnah, *Wawancara*, Surabaya, 07 Mei 2020.
[86] Muhammad Ismail Yusanto & Muhammad Karebet, *Menggagas Bisnis Islami*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2002) hal 97
[87] Syakir, Wawancara, Surabaya, 06 Mei 2020.

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 penjelasan Bapak Syakir salah satu pedagang di Pasar Kapasan,bahwa layanan purna jual sangat mempengaruhi penjualan dan menarik pembeli agar menjadi pelanggan tetap. Sehingga layanan purna jual juga cukup membantu menghadapi persaingan yang ada di Pasar Kapasan.

Pedagang lainnya juga mengatakan hal yang sama, seperti yang dikatakan Bapak Candra, sebagai berikut :

> Layanan purna jual yang saya terapkan saat berdagang bermacam-macam, ada yang mengembalikan barang karena cacat dan ada juga pembeli yang sudah menjadi langganan tetap boleh mengembalikan barang yang sudah dibeli dan ditukar dengan barang lainnya tapi sesuai batas waktu yang ditentukan. Kebanyakan pembeli yang mengembalikan barang karena cacat, soalnya kan saya melayani pembelian dengan jumlah grosir jadi gak memungkinkan juga ngecek satu persatu malah menghabiskan waktu. Menurut saya dengan layanan purna jual ini membantu menarik pembeli agar berbelanja ke toko saya dan juga membantu mengahadapi persaingan yang semakin ketat di Pasar kapasan ini[88]

Berbeda dengan Bapak Ali Yasin salah satu pedagang di Pasar Kapasan yang tidak menggunakan layanan purna jual. Ia mengatakan bahwa :

> Saya tidak menggunakan layanan purna jual dan memberikan peraturan "*barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan*" karena barang yang terjual sudah masuk ke dalam sistem jadi susah kalo menerima returan barang dari pembeli. Tapi waktu pembelian barang dicek satu persatu dan yang paling penting bagi saya adalah kejujuran karena saya berdagang tidak hanya mengharapkan keuntngan tetapi juga mencari berkah jdi kalo rejeki saya pasti gak kemana. Dalam melayani saya

[88] Candra, *Wawancara*, Surabaya, 06 Mei 2020.

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

selalu jujur dan tidak menyembunyikan cacat pada barang biar pembeli juga tidak kecewa.[89]

C. Pandangan Etika Jual Beli Islam Terhadap Persaingan Pedagang Grosir Pakaian Di Pasar Kapasan Surabaya

Menjalankan usaha perdagangan, perniagaan atau jual beli harus menggunakan aturan khusus dan memperhatikan etika jual beli secara Islam. Etika jual beli Islam mengatur segala sesuatu yang dilakukan oleh pebisnis termasuk dalam menghadapi persaingan. Seperti persaingan yang terjadi di Pasar Kapasan, berbagai cara dilakukan oleh para pedagang agar dapat bersaing dengan pedagang lainnya dan menarik perhatian pembeli. Berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan peneliti di Pasar Kapasan mengenai pandangan etika jual beli Islam terhadap persaingan antar pedagang, sebagai berikut :

1. Jujur

   Jujur merupakan hal yang sangat prinsipil untuk seorang *businessman*.[90] Seorang pedagang wajib berlaku jujur dalam melakukan usaha jual beli, Jujur dalam artian tidak berbohong dan tidak menipu. pelaku bisnis yang tidak bersikap jujur juga dapat merugikan orang lain.

   Dalam hal ini sebagian dari pedagang di Pasar Kapasan sudah berlaku jujur dalam berdagang meskipun masih ada beberapa pedagang yang tidak berlaku jujur dalam melakukan jual beli. Seperti yang dikatakan oleh Ibu Zubaidah salah satu seorang pembeli di Pasar Kapasan ia mengatakan bahwa :

[89] Ali Yasin, *Wawancara*, Surabaya, 06 Mei 2020.
[90] Laode Kamaluddin dan Aboza M. Richmuslim, Cedas Bisnis Cara Rasullah, Hal 34

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

> sejak 2tahun ini saya selalu *kulakan* di Pasar Kapasan dan sudah punya toko-toko langganan yang mesti saya datangi. Jadi setiap kali ke sini saya pasti dateng ke toko langganan saya, soalnya pedagangnya udah kenal baik dan jujur. Pernah beberapa kali saya beli barang tapi bukan ditempat langganan saya hasilnya kecewa karena harga yang dikasih tidak sesuai dengan kualitas barangnya padahal waktu mau beli saya tanyak-tanyak dulu[91]

Kejadian yang sama juga di alami oleh Ibu Hasnah pembeli di Pasar Kapasan, sebagai berikut :

> Saya kalo belanja disini itu pasti dijual lagi mbak, biasanya paling banyak 1lusinan per model, itu kalo saya belinya di tempat langganan kalo gak beli dilangganan paling cuman ambil beberapa serian aja (1 seri 3 model sama warna beda), gak berani ambil banyak kalau bukan ditempat langganan soalnya pernah beli di toko lain malah dikasih harga yang jauh lebih mahal padahal kualitas nya jelek terus ada beberapa produk yang dikasih itu cacat meskipun bisa dituker tapi saya merasa dirugikan waktu dan tenaga jadi harus balik ke sini lagi[92]

Kejadian-kejadian yang dialami beberapa pembeli menunjukan bahwa sebagian pedagang sudah berlaku jujur walaupun masih ada pedagang di Pasar Kapasan yang tidak jujur soal kualitas produk yang mereka jual. Dengan berlaku tidak jujur mengakibatkan pembeli merasa dirugikan, padahal dalam dunia bisnis harus mampu memberikan kepuasan pada pembeli.

