



**STRATEGI PEDAGANG BERAS DALAM MENINGKATKAN  
PENDAPATAN DITINJAU DARI PERSPEKTIF ETIKA  
BISNIS ISLAM PADA PASAR SENTRAL SINJAI**



**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Guna Mempeoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)

Oleh:

**RISNAWATI**  
NIM.190303026

Pembimbing:

1. Dr. Jamaluddin, S.Pd.I, M.Pd.I
2. Dr. Muhammad Iqbal, S.Pd., M.Pd

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH (EKOS)  
FAKULTAS EKONOMI DAN HUKUM ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM AHMAD DAHLAN SINJAI  
TAHUN 2023**

## **PERNYATAAN KEASLIAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Risnawati  
Nim : 190303026  
Program Studi : Ekonomi Syariah (EKOS)

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari proposal skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Demikian pernyataan ini dibuat sebagaimana mestinya. Bilamana dikemudian hari ternyata pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

Sinjai, 23 Juni 2023

Yang membuat pernyataan,

**Risnawati**  
NIM: 190303026

## PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi berjudul Strategi Pedagang Beras dalam Meningkatkan Pendapatan di Tinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Pasar Sentral Sinjai Oleh Risnawati Nomor Induk Mahasiswa 190303026 Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Hukum Islam UIAD Sinjai, yang dimunaqasyahkan pada hari Sabtu tanggal 22 Juli 2023 M bertepatan dengan 3 Muharram 1445 H, telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi.

### Dewan Penguji

Dr. Firdaus, M.Ag.	Ketua	(.....)
Dr. Suriati, M.Sos.I.	Sekretaris	(.....)
Dr. Rahmatullah, M.A.	Penguji I	(.....)
Heri Irawana, S.Pd.I., M.E.	Penguji II	(.....)
Dr. Jamaluddin, M.Pd.I.	Pembimbing I	(.....)
Dr. Muhammad Ikbal, M.Pd.	Pembimbing II	(.....)

Mengetahui,

Dekan FEH UIAD Sinjai



Abd. Muhaemin Nabir, S.E., M.Ak, Ak.  
NBM. 1213397

## ABSTRAK

**Risnawati** *Strategi Pedagang Beras dalam Meningkatkan Pendapatan Ditinjau dari Perspektif Etika bIsnis Islam pada Pasar Sentral Sinjai*. Skripsi. Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai, 2023.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) Strategi Pedagang Beras dalam Meningkatkan Pendapatan ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam di Pasar Sentral Sinjai (2) Potensi Pedagang Beras dalam Meningkatkan Pendapatan di Pasar Sentral Sinjai (3) Faktor yang mendukung dan menghambat pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan ditinjau dari perspektif etika bisnis islam di Pasar Sentral Sinjai.

Jenis penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Subjek penelitian ini adalah pedagang beras dan pelanggan di Pasar Sentral Sinjai. Objek penelitian ini adalah Strategi Pedagang Beras dalam Meningkatkan Pendapatan Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam pada Pasar Sentral Sinjai. Adapun teknik pengumpulan data yaitu dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan, pertama, Strategi pedagang beras di Pasar Sentral Sinjai belum sepenuhnya berjalan sesuai dengan etika bisnis islam, di mana masih terdapat pedagang beras yang melanggar prinsip etika bisnis islam yaitu prinsip kesatuan (Tauhid), keadilan, kehendak bebas, bertanggung jawab, serta perilaku jujur. Kedua, Faktor yang mendukung pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan di Pasar Sentral Sinjai yaitu, selama berdagang pedagang beras selalu menerapkan perilaku jujur dan bertanggung jawab atas barang yang dijual, Dengan demikian, maka pelanggannya akan semakin banyak dan pendapatan yang diterima juga meningkat. Sedangkan faktor yang menghambat pedagang beras di Pasar Sentral Sinjai yaitu masih terjadi kecurangan oleh pedagang kepada pembeli. Kecurangan yang

dilakukan pedagang dapat menyebabkan hilangnya kepercayaan pembeli kepada pedagang sehingga hal tersebut dapat menurunkan minat pembeli untuk bertransaksi jual beli dengan pedagang, dimana hal tersebut dapat mengakibatkan turunnya pendapatan pedagang sendiri sehingga tidak mengalami peningkatan.

**Kata Kunci:** *Strategi, Pendapatan, Etika Bisnis Islam*

## ABSTRACT

**Risnawati** Rice Trader's Strategy in Increasing Income Viewed from the Perspective of Islamic Business Ethics at the Sinjai Central Market. Thesis. Islamic Economics Study Program, Faculty of Islamic Economics and Law, Ahmad Dahlan Sinjai Islamic University, 2023.

This study aims to determine: (1) Rice Traders' Strategies to Increase Income from the Perspective of Islamic Business Ethics at the Sinjai Central Market (2) Rice Traders' Potential to Increase Income at the Sinjai Central Market (3) Factors that support and hinder rice traders in increasing their income income in terms of the perspective of Islamic business ethics at the Sinjai Central Market.

This type of research is descriptive with a qualitative approach. The subjects of this study were rice traders and customers at the Sinjai Central Market. The object of this research is the Strategy of Rice Traders in Increasing Income From the Perspective of Islamic Business Ethics in the Sinjai Central Market. The data collection techniques are by means of observation, interviews and documentation.

The results of the study show, first, the strategy of rice traders at the Sinjai Central Market has not fully worked in accordance with Islamic business ethics, where there are rice traders who violate the principles of Islamic business ethics, namely the principle of unity (Tawhid), justice, free will, responsibility, and honest behavior. Second, the factors that support rice traders in increasing their income at the Sinjai Central Market, namely, during trading rice traders always practice honest and responsible behavior for the goods sold. Thus, the number of customers will increase and the income received will also increase. Meanwhile, the factors that hindered rice traders at the Sinjai Central Market were cheating by traders on buyers. Fraud committed by traders can cause a loss of trust in buyers to traders so that this can reduce buyers' interest in buying and selling transactions with traders, where this can result in a decrease in the income of the traders themselves so that they do not experience an increase.

**Keywords: Strategy, Revenue, Islamic Business Ethics**

رسنواقي. استراتيجية ريسناواتي لتاجر الأرز في زيادة الدخل من منظور أخلاقيات الأعمال الإسلامية في سوق سنجاي المركزي. البحث. قسم الاقتصادية الإسلامية، كلية الاقتصادية و أحكام الإسلامية، جامعة أحمد دهلان الإسلامية سنجاي، ٢٠٢٣.

تهدف هذه الدراسة إلى تحديد: (١) استراتيجيات تجار الأرز لزيادة الدخل من منظور أخلاقيات الأعمال الإسلامية في سوق المركزي سنجاي (٢) إمكانيات تجار الأرز لزيادة الدخل في سوق المركزي سنجاي (٣) العوامل التي تدعم و تعيق تجار الأرز في زيادة دخلهم من منظور أخلاقيات الأعمال الإسلامية في سوق سنجاي المركزي. هذا النوع من البحث وصفي مع نهج نوعي. كانت موضوعات هذه الدراسة هي تجار الأرز والعملاء في سوق سنجاي المركزي. الهدف من هذا البحث هو استراتيجية تجار الأرز في زيادة الدخل من منظور أخلاقيات الأعمال الإسلامية في سوق سنجاي المركزي. تقنيات جمع البيانات هي عن طريق الملاحظة والمقابلات والتوثيق. تظهر نتائج الدراسة، أولاً، أن استراتيجية تجار الأرز في سوق المركزي سنجاي لم تعمل بشكل كامل وفقاً لأخلاقيات العمل الإسلامي، حيث يوجد تجار أرز ينتهكون مبادئ أخلاقيات العمل الإسلامي، وهي مبدأ الوحدة ( التوحيد)، والعدل، والإرادة الحرة، والمسؤولية، والسلوك الصادق. ثانياً، العوامل التي تدعم تجار الأرز في زيادة دخلهم في سوق سنجاي المركزي، وهي أن تجار الأرز يمارسون دائماً سلوكاً صادقاً ومسؤولاً أثناء تداول الأرز تجاه البضائع المباعة. وبالتالي، سيزداد عدد العملاء و سيزداد الدخل المستلم أيضاً. وفي الوقت نفسه، كانت العوامل التي أعاقت تجار الأرز في سوق المركزي سنجاي هي غش التجار على المشترين. الاحتيال الذي يرتكبه التجار يمكن أن يسبب فقدان ثقة المشترين لدى التجار بحيث يمكن أن يقلل ذلك من اهتمام المشترين بمعاملات البيع والشراء مع التجار، حيث يمكن أن يؤدي ذلك إلى انخفاض دخل التجار أنفسهم حتى لا يتعرضوا للتجربة زيادة.

**الكلمات الأساسية:** الإستراتيجية، الإيرادات، أخلاقيات الأعمال الإسلامية



## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah Swt, karena atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Tak lupa pula penulis haturkan shalawat serta salam kepada nabi junjungan kita Nabi Muhammad Saw yang telah membawa kita dari alam kegelapan menuju alam yang terang menderang seperti sekarang ini. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan skripsi ini tidak dapat terselesaikan tanpa adanya dukungan dari berbagai pihak oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis dengan tulus mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Kedua orang tua penulis yang telah senantiasa mendidik dan membimbing dengan rasa ikhlas, serta menjadi penyemangat penyusun;
2. Dr. Firdaus, M.Ag. Rektor Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai sebagai pimpinan Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai;
3. Dr. ismail, M.Pd., Bapak Rahmatullah, S.Sos.I., M.A, dan Bapak Muh. Anis, M.Hum. Wakil Rektor I, Wakil Rektor

- II, dan Wakil Rektor III selaku unsur pimpinan Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai;
4. Abd. Muhaemin Nabir, S.E., M.Ak., Ak. Dekan Fakultas Ekonomi & Hukum Islam, sebagai pimpinan pada tingkat fakultas;
  5. Salam, S.E.MM. Selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah;
  6. Dr. Jamaluddin, S.Pd.I, M.Pd.I selaku pembimbing I dan Dr. Muhammad Iqbal, S.Pd., M.Pd selaku pembimbing II;
  7. Seluruh dosen yang telah membimbing dan mengajar selama studi di Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai;
  8. Seluruh Pegawai dan Jajaran Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai yang telah membantu kelancaran Akademik;
  9. Kepala dan Staf Perpustakaan Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai;
  10. Saudara-saudara penulis yang selalu memberi motivasi kepada penulis;
  11. Sahabat-sahabat dekat penulis dan teman-teman Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai dan para pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang sudah memberikan dukungan moral yang sangat berarti bagi penulis dalam menyelesaikan studi.

Teriring doa semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah Swt, dan semoga karya ilmiah ini memberikan manfaat bagi siapa saja yang membacanya. Aamiin.

Sinjai, 11 Juni 2023

**Risnawati**  
**NIM. 190303026**

## DAFTAR ISI

SAMPUL .....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	14
C. Rumusan Masalah .....	14
D. Tujuan Penelitian.....	15
E. Manfaat Penelitian.....	15
BAB II KAJIAN TEORI.....	17
A. Kajian Teori.....	17
1. Konsep Strategi .....	17
a. Defenisi Strategi pedagang .....	17
b. Macam-macam strategi.....	22
c. Faktor yang mempengaruhi strategi pedagang .....	24
d. Indikator strategi pedagang.....	25
2. Pendapatan.....	27
a. Defenisi Pendapatan .....	27
b. Faktor yang mempengaruhi pendapatan .....	30
c. Urgensi pendapatan.....	32
d. Indikator pendapatan.....	34
3. Etika Bisnis Islam.....	35

a. Defenisi etika bisnis islam .....	35
b. Macam-macam etika bisnis islam.....	39
c. Faktor yang mempengaruhi etika bisnis islam .....	45
d. Perlu dan pentingnya etika bisnis islam.....	45
B. Hasil Penelitian Relevan .....	48
BAB III METODE PENELITIAN .....	52
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	52
B. Defenisi Operasional .....	53
C. Tempat dan Waktu Penelitian .....	55
D. Subjek dan Objek Penelitian .....	55
E. Teknik Pengumpulan Data .....	56
F. Instrumen Penelitian.....	58
G. Keabsahan Data.....	59
H. Teknik Analisis Data.....	61
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	64
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	64
B. Hasil dan Pembahasan Penelitian.....	67
C. Pembahasan Penelitian .....	95
BAB V PENUTUP.....	111
A. Kesimpulan.....	111
B. Saran.....	112
DAFTAR PUSTAKA .....	113

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1, Struktur Organisasi Pasar Sentral Kabupaten Sinjai .....	66
---	----

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Aktivitas ekonomi menjadi kepentingan tiap individu untuk mencukupi serta mempercepat pola aktivitas harian. Dimaklumi atau tidaknya dalam tiap hubungan didapati aktivitas ekonomi baik itu dari segi perindustrian, perdagangan, pertanian, serta lainnya. Maka dari individu tidak mampu dipisahkan pada kegiatan yang berkaitan dengan ekonomi karena ekonomi menjadi salah satu roda kehidupan yang terus berputar untuk memberi jalan manusia kearah perubahan agar lebih sejahtera (Lukman Hakim & Sallama, 2018).

Kegiatan ekonomi dalam suatu wilayah memiliki dampak yang signifikan bagi seluruh masyarakat dan ialah elemen tidak terlepas di aktivitas harian manusia. Kebutuhan mendasar seperti sandang serta pangan wajib terpenuhi tiap hari. Aktivitas ekonomi masyarakat pula memainkan peran utama dalam menakar stabilitas suatu negara serta bangsa. Tingkat pertumbuhan serta kemajuan satu negara pula bisa tercermin pada tingkat pertumbuhan ekonomi masyarakatnya.

Secara umum, aktivitas ekonomi terdiri atas tiga aktivitas utama, yakni produksi, konsumsi, dan distribusi. Aktivitas produksi timbul sebagai akibat dari keperluan manusia dalam menjalankan aktivitas konsumsi. Seiring dengan kemajuan peradaban manusia, keperluan konsumsi menjadi lebih kompleks, akhirnya diperlukan gotongroyong antara anggota masyarakat dalam mencukupi keperluan produksi serta konsumsi. (Budiman & Langsa, 2021).

Dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan kemakmuran rakyat, sektor perdagangan menjadi penyumbang terbesar terhadap pendapatan nasional, karena sebagian penduduknya menggantungkan diri pada sektor tersebut karena memberi lapangan kerja yang luas dan kesempatan berusaha, sebagai perekat yang memelihara solidaritas dan kesatuan antara anggota kelompok secara kolektif, serta mengisi dan memperluas pasar, khususnya pedagang beras.

Dalam suatu perekonomian, perdagangan termasuk Salah satu sektor nonformal bisa dijadikan sumber pendapatan yang diinginkan dalam suatu masyarakat adalah pasar. Kawasan perdagangan atau pasar memiliki peran penting sebagai sentral ekonomi dan kebudayaan. Sebagai



inti aktivitas ekonomi, pasar menjadi kawasan di mana produsen serta konsumen bertemu dan berinteraksi.

Perdagangan menjadi salah satu konsep perekonomian, di mana pembangunan perdagangan perlu dilakukan untuk menjamin kepentingan konsumen sekaligus meningkatkan pendapatan produsen, memperluas lapangan kerja, meningkatkan penerimaan devisa, serta pemerataan peluang berusaha. Pada suatu perniagaan dapat dilakukan negoisasi produk guna melengkapi keperluan hidup (Arrias, 2019)

Pedagang atau pelaku usaha dapat dikatakan salah satu bagian dari bisnis berfungsi perantara dalam pendistribusian barang yang diperoleh pada sektor-sektor ekonomi seperti jasa, industri, dan pertanian, yang diperlukan oleh individu ataupun masyarakat dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Secara logisnya, aktivitas ini memberi manfaat pada masyarakat dengan memastikan bahwa barang-barang tersebut dapat dimanfaatkan oleh konsumen.