2. Tidak Menjelekan pedagang lainnya

Tidak menyaingi pedagang lainnya dalam artian tidak menjelek-jelekan pedagang lain agar pelanggan lebih memilih berpindah ke dirinya. Islam membenarkan adanya persaingan

[91] Zubaidah, *Wawancara*, Surabaya, 07 Mei 2020.
[92] Hasnah, Wawancara, Surabaya, 07 mei 2020.

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

usaha tetapi persaingan yang dilakukan dengan cara-cara terpuji. Seperti melayani pembeli dengan ramah, lebih mengutamakan kualitas produk tetapi dengan harga yang murah dll.

Di Pasar Kapasan memang ada persaingan antar pedagang, tetapi dalam bersaing jarang ditemukan pedagang yang menjelek-jelekan pedagang lainnya. Seperti yang dikatakan Bapak Syakir pedagang di Pasar Kapasan, sebagai berikut :

> Memang ada persaingan, tapi kalau bersaing dengan cara menjelek-jelekan satu sama lain antar pedagang saya kira gak ada. Paling ya bersaingnya dengan cara banyak-banyakan barang kalo gak layanan, beberapa paling ada yang ngasih harga murah dari pasaran itu sudah bisa terjadi[93]

Hal yang sama juga dikatakan oleh Ibu Anda pedagang di Pasar Kapasan, ia mengatakan:

> sejak 8 tahun saya berdagang di Pasar Kapasan, setau saya gak ada pedagang yang saling menjelek-jelekan kok mbak, paling ya bersaingnya cuman dari barang-barang dagangan gitu, terus kayak ngasih potongan harga kalo ambil banyak biar pembeli tertarik[94]

3. Longgar dan Murah Hati

Dalam melayani pembeli tentunya kita harus melayani dengan ramah dan murah hati. Murah hati merupakan bagian dari upaya untuk menciptakan kepuasan pelanggan. Rasulullah saw menganjurkan agar para pedagang selalu bermurah hati dalam menjalankan usahanya. Murah hati dalam pengertian selalu ramah, sopan dan senyum dalam melayani pembeli.

---

[93] Syakir, *wawancara*, Surabaya,06 Mei 2020.
[94] Anda, Wawancara, Surabaya, 06 Mei 2020.

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

Dalam hal ini, beberapa pedagang di Pasar Kapasan sudah melayani pembeli dengan ramah dan murah hati meskipun ada beberapa pedagang yang belum melayani pembeli dengan ramah. Berikut pemaparan dari Ibu Zubaidah salah satu pembeli di Pasar Kapasan, sebagai berikut:

> Pedagang-pedagang disini itu kebanyakan ramah kok mbak apalagi kalo udah langganan di tokonya, memang ada beberapa pedagang yang gak ramah soalnya saya pernah beli ditoko bukan langganan saya pedagangnya agak judes tapi ya gak semua gitu kok.[95]

Hal yang sama juga dikatakan oleh Ibu Rahma pembeli di Pasar Kapasan, sebagai berikut:

> Kalo pedagangnya ada yang Ramah ada juga yang gak sabaran, pernah saya mau beli baju terus mau pilih-pilih gitu pedagangnya agak sewot namanya aja pembeli adalah raja ya harusnya dilayani dengan baik la, ini malah agak sewot gimana gitu mbak. tapi gak semua pedagang disini gitu paling beberapa aja.[96]

Dari hasil pemaparan Ibu Zubaidah dan Ibu Rahma menjelaskan bahwa beberapa pedagang di Pasar Kapasan dalam melayani pembeli sudah sesuai dengan etika jual beli yakni melayani dengan ramah dan murah hati. Meskipun ada beberapa pedagang yang belum melayani pembeli dengan ramah dan murah hati.

4. Adil

Berbuat adil dalam berdagang sangat dianjurkan dalam agama Islam. Salah satu bentuk bersikap adil adalah dengan tidak

[95] Zubaidah, *Wawancara*, Surabaya, 07 Mei 2020.
[96] Rahmah, *Wawancara*, Surabaya, 07 Mei 2020.

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

membeda-bedakan pembeli. Dengan kita berlaku adil dalam setiap transaksi jual beli akan berdampak kepada penjualan, para konsumen akan merasa nyaman dan merasa tidak dirugikan.

Dalam hal ini pedagang di Pasar Kapasan masih banyak yang belum menerapkan keadilan dalam menjalankan usaha. Masih banyak pedagang yang tidak adil ketika bersaing dari segi layanan purna jual karena membeda-bedakan pembeli. Seperti yang dikatakan salah satu pedagang di Pasar Kapasan, sebagai berikut :

> Layanan purna jual yang saya terapkan saat berdagang bermacam-macam, ada yang mengembalikan barang karena cacat dan ada juga pembeli yang sudah menjadi langganan tetap boleh mengembalikan barang yang sudah dibeli dan ditukar dengan barang lainnya tapi sesuai batas waktu yang ditentukan[97]

Salah satu pembeli di Pasar Kapasan juga merasa dibeda-bedakan ketika berbelanja di Pasar Kapasan. Ibu Zubaidah sebagai berikut :

> setiap kali ke sini saya pasti dateng ke toko langganan saya, soalnya pedagangnya kalo udah kenal itu baik dan jujur terus ramah mbak. saya pernah beli ditoko bukan langganan saya pedagangnya agak judes.[98]

Dari hasil pemaparan pedagang dan pembeli di Pasar Kapasan, menunjukan bahwa dalam layanan purna jual dan dalam hal melayani belum bersikap adil kepada pembeli karena masih membedakan antara pembeli baru dengan pembeli yang sudah lama berlangganan.

---

[97] Candra, *Wawancara*, Surabaya, 06 Mei 2020
[98] Zubaidah, *Wawancara*, Surabaya,07 Mei 2020.

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

5. Amanah

Amanah menjadi kata kunci yang sangat penting dalam melakukan sebuah usaha. Pedagang yang Islami harus mau dan mampu bertanggung jawab atas setiap usaha, pekerjaan, atau jabatan sebagai pedagang yang menjadi profesinya. Di Pasar Kapasan sebagian besar pedagangnya sudah menjalankan usahanya dengan amanah. Seperti yang dikatakan Bapak Ali Yasin salah seorang pedagang yang tidak menggunakan layanan purna jual dalam hal bersaing tetapi tetap betanggung jawab jika ada komplain dari pembeli.

> Kalo memang barang yang sudah dibeli ada yang cacat ya Saya tetap harus menerima komplain dan bertanggung jawab dengan menukarkan barang yang sama mbak, meskipun saya tidak menerima barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan. saya memaklumi mungkin luput waktu dicek atau saya yang lupa kalo barangnya cacat kan gatau juga namanya manusia.[99]

Hal yang sama juga dikatakan pedagang lainnya :

> kalo masalah barang yang sudah dibeli ternyata ada yang cacat gapapa dikembalikan, namanya juga komplain dari pembeli. tapi barang komplainnya itu harus dituker sama barang yang sama mbak kalo stoknya habis baru gapapa pilih barang lainnya.

Dari hasil pemaparan yang sudah dijelaskan oleh Bapak Ali Yasin dan Ibu Sania pedagang di Pasar Kapasan menunjukan bahwa dalam berdagang mereka sudah amanah karena bertanggung jawab jika ada barang dagangan yang sudah dibeli ternyata cacat.

[99] Ali Yasin, *Wawancara* , Surabaya, 06 Mei 2020.

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

Salah Seorang pembeli yakni Ibu Rahmah mengatakan pengalamannya yang pernah mendapatkan barang cacat saat berbelanja di beberapa pedagang di Pasar Kapasan, sebagai berikut:

> Sering sekali mendapatkan barang yang cacat, mungkin waktu beli diceknya cepet-cepetan kan banyak juga yang dicek soalnya belinya gak mungkin satu pasti beli dalam jumlah grosir. Tapi Alhamdulillah pedagang disini amanah kok orangnya pasti mau boleh tukar kalo memang ada barang yang cacat.[100]

Dari penuturan Ibu Rahma dapat diketahui bahwa pedagang di Pasar Kapasan sudah menjalan usaha nya dengan amanah karena bertanggung jawab dalam setiap barang yang dijualnya.

6. Tidak Lalai Dalam Menjalankan Printah Allah

Dalam berdagang seorang muslim tidak boleh melupakan kewajibannya untuk beribadah, terutama melaksanakan sholat dan kewajiban untuk mengeluarkan zakat. Mayoritas pedagang dan pegawai di Pasar Kapasan adalah seorang muslim. Dalam hal ini, sebagian besar pedagang dan pegawai di Pasar Kapasan tidak lalai dalam menjalankan sholat meskipun ada beberapa yang masih lalai dan meninggalkan sholat. Dibulan puasa Ramadhan pun masih banyak ditemui pedagang bapak-bapak yang menghisab rokok dan beberapa yang telihat makan siang. Salah satu pedangang di Pasar Kapasan mengatakan bahwa:

> iya mbak, Saya tetap melaksanakan sholat karena memang kewajiban seorang muslim. Tapi toko saya tetap buka

[100] Ibu Rahma, *Wawancara*, Surabaya, 07 Mei 2020

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

> kebetulan pegawai saya ada dua jadi sholatnya bergantian sama mereka. kalau saya ngeluarin zakat nya setiap bulan dan juga di Pasar Kapasan ini ada paguyubannya sendiri khusus pedagang-pedagang. Kegiatannya banyak mbak setiap bulan iuran dikumpul per pedagang nanti hasilnya di sumbangin gitu. Terus setiap hari kamis di Pasar Kapasan ini ada kegiatan mengaji para pedagang-pedang di mushola atas. jadi saya kira pedagang disini pasti mengeluarkan zakat meskipun ada beberapa yang masih lalai dalam menjalankan ibadah sholat.[101]