Pedagang sebagai salah satu Pelaku ekonomi yang mempunyai pengaruh terbesar dalam sektor perdagangan adalah pedagang, karena mereka berperan sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Kemakmuran seorang

pedagang dapat ditakar dari pendapatannya, oleh karenanya penting untuk memperhatikan faktor yang berdampak pada pendapatan pedagang guna menjaga stabilitas pendapatan serta meningkatkan kemakmurannya. Hal ini akan memastikan kelancaran kegiatan jual beli di pasar (Nurdin Susilowati, 2017).

Strategi menjadi peran yang sangat penting bagi pelaku usaha atau pedagang untuk meningkatkan pendapatan. Ketetapan strategi menjadi salah satu penentu keberhasilan untuk mencapai profit yang berkelanjutan. Skema yang baik dapat memberikan refleksi yang jelas serta tertata, mengenai apa yang perlu dikerjakan pada memanfaatkan tiap kesempatan diberbagai tujuan pasar ataupun konsumen.

Dalam islam diperbolehkan memakai bermacam strategi guna mendagangkan ataupun menjual produk, dimana strategi itu tak menghalalkan bermacam cara, tidak melaksanakan cara yang batil, tak mengerjakan penipuan dan kebohongan serta tidak menzalimi pihak lain. Praktik penipuan dalam skema pemasaran dilarang didalam Islam, dikarenakan melibatkan tindakan tipu daya yang mencakup kecurangan, penipuan serta perilaku yang tidak adil. Ketiga hal tersebut ditentang oleh Allah SWT, dikarenakan

melakukan strategi mestinya senantiasa bebas terhadap tipu daya. Sebagaimana Firman Allah SWT dalam Surah An-Nisa (04 : 29).

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

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Dari ayat di atas telah dijelaskan bahwa dalam suatu perdagangan umat muslim dilarang merebut harta orang lain pada jalan bathil, (tak benar). Adapun jalan bathil yang dimaksud adalah riba, berbuat curang, menipu, mengurangi

timbangan, zalim, serta hal lainnya yang mampu merugikan orang lain.

Dalam konteks ekonomi, terutama perdagangan, penting bagi seseorang untuk memelihara hubungan yang baik diantara penjual serta pembeli supaya aktivitas jual beli dapat berlangsung tanpa adanya pihak dirugikan. Kegiatan ataupun transaksi keuangan juga bisa dianggap sebagai wadah bagi masyarakat modern mengamalkan ajaran Al-Quran. Dalam Islam, terdapat aturan sendiri memenuhi keperluan tersebut, yakni melalui akad atau transaksi sebagai cara pemenuhan kebutuhan modal pada bisnis serta transaksi jual beli guna mencukupi keperluan hidup.

Pelaku ekonomi Dalam pandangan Islam, semua aspek kehidupan, termasuk ekonomi, diarahkan oleh ajaran Islam. Hal ini mencakup pemilihan tujuan hidup, cara melihat serta menganalisis isu ekonomi, serta prinsip dan nilai yang wajib digenggam untuk menggapai tujuan itu. Dalam perbandingan dengan ekonomi konvensional, ekonomi Islam memfokuskan pentingnya mengkaji isu ekonomi serta solusi alternatifnya. Namun, pada ekonomi Islam, segala aktivitas harusnya berdasarkan dengan norma serta ajaran

Islam, seperti Al-Qur'an, hadis, serta sumber ajaran Islam lainnya (Santoso, 2016).

Dalam aktivitas perdagangan, baik pelaku usaha (pedagang) maupun konsumen memiliki kebutuhan dan kepentingan yang perlu dipenuhi. Oleh karena itu, diperlukan nilai yang menata aktivitas itu supaya tak ada pihak yang merugi. Oleh karenanya, penting untuk memberikan atensi khusus pada perangai pedagang. Perangai ini bisa didefinisikan sebagai indikator moralitas pedagang pada menjalankan kegiatan perniagaan, baik itu sikap yang baik maupun yang buruk.

Pedagang, sebagai pelaku usaha, berusaha untuk memenuhi kebutuhan ekonominya dengan cara menjual barang kepada orang lain melalui transaksi jual beli. Perangai pedagang bisa didefinisikan sebagai semua tindakan ataupun perbuatan yang dikerjakan para pedagang, baik yang tampak maupun yang tak tampak, termasuk dalam hal ini cara berbicara, tindakan yang dilakukan, dan respons terhadap situasi baik dari luar maupun dari dalam dirinya pada kegiatan perniagaan. Tujuan utama perilaku ini adalah untuk memenuhi kebutuhan ekonomi serta menentukan hubungan dan sifat pedagang terhadap

pembeli, pesaing, dan lingkungan sekitarnya. (Muzaiyin, 2018).

Karena jual beli ialah bagian tak terpisahkan di dunia bisnis yang banyak dijalankan masyarakat, keinginan untuk mencari profit besar selalu ada. Faktor perubahan zaman yang beriringan dengan pertumbuhan ekonomi yang pesat juga berkontribusi terhadap meningkatnya rivalitas antar pedagang. Ketika mencapai profit besar jadi tujuan utama pada usaha mereka, para pedagang cenderung menghalalkan berbagai cara untuk mencapainya. Maka dari itu diperlukan tinjauan etika bisnis dalam islam.

Tingkat pendapatan menjadi salah satu faktor penentu apakah seorang pelaku usaha berhasil atau tidak. Pendapatan juga menjadi motivasi bagi seseorang untuk bekerja. Ini menunjukkan bahwa sebuah usaha layak untuk dipertahankan karena mampu menghasilkan pendapatan yang mendukung kehidupan para pekerja. Salah satu indikator ekonomi yang digunakan untuk menakar kemampuan ekonomi masyarakat ialah tingkat pendapatan yang mereka peroleh (Rizal, 2021).

Pendapatan menjadi cerminan dari tingkat ekonomi sebuah keluarga di masyarakat. Oleh karenanya, tiap individu yang terlibat pada pekerjaan tertentu, termasuk

pekerjaan di sektor informal ataupun perniagaan, berusaha untuk terus menaikkan pendapatan mereka melalui usaha mereka. Pendapatan tersebut dipakai untuk mencukupi keperluan hidup keluarga mereka, serta mereka berupaya agar pendapatan yang didapat bisa menaikkan taraf hidup keluarga mereka sebisa mungkin (Curatman, 2018).

Perdagangan menjadi salah satu sektor yang memiliki kontribusi pada tingkat pendapatan masyarakat. Hal tersebut dikarenakan dari usaha tersebut akan muncul peluang untuk masyarakat setempat untuk bekerja akhirnya nanti mendapatkan pendapatan dari pekerjaan itu. Pada lazimnya, tiap pekerjaan yang dikerjakan seseorang mengandung motif ekonomi serta motif yang seringkali timbul ialah pendapatan. Sebagaimana sektor-sektor pekerjaan yang lain, sektor informal khususnya pedagang beras di pasar tradisional.

Pada umumnya, tujuan utama pedagang adalah untuk mencapai keuntungan dan terus meningkatkan pendapatan dari masa ke masa. Oleh karenanya, sangat penting untuk memperhatikan faktor yang bisa berdampak pada penghasilan mereka. Hal ini dikarenakan kemampuan keluarga para pedagang pada proses memenuhi keperluan

hidup sangat dipengaruhi oleh adanya pendapatan yang memadai.

Etika bisnis islam menjadi salah satu komponen yang tak mampu dipisahkan pada aktivitas bisnis yang dikerjakan para pemangku bisnis. Masalah etika, ketaatan terhadap norma hukum, serta agama yang berlaku ialah patokan kuat yang utama dipunyai pemilik bisnis dan nantinya menetapkan tindakan dan sikap yang dipakai mengelola usaha mereka. Nilai etika dan integritas yang dimiliki oleh pelaku usaha menjadi indikator yang menetapkan sikap serta perilaku mereka dalam bersosialisasi dengan orang lain. (Abbas, 2021).

Sistem ekonomi dirancang untuk memungkinkan manusia menggunakan sumber daya secara efisien dan produktif guna memenuhi kebutuhan manusia. Sejalan dengan perannya tersebut, instrumen pasar diciptakan untuk memastikan bahwa proses pertukaran mengimbangi permintaan dan penawaran pada setiap waktu. Proses keseimbangan ini tidak terjadi dalam isolasi, melainkan imbas dari nilai etika serta moral yang tinggi, luhur, dan teratur.

Etika bisnis memiliki sejumlah prinsip yang jadi pedoman dalam negoisasi jual beli. Di antaranya ialah



prinsip ekonomi, niat baik, kejujuran serta tanpa niat jahat, keadilan, dan menghormati diri sendiri. Dari lima prinsip ini sebaiknya diimplementasikan dari tiap penjual yang ingin mempromosikan barang dagangannya pada konsumen. Diterapkannya prinsip ini, nantinya mengakibatkan manfaat baik bagi pembeli ataupun penjual.

Seorang Muslim memiliki tanggung jawab yang besar untuk menjunjung tinggi amanah pada segala keadaan, baik saat bertransaksi jual beli ataupun dalam menakar barang. Al-Qur'an mengandung banyak surah mendorong umat Muslim dalam bersikap amanah, sehingga secara tidak langsung, pedagang yang menjunjung tinggi amanah akan mendapatkan kepercayaan dari banyak pelanggan. Amanah dalam perdagangan sangat ditekankan dengan tujuan terbentuknya hubungan yang baik antara penjual dan pembeli.

Dalam upaya mencapai keuntungan maksimal, semua pengusaha yang terlibat dalam dunia bisnis bertujuan untuk meraih keuntungan yang optimal. Namun, tujuan ini juga menimbulkan isu-isu etika serta moral pada urusan bisnis serta ekonomi yang sedang dibangun. Perdebatan utama berkaitan dengan bagaimana nilai-nilai moral dan etika dapat mendorong manusia untuk tidak menjadi

serakah dan tamak yang berpotensi merusak kesejahteraan kehidupan manusia (Ermansyah, 2022).

Dengan berjalannya waktu, terutama disimboli pada pertumbuhan ekonomi yang cepat, pertarungan dalam dunia bisnis makin meningkat. Persaingan yang tinggi ini mendorong para pemilik usaha untuk memakai berbagai langkah dalam rangka mendapat keuntungan, sampai terkadang mengabaikan prinsip-prinsip etika dalam menjalankan bisnis.

Pada umumnya, pedagang Muslim sering kali tidak sepenuhnya memahami utamanya etika pada berdagang. Mereka menjalankan kegiatan dagang sebagaimana rutinitas serta hanya fokus pada keuntungan semata. Seringkali terjadi ketidakseimbangan dalam praktek bisnis, baik disengaja maupun tidak disengaja karena kelalaian (Muzaiyin, 2018).

Pasar Sentral Sinjai yang kebanyakan pedagangnya adalah muslim, khususnya pedagang beras yang berjualan di pasar Sentral Sinjai, ini akan menjadi acuan tentu tak bisa membantah adanya pengamalan etika pada berbisnis sesuai dengan ajaran isalm. Namun dengan bermacam karakter dari pemain bisnis, baik itu pedagang ataupun pembeli yang masih minim pengetahuannya mengenai etika

bisnis dalam islam dapat mengakibatkan hadirnya ketidakseimbangan pada pelaksanaan negoisasi jual beli, sehingga adanya yang merasa ditipu, dicurangi, dan lain sebagainya hingga menimbulkan adanya penyimpangan pasar.

Dikarenakan tujuan utamanya pada berdagang ialah untuk menjumpai keuntungan dalam meningkatkan pendapatan akhirnya tak jarang sebagian pedagang melalaikan bagaimana etika dalam menetapkan serta memetik keuntungan didalam islam. Akhirnya mereka sebagai pedagang kadang mengarah berkeinginan mendapat keuntungan sebanyak-banyaknya yang nantinya mengarahkan pada perilaku tak baik contohnya adanya ketidaksesuaian antara harga, dan jenis barang atau kualitas produk yang dijualnya yang dapat menimbulkan adanya ketidakseimbangan, dimana hal tersebut tidak tepat dengan prinsip etika bisnis islam.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis tertarik melakukan penelitian terkait dengan permasalahan ini dalam bentuk karya ilmiah yang berjudul. “Strategi Pedagang Beras Dalam Meningkatkan Pendapatan Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Pasar Sentral Sinjai”.

## **B. Batasan Masalah**

Supaya penelitian lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik yang dibahas, maka penulis membatasi masalah penelitian ini kepada Strategi Pedagang Beras Dalam Meningkatkan Pendapatan Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam di Pasar Sentral Sinjai. Adapun Pedagang beras yang dimaksud dalam penelitian ini adalah orang yang melakukan perdagangan dengan cara memperjualbelikan barang atau bahan pokok yang tidak diproduksi sendiri untuk memperoleh suatu keuntungan.

## **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan batasan masalah di atas, maka terdapat rumusan masalah yang akan dibahas di dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan ditinjau dari perspektif etika bisnis islam di Pasar Sentral Sinjai?
2. Faktor apa saja yang mendukung dan menghambat pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan ditinjau dari perspektif etika bisnis islam di Pasar Sentral Sinjai?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui strategi pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan ditinjau dari perspektif etika bisnis islam di Pasar Sentral Sinjai.
2. Untuk mengetahui faktor yang mendukung dan menghambat pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan ditinjau dari perspektif etika bisnis islam di Pasar Sentral Sinjai.

#### **E. Manfaat Penelitian**

##### 1. Teoritis

Penelitian ini diharapkan bisa memperluas wawasan berpikir, dapat bermanfaat untuk pengembangan ilmu pengetahuan, dan menjadi salah satu masukan bagi penulis khususnya, dan para pembaca pada umumnya, mengenai strategi pedagang dalam meningkatkan pendapatan ditinjau dari perspektif etika bisnis islam.

##### 2. Praktis

- a. Hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai bahan informasi dan masukan untuk para pedagang

khususnya pedagang beras yang sedang berjualan di Pasar Sentral Sinjai.

- b. Hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai referensi bagi penelitian yang lain, dan Sebagai bahan rujukan yang akan memperluas cakrawala pemikiran dan wawasan pengetahuan khususnya mengenai strategi pedagang dalam meningkatkan pendapatan ditinjau dari perspektif etika bisnis islam.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Kajian Pustaka**

##### **1. Konsep strategi**

###### **a. Defenisi strategi pedagang**

Strategi dapat diartikan sebagai usaha dari individu atau kelompok dalam merancang rencana kerja untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai (Tufiqurrohman, 2016). Pengertian strategi juga bisa dimaknai sebagai langkah yang didapatkan dalam beradaptasi dengan segala reaksi atau kondisi lingkungan yang berlangsung, baik mampu diprediksikan ataupun yang tak terduga (Widodo, 2019).

Secara garis besar, strategi merujuk pada proses pengambilan keputusan oleh pemimpin tingkat atas yang bertujuan untuk menggapai tujuan tempo panjang organisasi. Ini melibatkan penataan rencana serta langkah-langkah yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut (Andi Tenri Nippi, 2019). Strategi merupakan langkah-langkah yang bertahap atau yang ditingkatkan secara terus menerus, serta dilaksanakan berdasar pemahaman

mengenai yang diinginkan oleh para konsumen di masa yang akan datang (Adindo, 2021).

Strategi pada dasarnya ialah suatu perencanaan yang menyeluruh, atau serangkaian keputusan dan tindakan yang utama dipakai oleh seseorang untuk menggapai tujuan tertentu (Dea Vona Dimitha, 2021). Strategi dapat diartikan sebagai pengaturan tujuan atau sasaran yang dinyatakan dengan jelas, yang menentukan jenis bisnis yang dilakukan atau akan dilakukan oleh organisasi, serta bagaimana organisasi tersebut akan beroperasi. Supaya mampu menggapai tujuan yang diinginkan, Setiap kegiatan perlu strategi atau perencanaan yang efektif (Salusu, 2018).

Strategi merupakan metode terbagus dalam menggapai suatu tujuan atau menyelenggarakan suatu pekerjaan. Tak hanya itu, strategi juga melibatkan penetapan sasaran serta tujuan jangka panjang perusahaan. Ketika sebuah perusahaan menginginkan meraih keunggulan dalam pertarungan industri, hal yang penting adalah menentukan strategi yang wajib diimplementasikan. Keberhasilan strategi tidak lepas dari pengelolaan



sumber daya dan kemampuan pemanfaatannya (Cahayani, 2016).