Hal yang sama juga disampaikan oleh pedagang lainnya, sebagai berikut :

> kalo masalah ibadah itu masalah urusan pribadi masing-masing mbak, tapi kalo dilihat selama saya berdagang disini memang ada beberapa yang belum melaksanakan ibadah sholat saat beraktifitas di pasar, tapi kalo saya pribadi sholat itu wajib jadi tetap sholat meskipun dalam keadaan ramai pun tetap saya tutup tokonya pegawai saya laki semua soalnya. Apalagi hari jum'at jam 11 sudah pasti tutup soalnya mau sholat jum'at. Zakat pasti saya keluarkan setiap bulannya.[102]

[101] Iis Arifin, *Wawancara*, Surabaya, 06 Mei 2020.
[102] Candra, *Wawancara*, Surabaya, 06 Mei 2020.

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

BAB IV

ANALISIS DATA

A. Analisis Persaingan Pedagang Grosir Pakaian di Pasar Kapasan Surabaya

Persaingan bisnis merupakan perseteruan atau rivalitas antara pelaku bisnis. Persaingan antara pelaku usaha dilakukan untuk mendapatkan konsumen dengan menawarkan harga yang baik dengan kualitas barang dan jasa yang baik pula.[103]

Salah satunya adalah persaingan yang terjadi di Pasar Kapasan, para pedagang saling bersaing untuk menarik perhatian pembeli. Berikut Bentuk persaingan yang dilakukan oleh para pedagang,diantaranya:

1. Kualitas Produk

   Produk merupakan suatu objek yang diperjual belikan berupa barang dan jasa yang ditawarkan untuk memenuhi suatu kebutuhan dan keinginan konsumen. Dalam bersaing produk yang di persaingkan harus halal dan sesuai yang diharapkan konsumen, untuk menghindari kekecewaan dengan menjual barang yang berkualitas. Pedagang di Pasar Kapasan saling bersaing untuk mencari perhatian para pembeli dengan menyediakan barang dagangan yang lengkap dan berkualitas. karena kualitas suatu barang/produk menjadi daya tarik pembeli.

   Kualitas yang diperjual belikan di Pasar Kapasan sangat bermacam-macam, dari kualitas yang baik hingga kualitas yang jelek. Para pembeli harus cermat dan pintar saat berbelanja, karena

[103] Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, Hal 27.

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

tidak semua pedagang di Pasar Kapasan jujur dalam menjelaskan spesifikasi kualitas produk yang ia jual. Perbuatan pedagang yang seperti ini akan mengakibatkan turunnya tingkat penjualan. Dalam hal ini, Persaingan yang terjadi di Pasar Kapasan dari segi produk masih belum memperhatikan etika jual beli Islam.

2. Persaingan Harga

Dalam menghadapi persaingan, penetapan harga pada suatu produk haruslah kompetitif dan tidak diperkenankan untuk membanting harga dengan tujuan menjatuhkan pedagang lainnya. Segala sesuatu yang berhubungan dengan harga akan mempengaruhi beberapa aspek kegiatan usaha, baik dalam jumlah penjualan maupun keuntungan.

Persaingan harga di Pasar Kapasan merupakan hal yang biasa terjadi bagi para pedagang. Sistem tawar menawar antara penjual dan pembeli masih sering terjadi di Pasar Kapasan. Mereka saling bersaing untuk menarik perhatian pembeli dengan memberikan harga miring untuk barang yang mereka jual dan memberikan potongan untuk jumlah pembelian yang lebih banyak. Walaupun beberapa pedagang ada yang memiringkan harga untuk menjual produknya tetapi mereka juga punya standart harga agar pedagang lain tidak ada yang dirugikan.

3. Persaingan Pelayanan

Pelayanan merupakan suatu tindakan yang harus dilakukan oleh pelaku bisnis dengan tujuan memberikan kepuasan bagi

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

pelanggan. Dalam Islam sangat menekankan pentingnya sebuah layanan dalam menjalankan suatu bisnis. Suatu bisnis akan berkembang dan sukses bila ditunjang dengan adanya pelayanan terbaik.[104] Memberikan pelayanan terbaik menurut Syariat Islam yaitu dengan bersikap ramah, jujur, dan berkata sopan serta tidak melontarkan kata-kata kasar serta memberikan informasi yang jelas mengenai produk yang dijual kepada pembeli.

Pelayanan yang diberikan para pedagang di Pasar Kapasan sudah sangat baik dan sesuai dengan etika jual beli Islam. Para pedagang menganggap bahwa pelayanan adalah sesuatu yang wajib di lakukan, karena ketika pedagang melayani pembeli dengan ramah maka pembeli akan merasa puas dan nyaman. Sebagian pedagang di Pasar Kapasan juga memberikan gratis layanan jasa angkut untuk pembelian dengan jumlah banyak sebagai bonus untuk pembeli.