Strategi memiliki peran penting dalam penjualan dan bisnis. Analisis situasi strategi melibatkan upaya untuk memenangkan pasar dengan cara penyusunan strategi yang mengarah pada pasar, menghimpun informasi serta menakar permintaan pasar, mengidentifikasi peluang di lingkungan pasar, menganalisis pasar konsumen serta perilaku konsumen, serta menghadapi pesaing serta memilih target pasaran (Kosasih, 2021).

Pedagang adalah pihak yang berperan sebagai perantara dalam distribusi barang yang diproduksi oleh unit ekonomi, seperti unit pertanian, jasa, serta industri. Barang-barang tersebut diperlukan oleh individu ataupun masyarakat agar bisa dimasalahkan pada konsumen. Dalam konteks ini, kegiatan perdagangan mempunyai akibat positif serta memberi manfaat ke masyarakat secara logis (Azizah, 2019).

Pedagang memiliki peran yang sangat berpengaruh pada sektor perniagaan, dikarenakan mereka berfungsi sebagai perantara antara produsen

serta konsumen. Kontribusi mereka sangat penting dalam menjaga kelancaran aliran barang dan jasa dalam perekonomian. Kesejahteraan pedagang mampu ditaksir melalui pendapatannya, oleh karenanya faktor memengaruhi penghasilan pedagang mesti diperhatikan supaya pendapatannya stabil serta meningkat, dan akhirnya kesejahteraannya juga meningkat. Hal ini penting untuk menjaga kelancaran kegiatan jual beli di pasar (Nurdin Susilowati, 2017).

Pedagang adalah individu yang melakukan aktivitas bisnis sebagai pekerjaan utama. Bisnis yang umum dilakukan oleh pedagang ialah proses beli barang dengan maksud dijual lagi. Pedagang ialah individu yang terlibat dalam kegiatan perniagaan, yaitu prosesjualbeli barang yang tak diproduksi oleh mereka pribadi, dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan (H. Fakhry Zamzam, 2020).

Strategi pedagang mengacu pada langkah-langkah yang telah direncanakan dengan tujuan mencapai hasil yang diinginkan. Namun, strategi tidak hanya berkaitan dengan pencapaian tujuan,

tetapi juga bertujuan untuk menjaga keberlanjutan pelaku usaha di lingkungan di mana mereka beroperasi. secara ringkas, strategi adalah proses untuk meningkatkan efisiensi dan aktivitas yang dijalankan oleh suatu individu maupun perusahaan (Fadilah, 2020).

Strategi pemasaran ialah langkah-langkah yang direncanakan oleh pelaku usaha atau organisasi untuk menggapai tujuan yang diharapkan. Strategi pemasaran yang efektif menjadi kunci kesuksesan. Focus dari strategi pemasaran ialah timbal balik pada perubahan pasar yang kian maju. Strategi pemasaran bertujuan melahirkan barang produksi baru, meningkatkan produk yang telah ada, serta menjadikan produk yang telah ada lebih disesuaikan dengan keinginan pasar (Muhammad Yusuf Saleh, 2019).

Persiapan strategi pemasaran melibatkan penentuan kedudukan pasar serta definisi pasar, serta perencanaan kaitan pemasaran dengan pengembangan barang produksi baru. Peningkatan rencana pemasaran melibatkan penetapan skema produk, harga, distribusi, serta promosi. Penerapan

serta pengelolaan strategi melibatkan desain organisasi pemasaran yang tepat, implementasi strategi, serta pengendalian strategi (Mei Habibah Dalimunte, 2021).

Pada ekonomi Islam, diperbolehkan memakai bermacam strategi dalam memperjuangkan produk, asalkan strategi itu tak melanggar prinsip-prinsip agama. Hal ini berarti strategi tidak boleh melibatkan tindakan yang tidak sah, penipuan, kecurangan, atau penindasan terhadap pihak lain. Oleh karena itu, praktik kecerdikan pada strategi pemasaran tidak diperbolehkan dalam Islam dikarenakan melibatkan kecurangan, penipuan serta penindasan. Dari tiga hal tersebut dilarang Allah SWT, sehingga pada strategi pemasaran harus selalu dihindari penggunaan tipu daya. (Marom, 2019).

b. Macam-macam Strategi

Strategi adalah keterampilan individu atau organisasi dalam menggunakan keahlian, kemampuan, dan asset yang dipunyainya dalam mewujudkan tujuan secara efisien serta efektif melalui metode yang optimal. (Dewi Untari, 2018). Dilihat dari jenis atau kategori yang berbeda,

strategi dapat dikelompokkan ke dalam beberapa jenis:

- 1) Strategi integrasi, Strategi integrasi adalah pendekatan yang sering digunakan oleh perusahaan untuk mengatasi isu-isu terkait distributor, pasokan, dan perencanaan pesaing.
- 2) Strategi intensif, Strategi intensif adalah pendekatan yang lebih sesuai untuk meningkatkan penetrasi pasar atau mengembangkan produk yang sedang berkembang.
- 3) Strategi Diversitas, Strategi diversifikasi adalah pendekatan yang sering digunakan untuk memperluas portofolio produk atau layanan di dalam perusahaan tanpa mengganggu atau merusak preferensi pelanggan yang sudah ada.
- 4) Strategi defensif, Strategi defensif adalah pendekatan yang dilakukan dalam menjalankan usaha berdasarkan rasionalitas dan kehati-hatian.

Dari beberapa macam strategi di atas, dapat diuraikan bahwa seseorang dapat merencanakan beberapa strategi untuk hasil yang maksimal dalam mencapai tujuan. Baik itu

disadari maupun tidak, strategi menjadi langkah yang memfasilitasi perencanaan, pelaksanaan, dan pencapaian tujuan. Tidak hanya berlaku untuk mencapai tujuan personal, tetapi juga berlaku dalam konteks perusahaan dan bisnis.

c. Faktor yang mempengaruhi strategi pedagang

Dalam upaya pemasaran suatu produk, strategi yang tepat memiliki peran krusial dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Rencana atau strategi harus mampu menggambarkan dan mengidentifikasi target pasar, industri, serta pendekatan terbaik untuk memasarkan produk. (Wanda Imon, 2018). Adapun faktor yang bisa memberi pengaruh strategi pedagang diantaranya:

- 1) Kompetisi ialah sebagian faktor eksternal yang paling berdampak pada bisnis dan aktivitas perusahaan. Tidak peduli dalam industri apa bisnis beroperasi, pasti akan selalu ada pesaing yang bersaing dengan bisnis tersebut, baik langsung ataupun tak langsung.
- 2) Prospek serta preferensi pelanggan, ialah faktor yang memengaruhi perancangan strategi.

Pelanggan memiliki peran penting dalam menentukan bagaimana strategi dirancang.

- 3) Data, data adalah suatu yang memiliki pengaruh signifikan dalam merencanakan strategi bisnis, bergantung kepada siapa yang ditargetkan.
- 4) Kondisi ekonomi memiliki dampak terhadap pemasaran, baik secara positif maupun negatif. Ketika perekonomian tumbuh, konsumen cenderung menghabiskan lebih banyak uang, sehingga bisnis dapat memperoleh keuntungan.
- 5) Tujuan bisnis, apapun yang ingin dicapai strategi yang akan bisa membantu mencapai tujuan tersebut.
- 6) Budget, Budget atau anggaran adalah faktor yang krusial dalam perencanaan dan pelaksanaan strategi pemasaran pedagang. Anggaran memainkan peran penting dalam menentukan dan melaksanakan rencana pemasaran.

d. Indikator strategi pedagang

Strategi pedagang adalah suatu rencana yang merinci harapan terhadap akibat dari bermacam kegiatan ataupun rencana pemasaran pada

permintaan produk ataupun lini produk itu di pasar tertentu yang spesifik. (Helma Ariyani, 2021).

Adapun indikator strategi pedagang:

- 1) Harga, Harga merupakan nilai yang diperlukan dalam memperoleh variasi pada layanan dan produk dengan membayar kisaran uang yang telah ditentukan.
- 2) Pemasaran, dapat dijelaskan sebagai usaha untuk meyakinkan orang agar menerima produk, konsep, dan gagasan yang ditawarkan.
- 3) Kualitas, Kualitas ialah suatu hal yang bisa bervariasi bagi tiap individu tergantung pada waktu, tempat, atau tujuan yang diinginkan.
- 4) Saluran distribusi merupakan jaringan organisasi yang silih bergantung dengan yang lain pada proses menyiapkan produk ataupun jasa agar dapat tersedia untuk dipakai ataupun dikonsumsi.
- 5) Produk yakni seluruh hal yang ditawarkan oleh pihak produksi agar dicermati, dicari, dibeli, dipakai, ataupun dikonsumsi oleh pasar dalam mencukupi keperluan ataupun keinginan pasar yang berkaitan.



## **2. Pendapatan**

### **a. Defenisi Pendapatan**

Pendapatan secara umum adalah focus penting suatu perusahaan ataupun usaha yang dijalankan. Pendapatan juga jadi motivasi bagi individu untuk melakukan suatu pekerjaan, menunjukkan bahwa usaha tersebut layak dipertahankan karena mampu menghasilkan pendapatan bagi kehidupan para pekerja. (Bastian, 2016). Salah satu indikator ekonomi yang digunakan dalam menaksir potensi perekonomian masyarakat ialah tingkat penghasilan masyarakat. Indikator ini berfokus pada penghasilan serta pengeluaran, tetapi lebih pokok ialah menyadari parameter penerimaan serta pengeluaran yang terjadi (Bastian, 2017).

Pendapatan didefenisikan sebagai total jumlah uang yang diterima oleh individu ataupun rumah tangga dalam tenggak waktu tertentu. Penghasilan merupakan hasil yang didapat individu ataupun rumah tangga melalui usaha atau pekerjaan. Jenis pekerjaan dalam masyarakat sangat beragam, seperti pertanian, perikanan, peternakan, pekerjaan

buruh, perdagangan, dan juga pekerjaan di sektor pemerintah dan swasta. (Karl E. Case, 2017).

Pendapatan mencerminkan kedudukan ekonomi keluarga di masyarakat, sehingga tiap individu yang terlibat pada berbagai jenis pekerjaan, termasuk pekerjaan di sektor perniagaan, berusaha untuk menaikkan penghasilan dari bisnisnya guna mencukupi keperluan hidup keluarga. Tujuan utamanya adalah agar penghasilan yang didapatkan mampu menaikkan standar hidup keluarga sebisa mungkin (Curatman, 2010).

Badan pusat statistik menggolongkan pendapatan menjadi tiga kategori antara lain pendapatan dalam bentuk uang, yang merupakan penghasilan reguler yang diperoleh sebagai balas jasa atau kontra prestasi, penghasilan dalam bentuk barang, yang merupakan penghasilan reguler yang diperoleh berbentuk barang atau jasa sebagai balas jasa, dan pendapatan yang tidak termasuk dalam kategori pendapatan, yang mencakup penerimaan transfer redistributif (Fitriyah, 2016).

Pendapatan juga dapat dijelaskan sebagai total penerimaan yang didapat oleh pekerja, buruh,

atau rumah tangga, baik berbentuk fisik ataupun nonfisik, selama mereka bekerja di perusahaan, instansi, atau berusaha sendiri. Pendapatan mencakup semua penerimaan yang diperoleh individu selama mereka terlibat dalam pekerjaan atau usaha. (Pratama, 2018).

Setiap individu yang bekerja nantinya berupaya dalam mencapai pendapatan maksimal supaya bisa mencukupi keperluan hidupnya. Para pekerja siap melaksanakan bermacam jenis pekerjaan dengan tujuan mendapatkan pendapatan yang mencukupi bagi diri mereka sendiri, sehingga kebutuhan hidup pribadi atau rumah tangganya dapat terpenuhi (Rizal, 2021).

Menurut (Purwantini, 20019) Mengatakan bahwa tingkat pendapatan seseorang dibagi menjadi empat kategori:

- 1) Golongan berpenghasilan rendah (low-income group), dengan rata-rata pendapatan sebesar Rp 150.000 per bulan.
- 2) Golongan berpenghasilan sedang (moderate-income group), dengan rata-rata pendapatan

antara Rp 150.000 hingga Rp 450.000 per bulan.

- 3) Golongan berpenghasilan menengah (middle-income group), dengan rata-rata pendapatan antara Rp 450.000 hingga Rp 900.000 per bulan.
- 4) Golongan berpenghasilan tinggi (high-income group), dengan rata-rata pendapatan per bulan lebih dari Rp 900.000..(Zulia Rifda Daulay, 2022)

Dari beberapa pendapat tersebut, dapat diuraikan bahwa pendapatan merupakan keseluruhan penghasilan kerja yang diperoleh individu, dengan cara berdagang, bertani, beternak, nelayan, berburuh, dan lain sebagainya. Sehingga mendapatkan uang, dimana pendapatan itu dipakai untuk memenuhi keperluan harian.

b. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan

Secara substansial, berbagai faktor memengaruhi pendapatan yang diterima oleh individu maupun entitas bisnis. (Ridwan, 2021).

Adapun faktor yang memberi pengaruh pada pendapatan yakni:

- 1) Modal kerja, modal memiliki dampak yang signifikan terhadap keberhasilan suatu usaha yang dibangun.
- 2) waktu kerja, lama jam kerja yang dilakukan individu berhubungan positif dengan tingkat pendapatan ataupun upah yang diperoleh olehnya.
- 3) Pengalaman, tingkat pengalaman yang dimiliki seseorang berhubungan langsung dengan tingkat pendapatan yang diperolehnya.
- 4) Pendidikan, tingkat pendidikan individu diakui dapat mempengaruhi jumlah pendapatan yang diterimanya dalam pekerjaan.
- 5) Jumlah tenaga kerja, baik sebagai pemilik maupun karyawan, berperan dalam menentukan pendapatan suatu usaha.
- 6) Lokasi, lokasi usaha ialah bagian faktor yang amat utama karena berpengaruh pada mata pencaharian seseorang.

Di beberapa faktor di atas mampu diuraikan bahwasanya pada hakikatnya

pendapatan yang diperoleh seseorang dapat dipengaruhi oleh banyak faktor, umumnya, seseorang selalu berusaha mencari pendapatan yang tinggi agar dapat mencukupi kebutuhan rumah tangganya. Namun, upaya tersebut sering ditentukan dari berbagai faktor.

c. Urgensi pendapatan

Pada dasarnya, semua individu, tanpa memandang jenis kelamin, etnis, keyakinan, pendidikan, atau status sosial, memiliki kebutuhan dan keinginan yang tak terbatas. Ketika satu kebutuhan atau keinginan terpenuhi, maka muncul kebutuhan atau keinginan baru. Untuk memenuhi kebutuhan dan menjalani kehidupan yang layak, pendapatan memainkan peran penting dalam memenuhi kebutuhan individu (Wahyono, 2017).

Pendapatan memegang peran utama pada usaha perniagaan, karena penting bagi para pelaku usaha untuk memahami nilai ataupun jumlah pendapatan yang dididapatkan selamaperiode tertentu. Dalam konteks ekonomi, pendapatan ialah imbalan atau pemakaian faktor produksi yang dipunyai sektor rumahan serta sektor perusahaan,

yang bisa berbentuk gaji ataupun upah. (Hanun, 2017).

Meningkatnya pendapatan masyarakat menjadi faktor penting karena hal ini berdampak positif terhadap kesehatan dan pendidikan di suatu wilayah. Dalam membangun perekonomian pendapatan menjadi suatu ukuran dalam melihat keadaan kesejahteraan masyarakat. Setiap individu yang bekerja akan berupaya untuk mendapatkan pendapatan sebanyak-banyaknya guna memenuhi kebutuhan hidupnya. (Budiana, 2019).