Tetapi masih ada beberapa pedagang di Pasar Kapasan yang melayani pembeli dengan tidak ramah, judes dan tidak sabar. Dalam hal ini, pedagang tersebut belum melayani pembeli sesuai etika jual beli Islam.

4. Persaingan Purna Jual

Layanan purna jual adalah pelayanan yang diberikan dengan Cuma-Cuma atau sesuai akad sebelumnya. Seperti yang terjadi di Pasar Kapasan, tak jarang ditemukan pedagang yang memberikan

[104] Johan Arifin, *Etika Bisnis Islami*, (Semarang: Walisongo Press, Cet.1,2009) hal 107

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

layanan purna jual kepada pelanggannya. Purna jual ini sudah sesuai perjanjian di awal ketika pembelian. konsep layanan purna jual yang ada di Pasar Kapasan bervariasi, diantaranya pelanggan boleh mengembalikan barang yang cacat untuk di tukar dengan barang yang sama dan boleh menukar barang yang tidak laku untuk ditukar lagi dengan barang yang lain.

Tetapi masih terdapat pedagang yang tidak memperbolehkan barang yang sudah dibeli untuk dikembalikan. Mereka membuat aturan "barang yang sudah dibeli tidak dapat ditukar kembali" karena mereka menggunakan sistem untuk penjualan toko nya. Maka dari itu, layanan purna jual merupakan salah satu objek yang dipersaingkan di Pasar Kapasan karena dapat menambah pelanggan dan sangat mempengaruhi penjualan.

B. Analisis Persaingan Usaha Pedagang Grosir Pakaian di Pasar Kapasan Surabaya Dalam Persektif Etika Jual Beli Islam

Islam menghalalkan usaha pedagangan, jual beli atau perniagaan. Dalam dunia usaha pasti ada yang namanya persaingan, namun para pelaku usaha dituntut untuk menggunakan tata cara khusus atau aturan-aturan yang mengatur bagaiamana seorang muslim menjalankan usahanya agar medapatkan berkah dan ridha Allah Swt di dunia dan akhirat. Aturan dalam bisnis Islam menjelaskan berbagai etika yang harus dilakukan oleh pebisnis muslim dalam melaksanakan usahanya maupun dalam menghadapi persaingan antar pedagang.

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

Seperti persaingan yang terjadi di Pasar Kapasan, para pedagang berlomba-lomba menarik perhatian pembeli. Berikut adalah analisis persaingan usaha pedagang pakaian grosir di Pasar Kapasan dalam perspektif etika jual beli Islam berdasarkan teori etika jual beli Islam dan hasil wawancara serta observasi yang dilakukan peneliti, sebagai berikut :

1. Jujur

   Jujur dalam artian luas ialah tidak berbohong dan tidak menipu. Bersikap tidak jujur merupakan perbuatan dosa dan dilarang dalam Islam. Kejujuran merupakan hal penting dalam menjalankan perdagangan karena bersikap jujur akan menimbulkan rasa percaya terhadap konsumen. Tanpa adanya kepercayaan dari konsumen sebuah produk bisa saja tidak laku.

   Berdasarkan hasil penelitian, beberapa pedagang di Pasar Kapasan belum berlaku jujur dalam setiap menajalankan kegiatan jual beli. Karena masih banyak ditemui pedagang yang tidak jujur, diantaranya masih ada pedagang yang menjual barang dengan harga yang tidak sesuai dengan kualitasnya, pedagang yang sengaja menyelipkan barang yang cacat. Hal tersebut sangat jelas merugikan pembeli.

   Dengan demikian, para pedagang di Pasar Kapasan dalam menghadapi persaingan belum semuanya memperhatikan etika jual beli Islam yakni dalam hal kejujuran. Masih banyak pedagang yang tidak jujur dalam melakukan jual beli dan mengahalalkan segala cara untuk mendapatkan keuntungan.

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

2. Tidak Menyaingi pedagang lain

Dalam dunia perdagangan, dasar persaingan adalah kemampuan mengikat hati penjual dan pembeli di pasar sehingga membuat konsumen terus meminta, membeli dan menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan, bukan dari penjual lainnya.[105] Menyaingi pedagang lain dengan menjelek-jelekan merupakan perbuatan yang tidak boleh dilakukan. Dalam Islam tidak melarang adanya persaingan, tetapi persaingan yang dilakukan dengan cara-cara yang baik.

Berdasarkan hasil penelitian, tidak ada persaingan antar pedagang di Pasar Kapasan yang dilakukan dengan menjelek-jelekan satu sama lain dengan tujuan menjatuhkan reputasi pedagang lainnya. Melainkan para pedagang di Pasar Kapasan bersaing merebut hati para pembeli agar tertarik dengan cara memainkan harga, bersaing dari segi kualitas produk dan layanan.

3. Bersikap Longgar dan Murah Hati

Seorang pedagang diharapkan bersikap ramah dan murah hati kepada setiap pembeli. Dengan bersikap ramah kepada pembeli akan mendapatkan berkah dalam setiap penjualan dan akan diminati oleh pembeli. Firman Allah Swt yang berbunyi dalam surat Ali Imran ayat 3:159 :

وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيْظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوْا مِنْ حَوْلِكَ

[105] Muhammad Ali Haji Hasim, *Bisnnis Satu Cabang Jihad*, (Jakarta: Pustaka Al-Kausar,2005), hal 113

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

Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu.[106]

Dari ayat tersebut, menjelaskan bahwa para pedagang harus selalu bermurah hati dalam melaksanakan jual beli. murah hati dalam artian selalu bersikap ramah, sopan santun dan murah senyum.

Berdasarkan penelitian, para pedagang di Pasar Kapasan saling bersaing dalam hal pelayanan. Sebagian pedagang melayani pembeli dengan ramah dan memberikan pelayanan gratis jasa angkut untuk pembelian dengan jumlah banyak. Pedagang juga menganggap pelayanan yang baik merupakan salah satu cara dalam bersaing dengan pedagang lainnya.

Maka dari itu, dalam bersaing para pedagang di Pasar Kapasan sudah sesuai etika jual beli yakni bersikap longgar dan murah hati dalam melayani pembeli untuk menarik perhatian pembeli. Meskipun ada bebrapa pedagang yang melayani pembeli dengan judes dan tidak ramah, dalam hal ini jelas pedagang tersebut belum memperhatikan etika jual beli yaitu harus bersikap longgar dan murah hati.

4. Adil

Islam sangat mengajarkan untuk berbuat adil dalam berbisnis dan melarang berbuat curang dan zalim. Kecurangan dalam berbisnis salah satu tanda kehancuran bisnis tersebut, karena kunci keberhasilan bisnis adalah kepercayaan. Bersikap adil merupakan

[106] Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemahnya.,hal 394

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

peran penting untuk mendapatkan kepercayaan konsumen, dengan adil dan tidak membeda-bedakan kepada semua konsumen maka konsumen akan merasa nyaman. Oleh karena itu, penjual harus bersikap adil dalam transaksi jual beli karena akan berdampak kepada hasil penjualan.

Berdasarkan hasil penelitian, beberapa pedagang di Pasar Kapasan belum bersikap adil pada pembeli, diantaranya masih banyak pedagang yang membeda-bedakan dalam melayani pelanggan baru dengan pelanggan lama, masih banyak kejadian pembeli yang diberi harga tidak sesuai dengan kualitas barang, dan masih ada pedagang yang tidak adil dalam pelayanan purna jual kepada pelanggan lama dan pelanggan baru. Hal ini jelas mengakibatkan pembeli merasa tidak nyaman dan mempengaruhi jumlah penjualan.

5. Amanah

Amanah memiliki makna tanggung jawab dalam melaksanakan tugas dan kewajiban yang dibebankan kepada setiap orang, baik dalam melaksanakan tugas penghambaan kepada Tuhan maupun tugas kemanusiaan antara sesamanya.[107] Bila sifat amanah dijaga dan diterapkan oleh pelaku ekonomi, tentunya tidak perlu lagi adanya penuntutan hak seseorang atas orang lain, tidak ada yang merasa terzalimi dan perekonomian berjalan dengan harmonis.[108]

[107] M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar Dasar Pemasaran Bank Syariah*,hal 27
[108] Veithzal Rivai dan Antoni Nizar Usman, *Islamic Economics and Finance*, hal 222

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

Berdasarkan hasil penelitian, pedagang di Pasar Kapasan sudah menjalankan usahanya dengan amanah karena dalam menjalankan kegiatan jual beli para pedagang di Pasar Kapasan sangat bertanggung jawab kepada barang yang dijualnya, diantaranya pembeli bisa mengembalikan barang apabila cacat meskipun pedagang tersebut tidak menerapkan layanan purna jual. Mereka beranggapan jika barang yang ia jual cacat maka mereka harus bertanggung jawab mengganti barang tesebut. Dengan demikian sifat amanah sudah diterapkan oleh para pedagang di Pasar Kapasan.

6. Tidak Lalai Dalam Menjalankan Perintah Allah

Seorang pedagang muslim hendaknya tidak melalikan kewajiban ibadahnya dengan alasan sibuk berdagang. Oleh karena itu para pedagang muslim tidak boleh sekali-sekali meninggalkan Ibadah sholat ketika melakukan kegiatan jual beli, begitupula dengan pelaksanaan kewajiban mengeluarkan zakat.

Berdasarkan hasil penelitian, sebagian besar pedagang di Pasar Kapasan beragama Islam. Tapi masih banyak pedagang yang lalai dalam hal beribadah terutama dalam menjalan ibadah sholat saat beraktifitas di pasar. Pada saat bulan Ramadhan juga masih sering ditemui pedagang yang makan siang dengan sembunyi-bunyi. Tetapi para pedagang di Pasar Kapasan sudah menjalankan kewajibannya sebagai seorang muslim untuk mengeluarkan zakat.

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

Dengan demikian, dapat dilihat bahwa sikap para pedagang di Pasar Kapasan masih belum maksimal dalam menajalankan perintah Allah, meskipun sudah mengeluarkan zakat.