Pendapatan menjadi tujuan utama dalam mendirikan sebuah perusahaan. Sebagai organisasi yang berorientasi pada keuntungan, pendapatan memiliki peran penting dalam operasional perusahaan. Pendapatan akan memengaruhi tingkat laba yang diharapkan, yang pada gilirannya akan menjamin kelangsungan usaha. Pendapatan adalah arus masuk dari aktiva yang terjadi ketika perusahaan menyerahkan barang atau jasa selama periode waktu tertentu. (Istifhama, 2017).

Pada beberapa pendapat di atas mampu diuraikan bahwasanya pendapatan berperan utama

pada penentuan pengeluaran rumah tangga, termasuk pola konsumsi. Ketika pendapatan seseorang berkembang, pola konsumsi mulai cenderung lebih bermacam dalam jenisnya.

d. Indikator Pendapatan

Kondisi keuangan merujuk pada kemampuan keuangan individu untuk memenuhi semua kebutuhan mereka. Jika individu tersebut mampu memenuhi kebutuhan primer, sekunder, dan tersier berdasarkan pendapatan mereka sendiri tanpa bergantung pada pinjaman dari pihak luar, maka dapat dikatakan bahwa kondisi keuangan individu tersebut sangat baik. Namun, jika individu tersebut sering kali bergantung pada pinjaman dari pihak luar, maka kondisi keuangan mereka dianggap buruk (Iskandar Kato, 2021).

Adapun indikator pendapatan:

- 1) Penghasilan yang diterima dalam satu bulan
- 2) Pekerjaan
- 3) Anggaran biaya
- 4) Beban keluarga yang ditanggung (Bramastuti 2009).



Dari berbagai indikator pendapatan di atas dapat diuraikan bahwa pendapatan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor yang dapat mendorong manusia untuk bekerja guna menghasilkan pendapatan agar kebutuhan pokok dapat terpenuhi begitupun dengan kebutuhan yang lainnya.

### **3. Etika bisnis islam**

#### **a. Defenisi etika bisnis islam**

Etika ialah tindakan untuk membangkitkan kesadaran individu agar berbuat secara otonom, tidak dikendalikan oleh kehendak pihak lain. Etika bertujuan untuk membantu manusia bertindak dengan kebebasan, namun tetap bertanggung jawab atas tindakan mereka. Tanggung jawab serta kewajiban merupakan elemen fundamental dari otonomi moral, yang bagian dari prinsip inti dalam moralitas, masuk didalamnya konteks etika bisnis yang akan dibahas (Arijanto, 2019).

Bisnis adalah tindakan yang dikerjakan oleh seseorang ataupun kelompok orang dengan tujuan untuk menyediakan barang serta jasa dan memperoleh keuntungan. Di sisi lain, etika

merupakan komponen yang mendukung para pemangku bisnis, utamanya pada kepribadian, perilaku, serta tindakan mereka (Fauzia, 2018). Etika, pun dikenal sebagai aturan dalam kelompok masyarakat, memiliki peran dalam memberikan panduan dan pengingat kepada anggotanya tentang aksi yang terpuji (*good conduct*) yang wajib ditaati serta diimplementasikan (H. Fakhry Zamzam, 2020).

Etika bisnis adalah sistem nilai yang menentukan apa yang dianggap salah, benar, buruk, serta baik dalam konteks perbisnisan, berdasar prinsip etiket. Secara sederhana, etika bisnis merujuk pada sesetel prinsip serta norma yang wajib dipegang pada pelaku bisnis melakukan negoisasi, berperilaku, dan menjalin hubungan, dengan tujuan mencapai kesuksesan bisnis dengan integritas dan keberlanjutan (Desi Sofiyanty Fairuz, 2022).

Etika bisnis Islam ialah elemen integral yang tak bisa dipisah dari aktivitas bisnis yang dikerjakan para pemangku bisnis. Isu etika, kepatuhan terhadap norma agama, serta hukum yang aktif ialah patokan kuat yang wajib dipunyai oleh pelaku bisnis serta

nantinya mempengaruhi tindakan serta sikap yang diambil pada pengelolaan usaha mereka. Nilai etika serta kredibilitas individu pelaku usaha menjadi indikator penting yang jadi penentu perilaku serta sikap dalam berinteraksi dengan orang lain (Abbas, 2021).

Etika bisnis Islam melibatkan upaya dan proses untuk tahu apa yang salah serta apa yang benar, dan berlanjut dengan melaksanakan tindakan yang sesuai terkait barang dan layanan perusahaan dalam hubungannya dengan para pemangku kepentingan perusahaan (Hasanah, 2019). Mempelajari kualitas adab serta peraturan organisasi, konsep umum, serta standar perilaku moral dalam usaha yang melibatkan perilaku yang bertanggung jawab serta beradab. Secara sederhana, etika bisnis Islam merupakan budaya moral ataupun kebiasaan yang berhubungan dengan kegiatan bisnis (Ermansyah, 2022).

Etika bisnis dalam Islam merujuk pada prinsip moral yang dijalankan dalam berbisnis yang sesuai dengan hukum Islam. Dalam menjalankan bisnis, pelaku bisnis Islam tidak perlu khawatir

karena mereka meyakini bahwa tindakan mereka telah diakui sebagai sesuatu yang benar serta baik. Nilai-nilai etika, akhlak, susila, atau moral ialah nilai yang menggerakkan manusia untuk jadi individu yang seutuhnya. Beberapa nilai tersebut meliputi kejujuran, kemerdekaan, kebenaran, kebahagiaan, keadilan serta cinta kasih. Dilaksanakannya nilai etik tersebut, hakikat manusia dapat menggapai kesempurnaannya secara menyeluruh (Ghafur, 2018).

Setiap individu memiliki pengetahuan tentang nilai-nilai, namun dalam Islam, ada dua sumber ilmu yang memberi arah serta alat pengendali perilaku individu, yaitu Al-Qur'an serta Hadis. Kedua sumber ini menjadi dasar utama untuk pedoman serta nilai di tiap aspek kehidupan, masuk didalamnya bisnis. Akhlak atau etika memainkan peran yang amat penting dalam hidup manusia, baik sebagai individu ataupun dalam konteks kelompok (Juliyani, 2016).

Pada Al-Qur'an, Etika Bisnis dipaparkan dengan kata "tijarah", memiliki dua makna. Pertama, merujuk pada perdagangan secara umum

melibatkan transaksi antar manusia. Namun, lebih dari itu, "tijarah" juga melingkupi perdagangan antara individu pada Allah. Dalam konteks ini, melakukan perdagangan yang baik dengan Allah berarti memilih panduannya dari-Nya, mencintai Rasul-Nya serta Allah, berjuang di jalan-Nya dengan jiwa serta harta, mendirikan shalat, membaca kitab Allah, dan menafkahkan rezeki. Semua ini dianggap sebagai bentuk perdagangan terbaik antara manusia dan Allah (Fauzia, 2018).

Dari berbagai jenis pengertian itu, bisa diuraikan bahwasanya Etika bisnis dalam Islam mencakup sejumlah nilai-nilai yang menentukan apa yang dianggap baik, benar, buruk, salah, serta haram dan halal pada konteks bisnis. Etika ini didasarkan prinsip moralitas yang tepat dengan syariat.

b. Macam-macam etika bisnis islam

1) Keesaan (Tauhid)

Skema ini menekankan bahwasanya sumber inti dari etika bisnis Islam ialah keyakinan yang tulus pada keesaan Tuhan. Skema tauhid merujuk pada bagian vertikal dalam Islam, yang menggabungkan bermacam

lini kehidupan manusia, termasuk sosial, politik, ekonomi, serta keyakinan. Skema ini menegaskan gagasan tentang konsistensi dan keteraturan. Dengan skema tauhid, aspek keagamaan diintegrasikan dengan lini lainnya, contohnya ekonomi, untuk mendongkrak manusia mencapai keselarasan dan konsistensi dalam diri mereka serta merasa selalu diawasi oleh Tuhan (Nandang Ihwanudin, 2022).

## 2) Keadilan

Islam menekankan pentingnya sikap adil bagi pelaku bisnis, karena keadilan adalah hak asasi manusia untuk mencapai kehidupan yang tenteram dan sejahtera. Keadilan merupakan prinsip fundamental, baik dalam urusan dunia seperti bekerja, berdagang, berproduksi, maupun dalam urusan akhirat seperti beribadah. Dengan melaksanakan keadilan dengan benar, kegiatan manusia dapat dinikmati secara adil, agar tidak ada orang yang merasa ditindas, dibohongi, dieksploitasi, dicurangi, atau ditipu dalam aspek produksi, konsumsi, ketenagakerjaan, pemasaran, dan sebagainya (Samsu, 2017).

Allah Swt telah menjelaskan hal tersebut dalam firman-Nya dalam Surah al-Mutaffifin (83: 1-3).

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَىٰ

النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ

وَزَنُوهُمْ تَحْسِرُونَ ﴿٣﴾

Terjemahnya:

Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.

Dari penjelasan ayat diatas tersirat pengertian segala jenis kecurangan serta penipuan tidak diperbolehkan dalam rangka mendapatkan kekayaan terutama terdapat bagi pelaku bisnis. Kemudian mengenai hal jual beli (perdagangan) yang tidak lagi dilakukan secara suka sama suka namun dilakukan secara batil,

mengeksploitasi, mengintimidasi, serta melakukannya secara pemaksaan.

### 3) Kehendak bebas

Secara terbatas, manusia dianugerahkan kebebasan dalam mengendalikan hidupnya ketika Allah SWT mengutusnyanya ke bumi. Meskipun manusia sepenuhnya tunduk pada hukum yang ditetapkan oleh Allah SWT, mereka diberi keahlian untuk membuat keputusan serta berpikir, memutuskan jalan hidupnya, serta yang paling utama, berperilaku sesuai dengan aturan yang mereka pilih (Syahrizal, 2018).

Dalam Islam, dipahami bahwasanya bagian ekonomi seperti pasar bisa memainkan peran yang efektif di kehidupan ekonomi. Manusia mempunyai kecenderungan alami dalam bersaing dalam berbagai aspek, termasuk kebebasan untuk melakukan kontrak di pasar (Yunia, 2018). Karenanya, pasar seharusnya mencerminkan aktifnya hukum penawaran serta permintaan yang tercermin dalam harga, dan tak boleh terpengaruh oleh manipulasi disengaja.



Dalam Islam, tak ada ruang bagi campurtangan dari pihak manapun dalam penentuan harga, kecuali dalam situasi darurat. Hal ini ditegaskan dalam Firman Allah SWT dalam Surah Al-Lukman (30: 17).

يَبْنِيَّ أَقِمِ الصَّلَاةَ وَأْمُرْ بِالْمَعْرُوفِ وَانْهَ عَنِ  
 الْمُنْكَرِ وَأَصْبِرْ عَلَىٰ مَا أَصَابَكَ ۖ إِنَّ ذَٰلِكَ  
 مِنَ عَزْمِ الْأُمُورِ ﴿١٧﴾

Terjemahnya:

Hai anakku, Dirikanlah shalat dan suruhlah (manusia) mengerjakan yang baik dan cegahlah (mereka) dari perbuatan yang mungkar dan Bersabarlah terhadap apa yang menimpa kamu. Sesungguhnya yang demikian itu termasuk hal-hal yang diwajibkan (oleh Allah).

Dari ayat di atas telah dijelaskan bahwa Allah SWT tidak pernah menyuruh manusia untuk merugikan orang lain demi kepentingan diri sendiri. Inovasi yang dihasilkan melalui

kreativitas tetap bertujuan untuk memberikan kemudahan dan kebaikan (kemaslahatan) dalam kehidupan. Inilah mengapa penting untuk mengembangkan daya saing yang lebih dalam di antara produsen dan pelaku bisnis, agar mereka dapat memenangkan persaingan bisnis dengan cara yang halal.

#### 4) Tanggung jawab (*Amanah*)

Prinsip yang berkaitan pada perilaku manusia secara keseluruhan dalam hubungannya dengan masyarakat disebut dengan tanggung jawab. Dalam konteks tanggung jawab sosial pelaku usaha, prinsip tanggung jawab ini dijabarkan menjadi pola perilaku tertentu yang harus dijalankan oleh perusahaan (Ambar Wati, 2020).

#### 5) Kejujuran

Pada aktivitas usaha perlu hadir kejujuran. Kejujuran dalam usaha mencakup menjaga amanah dan kepercayaan dalam semua aspek yang terkait dengan bisnis dan para stakeholder. Kepercayaan dalam bisnis ialah sesuatu yang amat penting serta tak dapat

diabaikan. Kejujuran bukanlah hal yang sepele, tetapi merupakan aspek yang krusial dalam menggerakkan usaha. Tanpa hadirnya kepercayaan dari konsumen, suatu produk dapat mengalami kesulitan dalam penjualan dan berdampak merugikan produsen produk tersebut (Dr. Susminingsih, 2017).

c. Faktor-faktor yang mempengaruhi etika bisnis islam

1) Interpretasi hukum

Interpretasi hukum didasari dengan nilai serta standar kontemporer yang acapkali beragam. Namun, dalam Islam, standar serta nilai ini dipandu oleh ajaran syariat.

2) Faktor organisasional

Organisasi pun memiliki pengaruh pada perilaku individu. Salah satu faktor penting ialah tingkat komitmen pemimpin organisasi pada nilai etika.

3) Faktor individu

Setiap individu membawa nilai-nilai yang berbeda ke dalam dunia kerja (Mulyono, 2021).

d. Perlu dan Pentingnya etika dalam bisnis islam

Etika dan kepatuhan terhadap hukum merupakan landasan penting yang harus ada dan

dipegang oleh setiap pelaku bisnis. Bisnis yang didasarkan pada prinsip-prinsip etika akan memberikan manfaat baik bagi perusahaan maupun masyarakat. Masalah etika serta kepatuhan kepada aturan yang ada menjadi fondasi yang kuat yang hendak dimiliki oleh pengusaha, hal ini akan mempengaruhi keputusan dan perilaku mereka dalam menjalankan suatu bisnis (Muslim, 2017).

Penting bagi seorang pebisnis untuk membangun prinsip-prinsip yang didasarkan pada etika bisnis Islam yang sehat. Ini diawali dengan paham mengenai etika yang terkait dengan dunia bisnis. Prinsip-prinsip dari etika bisnis Islam tak terlepas dari ajaran Islam itu sendiri. Ajaran Islam telah mengatur berbagai aspek kehidupan, termasuk nilai-nilai yang mencakup "akhlak" seperti mengutamakan kejujuran, disiplin, dan tanggung jawab (Alharis, 2020).

Melihat dari beberapa pendapat di atas salah satu upaya mencapai kesuksesan dalam bisnis, penting untuk mengutamakan kejujuran dan mematuhi ajaran-ajaran Islam. Prinsip dalam etika bisnis Islam mencakup komitmen pada menjalankan

usaha. Dalam konteks usaha Islam, seorang pebisnis harus tetap teguh pada prinsip etika bisnis Islam. Ketika sudah berpegangan pada prinsip-prinsip etika bisnis islam, maka usaha yang dijalankan akan mendapatkan keberkahan karena dasar hukum tersebut sebagai fondasi dalam menjalankan bisnis dalam islam (Iwan Aprianto, 2020).

Etika bisnis Islam memiliki akar yang berasal dari sumber nilai autentik dalam Islam, yaitu Al-Qur'an dan hadis. Seperti yang terdapat dalam Surah al-Baqarah (2:188).

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا

إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ

النَّاسِ بِإِلَآئِمٍ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Terjemahnya:

Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan

sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu Mengetahui.

Dalam ayat tersebut pelaku bisnis dituntut untuk berlaku jujur serta larangan memakan harta orang lain dengan cara yang bathil. Kasus ketidakjujuran dalam menjalankan bisnis sering terjadi. Perilaku pebisnis yang curang dan tidak jujur tentu dapat menyebabkan kerugian bagi orang lain. Meskipun mungkin mereka mendapatkan keuntungan yang berlipat ganda dari tindakan tidak jujur mereka, namun semua itu tidak akan mendatangkan berkah dan dilaknat oleh Allah SWT.