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

BAB V

PENUTUPAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah disampaikan peneliti tentang "Analisis Persaingan Usaha Pedagang Grosir Pakaian di Pasar Kapasan Surabaya", maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Bentuk persaingan yang terjadi di Pasar Kapasan ditinjau dari beberapa objek diantaranya : **Pertama** persaingan dari segi kualitas produk, para pedagang di Pasar Kapasan saling bersaing dari segi kualitas dan mengikuti perkembangan jaman agar pembeli tidak merasa kecewa dan puas. **Kedua** persaingan harga, para pedagang di Pasar Kapasan bersaing dengan memberikan harga miring tetapi mereka masih punya standart harga sehingga tetap untung. **Ketiga** persaingan dari segi layanan, para pedagang bersaing dalam melayani pembeli dengan ramah dan memberikan bonus jasa angkut untuk pembelian jumlah banyak agar menarik perhatian pembeli meskipun beberapa pedagang belum melayani pembeli dengan baik. **Keempat**persaingan layanan purna jual, para pedagang bersaing dalam layanan purna jual karena mereka menganggap dengan memberikan layanan purna jual kepada pembeli akan mempengaruhi jumlah penjualan dan menarik perhatian pembeli.

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

2. Beberapa Pedagang di Pasar Kapasan belum memperhatikan beberapa prinsip etika jual beli dalam menghadapi persaingan diantaranya, masih banyak ditemui pedagang yang tidak jujur dan menghalalkan segala cara agar mendapatkan keuntungan. Banyak pedagang yang belum bersikap adil dan ramah dalam melayani pelanggan baru dengan pelanggan lama. Dan sebagian besar pedagang di Pasar Kapasan masih lalai menjalankan printah Allah (Sholat) saat beraktivitas di pasar. Tetapi dalam bersaing para pedagang tidak ada yang menjelek-jelekan satu sama lain.

B. Saran

Dalam penelitian ini perlu disampaikan beberapa saran agar para pedagang di Pasar Kapasan bisa lebih baik kedepanya, sebagai berikut :

1. **Bagi Pedagang di Pasar Kapasan**

   Para pedagang di Pasar Kapasan diharapkan lebih kreatif dan inovatif dalam menghadapi persaingan yang ada di Pasar Kapasan agar pembeli tertarik pada apa yang mereka jual dan lebih memperhatikan etika dalam berdagang agar mendapatkan barokah dunia maupun di akhirat.

2. **Bagi Pembeli di Pasar Kapasan**

   Bagi para pembeli juga diharapkan untuk lebih cermat dan pintar saat transaksi di Pasar Kapasan agar tidak mengakibatkan kerugian pada salah satu pihak.

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

Daftar Pustaka

Pusat pengkajian dan pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Rajagrafindo Perkasa,2008.

Dewan pengurus Nasional FORDEBI&ADESY, *Ekonomi Dan Bisnis Islam:seri konsep dan aplikaski ekonomi dan bisnis islam*, Depok:PT. RajaGrafindo Persada,2016.

Yunia, Ika Fauzia. "*Etika Bisnis Dalam Islam*", Jakarta: KENCANA,2013

M Syaifullah.S. "*Etika Jual Beli Dalam Islam"*, Jurnal IAIN Palu, Vol.11, No 2 ,2014.

Malaka,Mahshur. "Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha", Jurna; Al-'Adl, Vol 7 No.2, 2016.

E,Michael Porter.*Strategi Bersaing:Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*, jakarta:Erlangga,1980.

Jamaluddin, "Konsep *Dasar Muamalah&Etika Jual Beli Perspektif Islam"*,Jurnal Institut Agama Islam Kediri,Vol 28 Nomor 2, 2017.

Ismail, Anas, "*Peran Value Chain Pada Pedagang Grosir Dalam Hubungannya Strategy Pemasaran*", BENEFIT Jurnal Manajemen dan Bisnis, Vol17 No 1, 2013.

Buchari Alma dan Donni Juni Prinsa, *Manajemen Bisnis Syariah*, cet ke 1, Bandung:Alfabet,2009 .

Syakir, pedagang, Pasar Kapasan Surabaya, wawancara, 12 november 2019.

Chalimah, Ismatul, "*Impelementasi Etika Bisnis Islam Dalam Persaingan Para Penjual (Studi Kasus Toko Grosir Al-Araffah Pasar Wage Purwokerto*",Skripsi-Institut Agama Islam Negeri,2017.

Sa'adatul, Novita Hidayah, "*Persaingan Binis Pedagang Pasar Ganefo Mranggen Demak Dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam*". Skripsi-Universitas Islam Negeri Walisongo,2015.

Erna,"*Strategi Persaingan Bisnis Cafe di Kota Parepare (Analisis Etika Bisnis Islam"*,Skripsi-Institut Agama Islam Negeri,2018.

Habibbatur, Nur Rofiah," *Penerapan Etika Jual Beli Pedagang Pasar Wage Tulungagung Dalam Pandangan Islam*, Skripsi-Institut Agama Islam Neger Tulungagung,2018.

Budi, Ayu Utami, "*Strategi Pengusaha Tahu Untuk Menghadapi Persaingan Antar Pengusaha Perspektif Etika Bisnis Islam"*, Skripsi-IAIN purwokerto,2016.