## **B. Penelitian Relevan**

1. Rahmat Firdaus dan Asmanelita Faizasari, dengan judul “Analisis *Marketing Mix* Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Studi Pada Masyarakat Pelaku UMKM Kue Kering Di Kabupaten Tanah Datar”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis implementasi *marketing mix* studi pada masyarakat pelaku usaha kue kering di Kabupaten Tanah Datar dilihat dari perspektif etika bisnis islam. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan

dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *marketing mix* yang diterapkan oleh masyarakat pelaku usaha kue kering sudah sesuai dengan etika bisnis islam. Hal tersebut dilihat dari tidak adanya penyimpangan yang melanggar dari prinsip etika bisnis islam (Firdaus & Faizasari, 2022).

Adapun persamaan dengan penelitian sebelumnya adalah sama-sama membahas etika bisnis islam, dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Adapun perbedaannya yaitu terletak pada lokasi penelitian, dan peneliti terdahulu lebih fokus membahas tentang analisis *marketing mix* dalam perspektif etika bisnis islam pada pelaku UMKM sedangkan pada penelitian yang akan penulis lakukan difokuskan pada strategi pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan ditinjau dari perspektif etika bisnis islam

2. Jalaludin, dkk. Dengan judul “Etika Bisnis Pedagang Buah Buahan dan Kesejahteraan Dilihat Dari Perspektif Islam di Desa Sesaot Kabupaten Lombok Barat”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis etika bisnis dan kesejahteraan pedagang buah ditinjau dari perspektif ekonomi islam. Penelitian ini menggunakan

metode kualitatif, karena meneliti fenomena atau gejala yang bersifat holistik. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang sudah menerapkan etika bisnis islam, sebagiannya lagi belum sepenuhnya menerapkan etika bisnis islam misalnya tidak jujur dalam berjualan, dan tidak mampu membangun hubungan yang baik dengan pembeli (Jalaludin, 2022).

Adapun persamaan dengan penelitian sebelumnya adalah sama-sama membahas tentang etika bisnis, dan menggunakan metode penelitian kualitatif. Adapun perbedaannya yaitu lokasi penelitian dan penelitian terdahulu lebih fokus kepada pedagang buah sedangkan peneliti lebih fokus pada pedagang beras.

3. Abdul Wahid Mongkito, dkk. Dengan judul “Strategi Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Pada Masa Pandemi Covid-19 Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi peningkatan usaha yang dilakukan pelaku usaha mikro di Eks MTQ Kota Kendari dan perspektif etika bisnis islam terhadap strategi peningkatan pelaku usaha mikro Eks MTQ Kota Kendari. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan



bahwa strategi peningkatan usaha yang dilakukan pelaku usaha Eks MTQ Kota Kendari telah sesuai dengan perspektif etika bisnis islam yakni diantaranya kejujuran, amanah, adil, tidak melakukan gharar, dan tidak melakukan penimbangan barang namun sebagian ada yang masih belum menunaikan shalat lima waktu sebagai kewajibannya (Santri, 2021).

Adapun persamaan dengan penelitian sebelumnya adalah memiliki kesamaan pada objek penelitian tentang etika bisnis islam dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Adapun perbedaannya yaitu lokasi penelitian dan penelitian terdahulu lebih fokus terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro pada masa pandemi sedangkan peneliti lebih fokus terhadap peningkatan pendapatan pedagang beras.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif, yang bertujuan untuk menggambarkan karakteristik populasi atau fenomena yang sedang diteliti. Metode penelitian ini difokuskan pada penjelasan tentang objek penelitian dan upaya menjawab pertanyaan mengenai peristiwa atau fenomena yang terjadi (Danim, 2003). Alasan peneliti memilih jenis penelitian ini lantaran peneliti hendak mendeskripsikan dan menginterpretasikan mengenai strategi yang digunakan oleh pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan ditinjau dari perspektif etika bisnis islam di Pasar Sentral Sinjai.

##### **2. Pendekatan penelitian**

Dalam penelitian ini, pendekatan yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu metode penelitian yang tidak menghasilkan temuan melalui prosedur kuantitatif, perhitungan statistik, atau penggunaan angka sebagai bentuk pengukuran. Pendekatan kualitatif dalam

penelitian ini menekankan pada analisis proses berpikir secara induktif yang terkait dengan dinamika hubungan antar fenomena yang diamati, dan senantiasa menggunakan logika ilmiah.

Sementara itu, Menurut Bogdan dan Taylor, penelitian kualitatif adalah sebuah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan yang berasal dari individu dan kelompok yang dapat diamati, dan penelitian ini menekankan pada pemahaman secara holistik terhadap latar belakang dan individu secara menyeluruh. Dalam penelitian kualitatif, tidak diperbolehkan mengisolasi individu atau organisasi menjadi variabel atau hipotesis terpisah, melainkan memandang mereka sebagai bagian yang tak terpisahkan dari keseluruhan (Gunawan, 2016).

## **B. Defenisi Operasional**

Untuk memberikan pengertian yang jelas dan menghindari kesalahan penafsiran terhadap pembahasan skripsi dengan menjelaskan konsep yang penting berdasarkan judul dan kajian teori. Hal ini dilakukan untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam kepada pembaca mengenai fokus penelitian dan kerangka teoritis

yang digunakan, maka peneliti mendefinisikan operasional sebagai berikut:

1. Strategi, pada dasarnya strategi merupakan suatu rencana yang komprehensif dan terpadu. atau serangkaian keputusan serta tindakan yang akan dijalankan oleh seseorang untuk mencapai tujuan tertentu
2. Pedagang beras individu yang terlibat dalam kegiatan perdagangan, yaitu membeli dan menjual barang atau bahan pokok berupa beras yang tidak diproduksi olehnya sendiri, yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dengan menjual produk komoditas secara langsung kepada konsumen.
3. Pendapatan adalah keseluruhan penerimaan yang diterima oleh pekerja atau rumah tangga, baik berupa fisik maupun non fisik selama seseorang melakukan pekerjaan.
4. Etika bisnis islam adalah sikap atau perilaku dan pegangan seseorang dalam melakukan sebuah interaksi atau bisnis dengan orang lain yang sesuai dengan nilai-nilai islam.

### **C. Tempat dan Waktu Penelitian**

#### 1. Tempat penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan di Pasar Sentral Sinjai, dengan pertimbangan bahwa Pasar Sentral Sinjai adalah salah satu pasar tradisional yang sebagian dari pedagangnya adalah pedagang beras. selain itu, Pasar Sentral Sinjai memiliki akses yang mudah dijangkau oleh peneliti..

#### 2. Waktu penelitian

Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan April sampai bulan Mei 2023.

### **D. Subjek dan Objek Penelitian**

#### 1. Subjek penelitian

Subjek penelitian merupakan individu atau kelompok yang dipilih sebagai sampel dalam suatu penelitian. Adapun yang menjadi subjek kajian dalam penelitian ini adalah 4 pedagang beras dan 3 pelanggan yang ada di Pasar Sentral Sinjai.

#### 1. Objek penelitian

Objek penelitian merupakan permasalahan yang menjadi fokus investigasi dalam suatu penelitian. Dalam penelitian ini, adapun objeknya yaitu Strategi Pedagang Beras Dalam Meningkatkan Pendapatan

Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Pasar Sentral Sinjai.

### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data adalah metode yang digunakan untuk memperoleh dan mengumpulkan data dalam penelitian. Dalam penelitian ini, metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode kualitatif. Beberapa teknik pengumpulan data yang diterapkan dalam penelitian ini antara lain:

#### **1. Observasi**

Dalam penelitian ini, digunakan teknik pengumpulan data observasi. Observasi merupakan salah satu metode pengumpulan data langsung dari lapangan. Observasi memiliki ciri khas yang membedakannya dengan teknik pengumpulan data lainnya. Menurut Paton, observasi merupakan metode pengumpulan data yang sangat penting dalam penelitian. Data yang diperoleh melalui observasi dapat memberikan gambaran mengenai sikap, perilaku, dan tindakan. Observasi dilakukan dengan memerhatikan secara cermat, mencatat fenomena yang terjadi, dan memerhatikan hubungan antara aspek-aspek dalam fenomena tersebut (Harahap, 2020).

## 2. Wawancara

Wawancara adalah sebuah interaksi berupa percakapan yang difokuskan pada suatu masalah tertentu. Wawancara melibatkan komunikasi langsung tatap muka antara orang yang mewawancarai dengan subjek yang diwawancarai mengenai masalah yang sedang diteliti. Tujuan dari wawancara adalah untuk mendapatkan persepsi, sikap, dan pola pikir yang relevan dari subjek yang diwawancarai sehubungan dengan masalah yang sedang diteliti.

## 3. Dokumentasi

Dalam penelitian sosial, dokumentasi merupakan salah satu metode pengumpulan data yang digunakan untuk menelusuri data historis. Metode dokumentasi melibatkan penggunaan sumber data seperti dokumen tertulis, film, gambar, dan karya-karya monumental yang relevan dengan penelitian. Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data dari sumber-sumber non-insani. Sumber-sumber tersebut termasuk dokumen dan rekaman yang dapat memberikan informasi yang penting dalam proses penelitian. (Gunawan, 2016).

## **F. Instrumen Penelitian**

Dalam penelitian kualitatif, instrumen penelitian berperan sebagai alat atau fasilitas yang digunakan untuk membantu peneliti dalam mengumpulkan data dengan lebih mudah dan memperoleh hasil yang lebih baik, serta memudahkan proses pengolahan data. Berikut ini adalah beberapa instrumen yang direncanakan untuk digunakan dalam penelitian kualitatif ini:

1. Lembar observasi penelitian digunakan sebagai alat untuk mengamati serta mengukur strategi pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan ditinjau dari perspektif etika bisnis islam di Pasar Sentral Sinjai.
2. Pedoman wawancara penelitian berupa lembar pertanyaan yang akan ditanyakan langsung oleh narasumber mengenai potensi pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan ditinjau dari perspektif etika bisnis islam di Pasar Sentral Sinjai.
3. Pedoman dokumentasi yang memuat tentang gambaran umum pedagang beras di Pasar Sentral Sinjai. Dalam metode dokumentasi, penulis melakukan pencarian data yang relevan dengan penelitian ini melalui pengumpulan data tertulis seperti buku, majalah, artikel, dan sumber-sumber dari internet.



## **G. Keabsahan Data**

Keabsahan data mengacu pada kesesuaian atau konsistensi antara data yang diperoleh oleh peneliti dengan keadaan yang sebenarnya terjadi pada objek penelitian. Dengan kata lain, keabsahan data menunjukkan sejauh mana data yang disajikan dapat dipertanggungjawabkan dan menggambarkan realitas objek penelitian dengan akurat. (Sugiyono, 2014). Untuk menjadikan penelitian kualitatif sebagai penelitian ilmiah yang dapat dipertanggungjawabkan, perlu dilakukan uji keabsahan data. Dalam penelitian ini, uji keabsahan data dilakukan dengan menggunakan beberapa teknik, antara lain:

### **1. Triangulasi Sumber**

Triangulasi sumber adalah suatu proses untuk mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber yang berbeda. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode triangulasi sumber dengan melibatkan beberapa informan tambahan selain informan utama guna memverifikasi kebenaran data yang diperoleh. Informan utama dalam penelitian ini adalah penjual beras, sementara informan tambahan adalah pelanggan. Dengan melibatkan informan tambahan, peneliti dapat memperoleh sudut pandang yang beragam

dan memverifikasi konsistensi serta validitas data yang diperoleh dari informan utama.

## 2. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik adalah suatu metode untuk mengecek data dengan menggunakan teknik yang berbeda pada sumber yang sama. Misalnya, data dapat diperiksa melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Jika teknik-teknik tersebut menghasilkan data yang berbeda, maka perlu dilakukan diskusi lebih lanjut dengan sumber data untuk memastikan data mana yang dianggap benar. Dengan menerapkan triangulasi teknik, peneliti dapat memperoleh gambaran yang lebih lengkap dan valid tentang objek penelitian dengan menggabungkan hasil dari berbagai teknik pengumpulan data yang digunakan.

## 3. Triangulasi Waktu

Triangulasi waktu adalah suatu metode untuk mempertimbangkan pengaruh waktu terhadap kredibilitas data. Data yang dikumpulkan melalui wawancara pada pagi hari ketika narasumber masih segar cenderung lebih valid dan kredibel. Dengan melakukan triangulasi waktu, peneliti dapat mengambil keuntungan dari variasi waktu dan situasi untuk

memperoleh data yang lebih konsisten dan dapat diandalkan (Sugiyono, 2014).

## **H. Teknik Analisis Data**

Setelah melaksanakan pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, peneliti kemudian melanjutkan dengan tahap analisis data yang terdiri dari beberapa langkah, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

### *1. Collection Data* (Pengumpulan Data)

Pengumpulan data adalah mengumpulkan data-data yang sudah diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi di lapangan untuk dijadikan sebagai bahan yang akan dikaji lebih lanjut dalam penelitian.

### *2. Reduction Data* (Reduksi data)

Reduksi data adalah proses yang melibatkan pemilihan, pemusatan perhatian, penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang dihasilkan dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Proses ini berlangsung secara berkelanjutan selama penelitian, bahkan sebelum data benar-benar terkumpul, sebagaimana yang terlihat dari kerangka konseptual penelitian, permasalahan studi, dan pendekatan

pengumpulan data yang dipilih oleh peneliti. Reduksi data dilakukan dengan cara merangkum data, melakukan pengkodean, melacak tema-tema, dan membentuk klaster-klaster. Caranya meliputi seleksi data yang ketat, membuat ringkasan atau deskripsi yang singkat, serta mengklasifikasikan data ke dalam pola-pola yang lebih luas.

### 3. *Display Data* (Penyajian data)

Penyajian data adalah proses pengaturan sekumpulan informasi agar memungkinkan penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dalam penyajian data kualitatif, informasi dapat disusun dalam bentuk teks naratif seperti catatan lapangan, matriks, grafik, jaringan, dan bagan. Bentuk-bentuk ini menggabungkan informasi yang tersusun secara terstruktur sehingga mudah dipahami dan memungkinkan untuk melihat secara jelas apa yang sedang terjadi. Penyajian data ini memfasilitasi evaluasi terhadap kesimpulan yang telah dibuat atau memungkinkan untuk melakukan analisis ulang jika diperlukan.

#### 4. *Verification data* (Verifikaasi data)

Verifikasi data adalah usaha untuk menginterpretasikan data yang disajikan dengan melibatkan pemahaman peneliti. Kesimpulan yang dihasilkan pada tahap awal penelitian didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten ketika peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data tambahan. Dengan demikian, kesimpulan tersebut menjadi lebih kredibel dan dapat dipertanggungjawabkan (Rijali, 2019). Data yang telah disajikan kemudian dianalisis untuk menghasilkan temuan baru yang berupa deskripsi atau gambaran tentang fenomena yang diteliti.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

Pasar Sentral Kabupaten Sinjai merupakan satu-satunya pasar terbesar di Kabupaten Sinjai dan merupakan salah satu pasar tradisional yang berada di Kabupaten Sinjai. Pasar Sentral Sinjai diresmikan pada tahun 1993, pasar ini berada di Kabupaten Sinjai tepatnya di Kelurahan Bongki, Kecamatan Sinjai Utara. Adapun batas-batas wilayahnya adalah sebagai berikut:

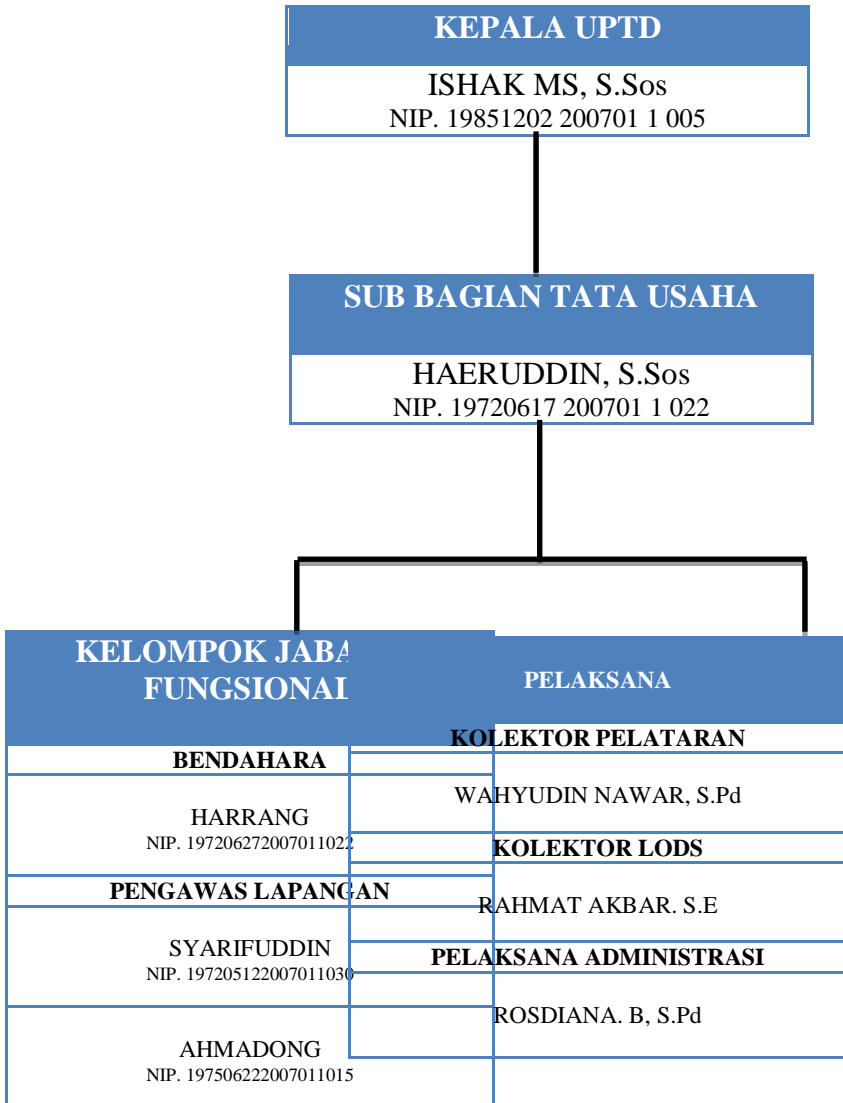
1. Sebelah Selatan berbatasan dengan jalan Bayangkara
2. Sebelah Utara berbatasan dengan jalan Bulu Saraung
3. Sebelah Timur berbatasan dengan jalan Bawakaraeng
4. Sebelah Barat berbatasan dengan jalan Bung Tomo.

Untuk mencapai kinerja yang optimal, penting untuk memiliki pembagian kerja yang efektif. Dalam konteks Pasar Sentral Kabupaten Sinjai, penting untuk menguraikan struktur organisasi guna mengetahui bagaimana pembagian kerja dilakukan. Struktur organisasi yang baik harus didukung oleh sumber daya manusia yang kompeten dalam mengelola organisasi. Selain itu, tingkat loyalitas yang tinggi dari seluruh karyawan sangatlah

penting untuk menjaga keberlanjutan organisasi dalam menjalankan tugas-tugasnya.

Melalui pembagian tugas di setiap bagian, akan terbentuk gambaran yang teratur dalam bentuk struktur organisasi. Untuk memberikan pemahaman yang lebih jelas, akan diuraikan struktur organisasi yang diterapkan di Pasar Sentral Sinjai. Dengan adanya struktur organisasi ini, anggota organisasi dapat dengan mudah mengetahui tugas dan tanggung jawab masing-masing dalam hal koordinasi, pengawasan, dan pemberian arahan kepada bawahan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan. Hal ini bertujuan agar semua kegiatan dapat berjalan dengan efektif dan efisien..

Gambar 4.1, Struktur Organisasi Pasar Sentral Kabupaten Sinjai





## **B. Hasil Penelitian**

### **1.Strategi pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan ditinjau dari perspektif etika bisnis islam di Pasar Sentral Sinjai**

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti dengan beberapa pedagang beras di Pasar Sentral Kabupaten Sinjai yang berkaitan dengan strategi pedagang yaitu sebagai berikut:

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan pada pedagang beras menunjukkan bahwa:

“saya menetapkan harga sesuai dengan kualitas dan jenis produk serta mengikuti harga pasar, promosi dilakukan secara langsung dengan cara menawarkan langsung kepada konsumen, agar beras bertahan lama saya membersihkan dengan cara ditapis, jenis beras yang saya jual ada tiga yaitu beras merah, bramo, dan beras ketan. Beras yang saya jual terjamin kualitasnya karena tidak dicampur-campur beras yang sudah berubah warna”(Salma, 16/05/23).

Adapun yang diungkapkan oleh ibu Nurhudaya sebagai pedagang beras hampir sama dengan pernyataan ibu Salma bahwa:

“saya menetapkan harga tergantung dari kualitas dan harga biaya, serta mengikuti harga pasar. Saya hanya menawarkan secara langsung beras

yang saya jual jika ada konsumen yang lewat, untuk menjaga kualitas beras saya tidak pernah mengambil banyak kalau sudah hampir habis baru saya ambil lagi, saya hanya menjual langsung kepada konsumen beras yang saya jual hanya ada dua jenis yaitu beras ketan dan beras biasa. Beras yang saya jual terjamin kualitasnya”(Nurhudaya, 17/0523).

Berdasarkan hasil observasi yang sudah dilakukan peneliti pada tanggal 10 November senada dengan hasil wawancara ibu Salma dengan Ibu Nurhudaya bahwa:

“harga yang ditetapkan sudah mengikuti harga pasar, melakukan promosi dengan cara menawarkan langsung produk yang dijual kepada konsumen, produk yang dijual terjamin kualitasnya serta melakukan saluran distribusi secara langsung”

Dari hasil observasi dan wawancara di atas dapat diketahui bahwa pedagang menetapkan harga sesuai dengan kualitas dan jenis produk, harga biaya, serta mengikuti harga pasar, pedagang hanya menawarkan secara langsung beras yang dijual kepada konsumen, untuk menjaga kualitas beras pedagang membersihkan dengan cara ditapis dan pedagang tidak pernah mengambil banyak atau menimbun, adapun saluran distribusi yang dilakukan yaitu saluran langsung. Selain

dari pada itu, beras yang dijual ada beberapa jenis dan terjamin kualitasnya karena tidak dicampur dengan beras yang sudah berubah warna.

Selanjutnya hal yang diungkapkan oleh ibu Mawar selaku pedagang beras sedikit berbeda dengan pernyataan informan sebelumnya bahwa:

“saya menentukan harga tergantung dari biaya jika saya membeli beras seharga tujuh ribu rupiah maka saya menjualnya seharga sembilan ribu rupiah, kadang saya mengikuti harga pasar kadang tidak. Saya hanya menawarkan langsung beras dagangan saya jika ada konsumen yang lewat. Agar beras terjaga kualitasnya saya menapis hingga bersih agar tidak mudah berketu. Saluran distribusi yang saya lakukan saluran langsung beras yang saya jual ada tiga jenis beras ketan, beras merah dan beras biasa. Kelebihan dari beras yang saya jual pulen dan tidak mudah hancur”(Mawar, 18/05/23).

Adapun yang dikatakan ibu Subaeda selaku pedagang beras hampir sama dengan pernyataan ibu Mawar bahwa:

“saya menetapkan harga sesuai jenis produk dan harga biaya jika harga naik maka saya juga naikkan. Kadang saya mengikuti harga pasar kadang juga tidak, promosi yang saya lakukan hanya secara langsung, agar kualitas beras tetap terjamin saya menyimpan di wadah yang bersih

dan menyimpannya pada suhu yang pas. Beras yang saya jual ada empat jenis yaitu beras bramo, cehera, kepala dan beras merah. Beras yang saya jual bijinya agak besar dan harum”(Subaeda, 19/05/23).

Berdasarkan hasil observasi yang sudah dilakukan peneliti pada tanggal 10 November senada dengan hasil wawancara ibu Mawar dengan Ibu Subaeda bahwa:

“pedagang tidak selamanya mengikuti harga pasar, melakukan promosi penjualan, produk yang dijual terjamin kualitasnya serta tidak melakukan saluran distribusi”.

Dari kedua pernyataan informan di atas dapat diketahui bahwa pedagang menentukan harga tergantung dari biaya dan jenis produk, jika pedagang membeli berasnya seharga tujuh ribu rupiah maka ia menjualnya kembali dengan harga sebesar sembilan ribu rupiah, terkadang pedagang mengikuti harga pasar kadang juga tidak. Promosi yang dilakukan hanya secara langsung agar kualitas beras yang dijualnya terjamin maka pedagang beras menapis hingga bersih dan menyimpan ditempat yang bersih dengan suhu yang pas. Beras yang dijual ada beberapa jenis, adapun

kelebihan dari beras yang dijual yaitu pulen, tidak mudah hancur, bijinya agak besar dan harum.

Dalam menjalankan transaksi jual beli etika bisnis Islam sangat penting, bahkan telah dijelaskan dalam Al-Quran dan Hadis. Tujuan dari transaksi jual beli adalah untuk memperoleh keuntungan, namun keuntungan tersebut harus sesuai dengan prinsip-prinsip etika bisnis Islam. Dalam konteks Pedagang di Pasar Sentral Sinjai, penting untuk mengetahui apakah strategi dagang yang mereka lakukan sesuai dengan etika bisnis Islam atau tidak. Berikut ini adalah penjelasan mengenai masing-masing indikator terkait:

a. Kesatuan (Tauhid)

Prinsip kesatuan adalah prinsip yang mencerminkan keimanan dan ketaqwaan manusia kepada Allah SWT. Oleh karena itu, dalam melakukan transaksi jual beli, penting untuk mematuhi syariat Islam dan menerapkan nilai-nilai moral yang menekankan pada kebenaran, kebaikan, kesabaran, dan akhlak yang baik. Dalam prinsip ini, juga ditekankan pentingnya menghindari kebohongan, penipuan, kecurangan, tindakan jahat, dan perbuatan mungkar. Selain itu, Islam juga

mendorong umatnya untuk membantu orang miskin, melarang perlakuan zalim, melanggar hak orang lain, serta mengingatkan agar tidak menumpuk kekayaan dengan cara yang tidak halal.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan pedagang beras, yang menyatakan bahwa:

“meskipun pembeli saya sedang ramai saya tetap mengutamakan shalat, karena shalat adalah kewajiban umat islam selama berdagang saya tidak pernah mengurangi takaran karena itu adalah perbuatan dosa dan keuntungan yang diterima haram dan tidak ada berkahnya”(Salma,16/05/23).

Berdasarkan hasil observasi yang sudah dilakukan peneliti pada tanggal 10 November senada dengan hasil wawancara ibu Salma bahwa:

“jika waktu shalat telah tiba dan dagangan sedang ramai pedagang tidak melayani pembelinya dahulu,dan tidak pernah mengurangi takaran saat menimbang”

Dari hasil observasi dan wawancara di atas dapat diketahui bahwa pedagang tetap mengutamakan shalatnya sebagai kewajibannya sebagai umat muslim dibandingkan dengan

pekerjaannya selain dari itu, pedang tidak berani mengurangi takarannya karena ia berpendapat bahwa itu adalah perbuatan dosa, serta keuntungan yang diterimanya haram dan tidak akan berkah.

Adapun yang diungkapkan oleh Ibu Nurhudaya sebagai pedagang beras sedikit berbeda dengan pernyataan ibu Salma bahwa:

“jika ada pembeli saya melayani dulu nanti jika pembeli saya sudah pulang baru saya shalat. Saya tidak pernah mengurangi takaran dalam menimbang karena prinsip saya lebih baik lebih daripada kurang karena menjual dengan cara yang curang keuntungan yang di dapat tidak berkah”(Nurhudaya, 17/05/23).

Selanjutnya hal yang dikatakan oleh ibu Mawar hampir sama dengan pernyataan ibu Nurhudaya bahwa:

“jika dagangan sedang ramai dan waktu shalat telah tiba saya melayani pembeli dulu jika tidak dia akan ke pembeli lain. Saya tidak pernah mengurangi takaran dalam menimbang”(Mawar, 18/05/23).

Hal yang sama juga diungkapkan oleh ibu Subaeda sebagai pedagang beras bahwa:

“saya melayani dulu pembeli baru shalat. Saya tidak pernah mengurangi takaran selama berdagang”(Subaeda, 19/05/23).

Berdasarkan hasil observasi yang sudah dilakukan peneliti pada tanggal 10 November senada dengan hasil wawancara ibu Nurhudaya, ibu Mawar dengan Ibu Subaeda bahwa:

“jika waktu shalat telah tiba dan dagangan sedang ramai pedagang tetap melayani pembelinya terlebih dahulu, meskipun tidak pernah mengurangi takaran ketika menimbang”.

Dari beberapa pernyataan informan di atas dapat diketahui bahwa masih terdapat pedagang yang masih mendahulukan pekerjaannya dibandingkan dengan kewajibannya sebagai umat islam, meskipun ia tidak pernah mengurangi takarannya dalam menimbang karena pedagang tersebut berprinsip bahwa lebih baik lebih daripada kurang. Selain daripada itu pedagang juga berpendapat bahwa jika ia melakukan kecurangan, maka keuntungan yang di dapat tidak berkah.



Namun, lain halnya dengan pernyataan yang diungkapkan oleh Hj. Ernawati sebagai pelanggan dari hasil wawancara peneliti bahwa:

“biasanya saya menemui pedagang beras yang ketika menakar berasnya menggunakan liter cara dia menyapu berasnya terlalu dalam sehingga beras yang dijual tidak cukup 1 liter”(Ernawati, 20/05/23).

Dari hasil wawancara peneliti dengan pelanggan dapat diketahui bahwa masih terjadi kecurangan dalam transaksi jual beli, di mana masih ada pedagang yang berbuat curang ketika menakar sehingga masih ada pembeli yang merasa dirugikan.

b. Keadilan

Islam mendorong pelaku bisnis untuk menjunjung tinggi sikap adil, karena keadilan adalah hak asasi manusia yang penting untuk menciptakan kehidupan yang tentram dan sejahtera. Keadilan dianggap sebagai hal yang fundamental, baik dalam urusan dunia seperti pekerjaan, perdagangan, produksi, maupun dalam urusan akhirat seperti ibadah. Dengan menerapkan keadilan yang sesuai, kegiatan manusia dapat dinikmati

secara adil sehingga tidak ada individu yang merasa tertindas, dibohongi, dieksploitasi, dicurangi, atau ditipu. Hal ini mencakup berbagai aspek seperti produksi, konsumsi, ketenagakerjaan, pemasaran, dan lainnya (Samsu, 2017).

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan pada pedagang beras mengatakan bahwa:

“saya memberikan harga sesuai dengan kualitas produk. Saya selalu memberikan harga yang sama kepada pembeli baik itu yang sudah berlangganan maupun yang tidak”(Salma,16/05/23).

Hal yang sama juga dikatakan oleh ibu Mawar sebagai pedagang beras bahwa:

“harga yang saya berikan kepada pembeli sesuai dengan kualitasnya. Berlangganan atau tidak harga yang saya berikan sama saja”(Mawar, 18/05/23).

Selanjutnya hal yang dikatakan oleh ibu Subaeda sebagai pedagang beras hampir sama bahwa:

“harga yang saya tetapkan sesuai dengan kualitas kalau jenis berasnya bramo, maka harganya sedikit mahal. Harga yang saya berikan kepada pembeli yang baru dan yang lama sama saja”(Subaeda, 19/05/23).

Dari beberapa hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa harga yang diberikan pedagang kepada konsumen yang membeli sesuai dengan kualitas berasnya misalkan jenis berasnya bramo maka harga yang diberikan oleh pedagang sedikit mahal. Selain daripada itu, harga yang diberikan kepada pembeli yang sudah berlangganan dengan yang tidak sama saja.