Legowo,*Persaingan usaha dan pengambilan keputusan manajerial*, Jakarta:Universitas Indonesia,1996.

Evy, Utary Cahyani. " Strategi *Bersaing Dalam Berbisnis Secara Islami*", Jurnal At Tijaroh, Vol 2 No 1,2016

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

Aziz,Abdul. *Etika bisnis Perspektif islam:Implementasi Etika Islami untuk dunia usaha*, Cirbon:Alfabeta,2013.

Hartono, Jogiyanto M. *Strategi Penelitian Bisnis*, Yogyakarta: ANDI,2018.

Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*:Pendekatan Kuantitatif,kualitatif dan R&D,Bandung:Alfabeta,2009.

Jogiyanto H.M, *Metodelogi Penelitian Binis:Salah Kaprah dan Pengalaman pengalaman*,Yogyakarta: BPFE, 2007.

Kuncoro, Mudrajad, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*, Jakarta:Erlangga,2005.

Mujahidin,Akhmad, *Ekonomi Islam*,Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada,2007.

Sukardi, Didid et.al, *Analisis Hukum Islam Terhadap Persaingan Usaha Home Industry Tape Ketan Cibeureum*, Jurnal penelitian Hukum Ekonomi Islam, Vol.3, No.2 , 2018.

Suwanto,*Manajemen Pemasaran Syariah (Buku 1)*, Semarang: CV Karya Abadi Jaya,2015.

Febrina, Rezmia,*Dampak Kegiatan Jual Rugi yang dilakukan pelaku usaha dalam persepktif persaingan usaha* ,Jurnal SELAT, Vol.4 No 2,2017.

Sujatmiko, Eko, *Kamus IPS*, Surakarta: Aksara Sinergi Media Cet.1,2014.

http://organisasi.org/jenis-macam-macam-pedagang-perantara-pengertian distributor-agen-grosir, (diakses Pada 17 Februari 2010, jam 22:12)

Harahap,S Sofyan, *Etika Bisnis Perspektif Islam*,Jakarta: Selemba Empat, 2010.

Anoraga, Pandji, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Rineka CiPTA,2011.

Muhammad, *Etika Bisnis Islam*, Yogyakarta :UPP AMP YKPN,2001.

Riva'i, Veithzal, *Islamic Business and Economic Ethics*, Jakarta : PT Bumi Aksara, 2012.

Mujiatun, Siti, *Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam dan Istisna'*, JURNAL : Riset akuntansi dan bisnis, Vol 13 No 2, 2013.

Kamaluddin, Laode dan Richmuslim, M Aboza,*Cerdas Bisnis Cara Rasullah*,Jakarta Richmuslim Adikarya Bangsa,2009.

An-Nabhani, Bin Ismail Yusuf, *Awas di pasar ada setan, terj Muhammad Al-Mighwar*, Jakarta:Griya Ilmu,2005.

Usman, Nizar Antoni dan Rivai Veitzhal, *Islamic Economics and finance*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama,2012.

Sunyoto, Danang,*Mengapa banyak orang cina kaya dan berhasil dalam bisnis dipandang perspektif Muslim*, Yogyakarta: Surya Media, 2009.

Al-Arif Rianto Nur,*Dasar Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung:CV Alfabeta,2010.

Ali, Kamal, *Berbisnis Dengan Cara Rasul*, Bandung: jember,2007.

Rivai, Verithzal, *Islamic Marketing (Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah*),Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama,2012.

Nurcholifah, Ita, *Strategi Marketing Mix dalam Perspektif Syariah*, PONTIANAK :Jurnal Khatulistiwa,2014.

Karebet, Muhammad & Yusanto Ismail Muhammad,*Menggagas Bisnis Islami*, Jakarta : Gema Insani Press, 2002.

Arifin,Johan, *Etika Bisnis Islami*, Semarang: Walisongo Press, Cet.1,2009.

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

Hasim,Ali Haji Muhammad, *Bisnnis Satu Cabang Jihad*,Jakarta: Pustaka Al-Kausar,2005.
Sunan, Ahmad, *Ensiklopedia Hadist- Kitab 9 Imam versi 4.0 Windows*, Hadist shahih No. 16628 versi Al-Alamiyah.
Else, Pengelola Pasar, *Wawancara*, Surabaya, 05 Mei 2020.
Yasin, Ali, Pedagang, *Wawancara*, Surabaya, 06 Mei 2020.
Arifin, Iis, Pedagang, *Wawancara*, Surabaya, 06 Mei 2020
Yusuf, Sania, Pedagang, *Wawancara*, Surabaya, 06 Mei 2020.
Candra, Pedagang, *Wawancara*, Surabaya, 06 Mei 2020.
Syakir, Pedagang, *Wawancara*, Surabaya,06 Mei 2020.
Anda, Pedagang, *Wawancara*, Surabaya, 06 Mei 2020.
Hasnah, Pembeli, *Wawancara*, Surabaya, 07 Mei 2020.
Zubidah, Pembeli, *Wawancara*, Surabaya, 07 Mei 2020
Rahmah, Pembeli, *Wawancara*, Surabaya, 07 Mei 2020

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