Namun, hal yang dikatakan oleh ibu Nurhudaya sebagai pedagang beras sedikit berbeda dengan beberapa pernyataan informan sebelumnya bahwa:

“saya menetapkan harga sesuai dengan kualitas jika kualitasnya bagus maka harga yang saya berikan juga mahal begitupun dengan sebaliknya. Pasti saya memberikan harga yang berbeda kepada pelanggan saya dengan yang bukan, jika sudah berlangganan saya memberikan harga yang sedikit murah, namun jika orang baru disitu saya mengambil keuntungan yang banyak”(Nurhudaya, 17/05/23).

Dari beberapa hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa pedagang menetapkan harga seseuai dengan kualitas jika kualitas berasnya bagus maka harga yang diberikan juga sedikit mahal selain

dari itu, pedagang memberikan harga yang berbeda kepada pembeli yang baru dengan yang bukan jika sudah berlangganan maka pedagang memberikan harga yang sedikit murah namun jika pembelinya orang baru disitulah pedagang mengambil keuntungan yang banyak.

c. Kehendak bebas

Pada tingkat tertentu, manusia diberikan kehendak bebas untuk mengendalikan kehidupannya sendiri saat Allah SWT menurunkannya ke bumi. Meskipun manusia sepenuhnya tunduk pada hukum yang ditetapkan oleh Allah SWT, ia juga diberi kemampuan untuk berpikir dan mengambil keputusan. Manusia memiliki kebebasan untuk memilih jalannya sendiri dalam hidup dan yang paling penting, bertindak sesuai dengan aturan yang ia pilih (Syahrizal, 2018).

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan pada pedagang beras mengatakan bahwa:

“harga yang saya tetapkan mengikuti harga pasar, saya melakukan transaksi dengan pembeli atas dasar suka sama suka, tidak ada unsur paksaan tergantung pembeli jika ingin membeli silahkan saya tidak pernah

memaksa untuk membeli barang dagangan saya karena menurut saya memaksa orang agar membeli barang dagangan kita itu tidak baik” (Salma, 16/05/23).

Hal yang sama dikatakan oleh ibu Nurhudaya sebagai pedagang beras bahwa:

“harga yang saya berikan kepada konsumen mengikuti harga pasar, transaksi yang saya lakukan dengan pembeli atas dasar suka sama suka saya tidak pernah memaksa pembeli untuk membeli dagangan saya” (Nurhudaya, 17/05/23).

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan peneliti pada tanggal 10 November senada dengan hasil wawancara ibu Salma dengan Ibu Nurhudaya bahwa:

“harga yang ditetapkan mengikuti harga pasar, dan proses transaksi yang dilakukan atas dasar suka sama suka”

Dari kedua pernyataan informan di atas dapat diketahui bahwa harga yang ditetapkan pedagang mengikuti harga pasar, dan transaksi yang dilakukan dengan pembeli atas dasar suka sama suka, tidak ada unsur paksaan, pedagang tidak pernah memaksa konsumen untuk membeli barang

dagangannya karena menurutnya itu adalah perbuatan yang tidak baik.

Hal yang dikatakan oleh Ibu Mawar sebagai pedagang beras sedikit berbeda dengan pernyataan informan sebelumnya bahwa:

“kadang saya mengikuti harga pasar kadang tidak kalau harga jika harga beras yang saya ambil mahal maka saya tidak mengikuti harga pasar, saya melakukan transaksi atas dasar suka sama suka dengan pembeli” (Mawar, 18/05/23).

Hal yang dikatakan oleh Ibu Subaeda sebagai pedagang beras hampir sama dengan yang dikatakan Ibu Mawar bahwa:

“Kadang saya mengikuti harga pasar kadang juga tidak. Proses transaksi yang saya lakukan dengan pembeli itu atas dasar suka sama suka saya tidak pernah memaksa konsumen untuk membeli barang dagangan saya” (Subaeda, 19/05/23).

Berdasarkan hasil observasi yang sudah dilakukan peneliti pada tanggal 10 November senada dengan hasil wawancara ibu Mawar dengan Ibu Subaeda bahwa:

“harga yang ditetapkan mengikuti harga pasar, dan proses transaksi yang dilakukan atas dasar suka sama suka”.

Dari kedua pernyataan informan di atas dapat diketahui bahwa terkadang pedagang mengikuti harga pasar kadang juga tidak, namun transaksi yang dilakukan dengan pembeli atas dasar suka sama suka, pedagang tidak pernah memaksa pembeli untuk membeli barang dagangannya.

d. Tanggung jawab (*Amanah*)

Tanggung jawab adalah sebuah prinsip yang dinamis yang terkait dengan perilaku manusia secara keseluruhan dalam hubungannya dengan masyarakat. Tanggung jawab memiliki kekuatan dinamis yang dapat menjaga keseimbangan kualitas dalam masyarakat. Dalam konteks tanggung jawab sosial seorang pelaku usaha, prinsip tanggung jawab tersebut diuraikan menjadi pola perilaku yang spesifik yang diterapkan oleh perusahaan tertentu (Ambar Wati, 2020).

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang peneliti lakukan pada pedagang beras mengatakan bahwa:

“untuk menjaga kepercayaan pembeli saya selalu bersikap ramah kepada setiap pembeli. Jika ada konsumen yang komplain mengenai beras yang sudah dibeli dan ia mengembalikan saya mengambil kembali beras saya kemudian saya menggantikannya dengan beras yang baik” (Salma, 16/05/23).

Hal yang dikatakan oleh ibu Subaeda sebagai pedagang beras hampir sama dengan pernyataan Ibu Salma bahwa:

“untuk menjaga kepercayaan pembeli saya bersikap jujur dan terbuka kepada konsumen. Jika ada pembeli yang komplain mengenai kualitas beras yang sudah dibeli digantikan jika memang beras yang dikembalikan adalah beras yang dibeli sama saya dan langsung dikembalikan pada hari itu juga” (Subaeda, 19/05/23).

Hal yang dikatakan oleh ibu Nurhudaya sebagai pedagang beras hampir sama dengan pernyataan informan sebelumnya bahwa:

“saya menjaga kepercayaan pembeli saya dengan cara menjaga mutu barang dan bersikap jujur. Selama saya berdagang tidak pernah ada konsumen yang komplain terhadap beras yang saya jual karena saya tidak mau membeli beras yang sudah tidak layak untuk saya jual kembali” (Nurhudaya, 17/05/23).



Dari beberapa pernyataan informan di atas dapat diketahui bahwa untuk menjaga kepercayaan pembeli maka pedagang selalu bersikap jujur, ramah, transparan atau terbuka, serta menjaga mutu barang. Selain dari pada itu, harga yang diberikan tidak ada perbedaan, baik itu pembeli yang lama maupun pembeli yang baru. Jika ada konsumen yang komplain mengenai beras yang sudah dibeli dan dikembalikan pada hari itu juga maka pedagang akan mengambil kembali berasnya lalu menggantikan dengan beras yang kualitasnya baik.

Hal yang diungkapkan oleh ibu Mawar sebagai pedagang beras sedikit berbeda juga dengan hasil wawancara sebelumnya bahwa:

“untuk menjaga kepercayaan pembeli saya bersikap ramah. jika ada konsumen yang komplain mengenai kualitas beras yang sudah dibeli, saya akan menggantikan berasnya dengan persyaratan dia harus menambahkan uang” (Mawar, 18/05/23).

Berdasarkan hasil observasi yang sudah dilakukan peneliti pada tanggal 10 November senada dengan hasil wawancara ibu Salma, ibu Subaeda, ibu Nurhudaya dengan ibu Mawar bahwa:

“pedagang selalu menjaga kepercayaan pembeli, serta bertanggung jawab dengan kualitas produk yang dijual”

Dari hasil observasi dan wawancara di atas dapat diketahui bahwa untuk menjaga kepercayaan pembeli maka pedagang bersikap ramah kepada pembeli dan jika ada konsumen yang komplain mengenai kualitas beras yang dibelinya maka pedagang akan menggantikannya dengan syarat pembeli harus menambah uangnya

e. Kejujuran

Seseorang yang berbisnis diharapkan untuk berkelakuan jujur dengan niatannya supaya individu lain juga dapat merasakan kebahagiaan serta kebaikan sebagaimana yang diinginkan olehnya. Hal ini dilakukan dengan langkah mengungkapkan kelebihan, kekurangan, serta kelemahan barang yang diketahui untuk orang lain, baik yang tak terlihat ataupun yang terlihat oleh mereka. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, masih adanya pedagang yang menunjukkan sikap baik serta jujur. Hal ini

dipekuat dengan pernyataan dari pedagang sebagai berikut.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang peneliti lakukan pada pedagang beras mengatakan bahwa:

“saya selalu menjelaskan kualitas beras yang saya jual kepada setiap pembeli yang ada, saya selalu memperlihatkan cara saya menakar/menimbang kepada pembeli saya karena jika saya jujur maka keuntungan yang saya dapatkan akan menjadi berkah” (Salma, 16/05/23).

Hal yang sama dikatakan oleh ibu Nurhudaya sebagai pedagang beras bahwa:

“jika ada pelanggan saya, saya selalu menjelaskan kualitas beras yang saya jual, misalnya ini beras yang agak lembek, cepat basi dan lain sebagainya. Saya selalu memperlihatkan cara saya menimbang kepada pembeli agar pembeli datang kembali membeli beras saya” (Nurhudaya, 17/05/23).

Hal yang sama juga dikatakan oleh ibu Subaeda sebagai pedagang beras bahwa:

“jika pembeli menayakan kualitas beras yang saya jual maka saya akan menjelaskan,

saya memperlihatkan cara saya menimbang atau menakar kepada pembeli meskipun itu pembeli baru” (Subaeda, 19/05/23).

Berdasarkan hasil observasi yang sudah dilakukan peneliti pada tanggal 10 November senada dengan hasil wawancara ibu Salma, ibu Nurhudaya, dengan ibu Subaeda bahwa:

“pedagang selalu menjelaskan kualitas produk kepada pelanggan dan selalu memperlihatkan cara menakar atau menimbang kepada pembeli”.

Dari beberapa pernyataan informan di atas dapat diketahui bahwa pedagang selalu menjelaskan kualitas beras yang dijual kepada setiap pembeli yang ada, selain itu pedagang juga memperlihatkan cara menimbang atau menakar kepada pembeli meskipun itu pembeli baru, karena pedagang branggapan bahwa jika ia jujur maka keuntungan yang didapatkan akan menjadi berkah”

Namun hal yang dikatakan oleh ibu Mawar sebagai pedagang beras sedikit berbeda dengan beberapa pernyataan informan sebelumnya bahwa:

“jika pembeli meminta dijelaskan kualitas beras yang saya jual baru saya menjelaskan.

Saya memperlihatkan cara menimbang atau menakar kepada pembeli” (Mawar, 18/05/23).

Berdasarkan hasil observasi yang sudah dilakukan peneliti pada tanggal 10 November senada dengan hasil wawancara ibu Mawar bahwa:

“pedagang tidak selalu menjelaskan kualitas produk kepada pelanggan, namun selalu memperlihatkan cara menakar atau menimbang kepada pembeli”

Dari pernyataan informan di atas dapat diketahui bahwa masih ada pedagang yang tidak menjelaskan kualitas barang dagangannya kepada pembeli jika pembeli tidak meminta untuk dijelaskan, meskipun pedagang tetap memperlihatkan cara ia menimbang atau menakar kepada pembeli.

## **2. Faktor yang mendukung dan menghambat pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan ditinjau dari perspektif etika bisnis islam di Pasar Sentral Sinjai**

- a. Faktor yang mendukung pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan di tinjau dari perspektif etika bisnis islam di Pasar Sentral Sinjai

Bekerja adalah salah satu cara bagi seseorang untuk mencukupi serta mencukupi keperluan hidupnya. Disebabkan karena bekerja ialah suatu fitrah dari Allah SWT tertuju pada manusia baik itu untuk mencukupi keperluannya dengan sifat jasmani, seperti makanan, papan, sandang serta kebutuhan lainnya. Hakikat dari bekerja adalah cara untuk memenuhi keperluan dengan sifat rohani, dimana untuk menaikkan kualitas ketaqwaan serta keimanan kepada Allah SWT. Jalan untuk mendapatkan pekerjaan dilakukan dengan berbagai macam cara, tetapi terutama bahwasanya pekerjaan itu haruslah halal serta sesuai dengan landasan syariah islam. Hal ini menjadi pedoman bagi tiap umat islam ddalam menjalankan pekerjaan.

Perdagangan memegang peran penting dalam memperoleh kekayaan. Dalam ajaran Islam, perdagangan diakui sebagai sarana untuk mencapai keberuntungan dan kemuliaan. Namun, Islam juga mengatur batasan dalam memperoleh keuntungan serta kekayaan itu, yaitu pada sesama tak menzalimi, utamanya dalam berbisnis. Bisnis perlu

pelaksanaannya dengan prinsip saling setuju dan saling suka pihak-pihak terlibat. Untuk mengetahui faktor yang mendukung pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan di Pasar Sentral Sinjai jika dilihat dari persepektif etika bisnis islam adalah sebagai berikut:

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Ibu salma selaku pedagang beras di Pasar Sentral Sinjai bahwa:

“alhamdulillah pendapatan saya meningkat selama berdagang saya tidak pernah mengurangi takaran, saya melakukan transaksi dengan pembeli atas dasar suka sama suka saya selalu menjelaskan kualitas beras yang saya jual kepada setiap pembeli yang ada, jika ada pelanggan yang komplain mengenai kualitas beras yang saya jual maka saya mengambil kembali beras saya kemudian menggantikannya dengan beras yang baik, saya selalu memperlihatkan cara menakar/menimbang kepada pembeli karena jika saya jujur maka pelanggan saya akan bertambah dan keuntungan yang saya dapatkan akan menjadi berkah” (Salma, 16/052023).

Adapun yang diungkapkan oleh ibu Nurhudaya sebagai pedagang beras hampir sama dengan pernyataan ibu Salma bahwa:

“selama saya berdagang pendapatan saya meningkat, saya tidak pernah mengurangi takaran dalam menimbang, transaksi yang saya lakukan dengan pembeli atas dasar suka sama suka saya tidak pernah memaksa orang untuk membeli dagangan saya. Selama saya berdagang tidak ada konsumen yang komplain beras yang saya jual karena saya tidak mau membeli beras yang sudah tidak layak untuk saya jual kembali. Saya menjaga kepercayaan pembeli saya dengan cara menjaga mutu barang dan bersikap jujur” (Nurhudaya, 17/05/23).

Hal yang hampir sama pun disampaikan oleh ibu Subaeda sebagai pedagang beras bahwa:

“saya tidak pernah mengurangi takaran selama berdagang, proses transaksi yang saya lakukan atas dasar suka sama suka dengan pembeli, harga yang saya berikan kepada pembeli yang baru dengan yang lama sama saja. Saya selalu bersikap jujur dan terbuka kepada konsumen agar mereka datang lagi membeli barang dagangan saya” (Subaeda, 19/05/23).

Berdasarkan hasil observasi yang sudah dilakukan peneliti pada tanggal 10 November



senada dengan hasil wawancara ibu Salma, ibu Nurhudaya, dengan ibu Subaeda bahwa:

“pedagang tidak pernah mengurangi takaran selama berdagang, proses transaksi yang dilakukan atas dasar suka sama suka dengan pembeli, dan selalu menjaga kepercayaan pembeli”.

Dari hasil observasi dan wawancara di atas dapat diketahui bahwa untuk meningkatkan pendapatan, selama berdagang pedagang tidak pernah mengurangi takarannya, transaksi yang dilaksanakan atas landasan saling suka, pedagang juga selalu menjelaskan kualitas beras yang dijual kepada setiap pembelinya dan jika ada pelanggannya yang komplain mengenai beras yang sudah dibeli maka pedagang mengambil kembali berasnya kemudian menggantikan dengan beras yang kualitasnya lebih bagus, selain dari itu, pedagang juga selalu memperlihatkan cara menakar atau menimbang kepada pelanggannya dengan alasan jika ia bersikap jujur maka pelanggannya akan bertambah dan keuntungan yang didapat berkah.

- b. Faktor yang menghambat pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan ditinjau dari perspektif etika bisnis islam di Pasar Sentral Sinjai

Pada hakikatnya Kehidupan manusia telah diatur dalam Al-Quran serta as-sunnah, masuk dalamnya kegiatan jual beli. Al-Quran dengan jelas melarang praktik-praktik yang tidak benar dan zalim dalam melakukan jual beli, sementara transaksi jual beli seharusnya didasarkan pada kesepakatan sukarela dan keridhoan. Selainnya, di Islam, pedagang disarankan untuk berperilaku transparan serta jujur disetiap negoisasi jual beli yang dilakukan.

Para pedagang harus memegang teguh nilai kejujuran, berdasar dari prinsip etika bisnis Islam. Oleh karena itu, menjadi kewajiban bagi mereka untuk mengungkapkan dengan jelas kualitas barang yang dijual. Hal ini bertujuan supaya pembeli tak merasa kesal ataupun tersakiti sesudah membeli barang tersebut. Pada hal ini peneliti menjumpai masih ada pedagang tak menginformasikan kualitas barang jualannya pada pembeli jika pembeli tidak meminta untuk dijelaskan sebagaimana yang

diungkapkan oleh Ibu Mawar selaku pedagang beras di Pasar Sentral Sinjai bahwa:

“jika ada konsumen yang komplain mengenai kualitas beras yang sudah dibeli, saya akan menggantikan berasnya dengan persyaratan dia harus menambahkan uang. Jika pembeli meminta dijelaskan kualitas beras yang saya jual baru saya menjelaskan” (Mawar, 18/05/23).

Berdasarkan hasil observasi yang sudah dilakukan peneliti pada tanggal 10 November senada dengan hasil wawancara ibu Mawar bahwa:

“pedagang bertanggung jawab atas kualitas produk yang dijual, namun tidak selalu menjelaskan kualitas produk yang dijual kepada pembeli”.

Pada hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya ketika ada konsumen yang komplain mengenai beras yang sudah dibeli, maka pedagang akan menggantikannya dengan kualitas yang baik, namun pedagang memberikan persyaratan yaitu pembeli harus menambahkan uangnya. Selain dari itu dapat juga diketahui bahwa pedagang akan menjelaskan kualitas beras yang dijualnya ketika pembeli meminta untuk dijelaskan.

Adapun yang diungkapkan oleh ibu Ratnawati selaku pelanggan di Pasar Sentral Sinjai dari hasil wawancara peneliti bahwa:

“kadang saya mendapatkan pedagang yang tidak jujur, biasanya mereka tidak menjelaskan cacat atau kekurangan barang yang dijualnya, saya pernah membeli beras dengan jumlah banyak untuk sebuah acara tanpa saya memeriksanya terlebih dahulu, ketika beras tersebut mau dimasak ternyata berasnya dicampur dengan beras yang sudah agak kuning disitu saya merasa kecewa dan saya tidak akan membeli beras yang kedua kalinya di tempat itu”. (Ratnawati, 20/05/23).

Dari hasil wawancara di atas bisa dipahami bahwasanya masih ada pedagang yang tak menerapkan perilaku jujur dalam melakukan jual beli, dimana pedagang tidak menjelaskan cacat atau kekurangan barang dagangannya, serta masih melakukan kecurangan dengan langkah mencampur beras kualitas baik dengan beras sudah berubah warna, sehingga pelanggan merasa kecewa dan tidak mau lagi membeli beras yang kedua kalinya di tempat yang sama.

## **C. Pembahasan**

### **1.Strategi pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan ditinjau dari perspektif etika bisnis islam di Pasar Sentral Sinjai**

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan peneliti bahwa pedagang beras menetapkan harga sesuai dengan kualitas dan jenis produk, serta harga yang ditetapkan mengikuti harga pasar, namun tidak semua pedagang mengikuti harga pasar, rata-rata promosi yang dilakukan oleh pedagang yaitu promosi secara langsung dengan cara menjajakan langsung barang yang dijual pada konsumen atau calon pembeli. Adapun cara yang dilakukan oleh pedagang untuk menjaga kualitas produk yaitu membersihkan berasnya secara berkala agar terhindar dari kutu dan menyimpan di wadah yang bersih. Saluran distribusi yang dilakukan oleh pedagang hanya saluran langsung dan beras yang dijual oleh pedagang ada beberapa jenis.

Ada lima teori prinsip etika bisnis islam yakni:

#### **a. Prinsip kesatuan**

Konsep ini mengacu pada keyakinan mendasar dalam etika bisnis Islam, yaitu

kepercayaan yang tulus pada keesaan Tuhan. Skema tauhid merujuk pada bagian vertikal dalam Islam yang menggabungkan bermacam lini kehidupan manusia termasuk sosial, politik, ekonomi, serta keyakinan. Konsep ini menegaskan gagasan tentang konsistensi dan keteraturan dalam segala hal. Dengan memadukan aspek keyakinan dengan aspek lainnya, misalnya ekonomi, konsep tauhid menggerakkan manusia untuk mencapai keselarasan dan keutuhan yang sejalan, konsisten, dan senantiasa merasa diawasi oleh Tuhan. (Nandang Ihwanudin, 2022).

Prinsip kesatuan (tauhid) adalah prinsip yang mencerminkan ketaqwaan serta keimanan manusia pada Allah SWT. Oleh karena itu, pada melaksanakan transaksi jual beli, penting untuk mematuhi syariat Islam. Tetapi berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan beberapa informan bahwa pada kenyataannya, pedagang beras di Pasar Sentral Sinjai masih ada yang belum melaksanakan prinsip kesatuan, dimana pedagang dalam mengerjakan shalat belum sesuai waktu serta masih mengutamakan pekerjaannya dibandingkan dengan

kewajibannya. Selain itu, masih ada pedagang yang berbuat curang ketika menakar sehingga masih ada pembeli yang merasa dirugikan.

b. Keadilan

Islam sangat menekankan pentingnya sikap adil bagi para pelaku bisnis, karena keadilan merupakan hak asasi manusia yang diperlukan untuk menciptakan kehidupan yang tentram dan sejahtera. Keadilan merupakan hal yang fundamental, baik dalam urusan dunia seperti bekerja, berdagang, berproduksi, dan sebagainya, maupun dalam urusan akhirat seperti beribadah. Dengan menerapkan keadilan yang tepat, semua kegiatan manusia dapat dinikmati secara adil sehingga tidak ada individu yang merasa tertindas, dibohongi, dieksploitasi, dicurangi, ditipu, dan sebagainya. Hal ini mencakup berbagai aspek seperti produksi, konsumsi, ketenagakerjaan, pemasaran, dan sejenisnya (Samsu, 2017).

Ditransaksi jual beli prinsip keadilan ialah prinsip yang memberi gambaran perilaku pedagang pada pelanggannya, dengan tujuan supaya tak ada pihak yang merasakan tertindas atau dizalimi.

Prinsip ini menekankan pentingnya perlakuan yang adil, setara, dan tidak memihak dalam semua transaksi jual beli. Pedagang diharapkan untuk memperlakukan pelanggan dengan baik, memberikan informasi yang jujur, menawarkan harga yang wajar, serta memenuhi kewajiban dan janji-janji yang telah disepakati. Hal ini bertujuan untuk menciptakan lingkungan bisnis yang saling menghormati dan menjaga keadilan antara pedagang dan pelanggan. Tetapi, dipraktiknya prinsip keadilan pada negoisasi jual beli di Pasar Sentral Sinjai belum seutuhnya bisa tereliasasi, karena kerap adanya pedagang yang melakukan penyelewengan dimana pedagang memberikan harga yang berbeda kepada pembeli yang baru dengan yang bukan jika sudah berlangganan makanya pedagang memberi harga yang sedikit murah namun jika pembelinya orang baru pedagang mengambil keuntungan yang banyak.

c. Kehendak bebas

Dalam konsep Islam, diakui bahwasanya institusi ekonomi misalnya pasar memiliki peran penting dikehidupan ekonomi. Individu mempunyai



kecenderungan alami dalam bersaing diberagam hal, termasuk keleluasaan untuk mengerjakan kontrak dalam pasar. Islam menerima eksistensi pasar sebagai mekanisme yang efektif untuk mengatur aktivitas ekonomi dan memberikan kebebasan kepada individu dalam melakukan transaksi dan kontrak. Namun, dalam konteks ini, Islam juga menetapkan batasan dan prinsip-prinsip etika yang harus diikuti, seperti keadilan, kejujuran, dan menghindari penipuan (Yunia, 2018).

Pada transaksi jual beli, prinsip kehendak bebas mengacu pada keleluasaan yang dimiliki oleh pedagang pada terjadinya transaksi jual beli. Ini mencakup keleluasaan pada penetapan tempat berdagang, skema jual beli, serta penentuan tingkat keuntungan. Tetapi, penting untuk dicatat bahwa keleluasaan ini perlu selalu tepat dengan hukum syariat yang aktif. Kebebasan pedagang dalam transaksi jual beli harus dijalankan dengan memperhatikan aturan-aturan etika bisnis Islam yang mendasari prinsip kehendak bebas tersebut. Keleluasaan yang dimiliki pedagang tak boleh dipergunakan dalam memperlmainkan harga.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan beberapa informan pedagang beras bahwa pada praktiknya, transaksi yang dilakukan pedagang beras dengan pembeli di Pasar Sentral Sinjai atas dasar suka sama suka. Namun masih ada pedagang yang tidak mengikuti harga pasar.

d. Tanggung jawab (*Amanah*)

Tanggung jawab adalah sebuah prinsip yang melibatkan perilaku manusia secara keseluruhan dalam hubungannya dengan masyarakat. Tanggung jawab memiliki kekuatan dinamis yang berperan dalam menjaga keseimbangan dan kualitas dalam masyarakat. Dalam konteks tanggung jawab sosial dalam dunia bisnis, prinsip tanggung jawab diartikan sebagai suatu pola perilaku yang dijalankan oleh perusahaan tertentu (Ambar Wati, 2020).

Prinsip tanggung jawab dalam bisnis menuntut transparansi, kejujuran, dan pelayanan yang baik. Pertanggungjawaban terhadap konsumen menjadi penting ketika ada keluhan dari konsumen. Jika terjadi kesalahan dalam transaksi jual beli yang disebabkan oleh pedagang, harusnya pedagang

bertanggung jawab pada hal itu. Prinsip ini mendorong pedagang untuk menghadapi dan menyelesaikan masalah dengan penuh tanggung jawab serta memberikan solusi yang adil dan memuaskan bagi konsumen. Namun pada kenyataannya, hal ini belum bekerja. Pada praktiknya, pedagang beras di pasar Sentral Sinjai masih ada yang belum bisa bertanggung jawab pada barang yang dijualnya. Dari wawancara yang dikerjakan peneliti, dapat dilihat bahwasanya jika ada konsumen yang mengembalikan beras yang sudah dibeli, pedagang akan menggantikan berasnya namun pelanggan harus menambahkan uang.

e. Kejujuran

Prinsip etika atas dasar kejujuran sangat penting pada transaksi jual beli karena melibatkan 2 pihak, yakni pedagang serta pembeli. Dalam konteks ini, prinsip etika memberi batasan yang baik bagi kedua belah pihak, hingga tak ada pihak yang merugi pada negoisasi jual beli. Kejujuran menjadi landasan utama dalam menjalankan transaksi tersebut, di mana setiap pihak diharapkan untuk berlaku jujur pada pemberian informasi

akurat mengenai produk atau barang yang dijual. Dengan demikian, prinsip etika berbasis kejujuran memastikan adanya keadilan dan saling menguntungkan dalam setiap negoisasi jual beli yang dikerjakan. Namun dalam praktiknya, pedagang beras Pasar Sentral Sinjai belum sepenuhnya menerapkan perilaku jujur dalam berdagang, di mana masih ada pedagang yang tidak menjelaskan kualitas barang yang dijualnya ketika pembeli tidak meminta untuk dijelaskan.

Dalam Islam, diperbolehkan menerapkan berbagai strategi dalam menjual atau memasarkan suatu produk, namun strategi tersebut harus sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Prinsip-prinsip ini melarang segala bentuk cara yang batil, penipuan, kebohongan, dan penzaliman terhadap pihak lain. Dalam Islam, tipu daya dalam strategi pemasaran tidak diperbolehkan karena melibatkan unsur penipuan, kecurangan, dan kezaliman. Allah SWT melarang hal-hal tersebut, karena dalam melakukan strategi perdagangan haruslah terhindar dari tipu daya sebagaimana diungkapkan dalam firman-Nya dalam Surah An-Nisa (04:29

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ  
 بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنِ  
 تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ  
 كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

*Tafsir An-Nasafi* karya Imam Nasafi menjelaskan makna pelarangan memakan harta sesama secara yang bathil ialah semua hal yang tak diperbolehkan dalam syari'at islam seperti khianat, perampasan, pencurian atau semua wujud akad mengandung riba. Kecuali dengan perniagaan yang

dikerjakan atas dasar saling suka atau saling ikhlas antara penjual dan pembeli. Sedangkan makna dari kata *al-qatl* (membunuh) ialah mengkomsumsi harta orang lain dalam cara zalim. Hal ini diibaratkan sebagai tindakan yang merugikan diri sendiri atau mencelakakan diri sendiri. Oleh karenanya Allah menentang kita dalam menuruti keserakahan (hawa nafsu) yang mendorong kita untuk menzalimi orang lain (Wahidin, 2018).

Adanya kecurangan yang dilakukan oleh pedagang kepada konsumen atau pembelinya serta masih ada pedagang yang mengabaikan kewajibannya sebagai umat muslim, menurut teori strategi yang dilakukan pedagang beras di Pasar Sentral Sinjai belum terlaksana dengan baik, serta tak sepenuhnya berjalan tepat pada prinsip etika bisnis islam. Berdasarkan prinsip tauhid masih adanya pedagang yang menomor duakan ibadahnya dan lebih mengutamakan pekerjaannya. Selain dari pada itu, masih terdapat pedagang yang melakukan kecurangan seperti memberikan harga yang berbeda kepada pembeli yang lama dengan yang baru, curang dalam menakar, belum mampu

mempertanggung jawabkan kualitas barang yang dijualnya, serta masih ada pedagang yang tidak menjelaskan kualitas barang dagangannya kepada pembeli jika pembeli tidak meminta untuk dijelaskan.

## **2. Faktor yang mendukung dan menghambat pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan di Pasar Sentral Sinjai**

### **a. Faktor yang mendukung pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan di Pasar Sentral Sinjai**

Dari hasil observasi dan wawancara peneliti pada beberapa pernyataan informan dapat diketahui bahwa faktor yang mendukung pedagang beras di Pasar Sentral Sinjai untuk meningkatkan pendapatannya yaitu, selama berdagang pedagang selalu menerapkan perilaku jujur dengan cara bersikap transparan kepada setiap pembelinya, pedagang tidak pernah mengurangi takarannya ketika menakar, dan transaksi yang dilakukan dengan pembeli atas dasar saling suka dimana pedagang tak pernah memaksa konsumen dalam membeli barang dagangannya. Selain dari pada itu, pedagang selalu menjelaskan kualitas produk yang

dijual kepada setiap pembelinya dan jika ada pembelinya yang komplain mengenai kualitas beras yang sudah dibeli maka pedagang akan menggantikan beras yang dikembalikan oleh pelanggan jika memang beras yang dikembalikan adalah beras yang dibeli kepada pedagang itu sendiri. Pedagang juga selalu memperlihatkan cara menimbang atau menakar kepada setiap pembelinya, dengan alasan jika pedagang berperilaku jujur maka pelanggannya akan terus bertambah dengan hal tersebut maka pendapatan yang diterima oleh pedagang mengalami peningkatan.

Dalam menjalankan usaha dagangannya, pedagang harus memperhatikan etika bisnis islam seperti kebenaran, kejujuran, keadilan, serta menghindari unsur-unsur yang merugikan pihak lain. Pedagang juga harus memperhatikan kualitas produk dan layanan yang diberikan agar dapat mempertahankan pelanggan, karena Semakin banyak pelanggan maka penghasilan yang didapat juga nantinya makin meningkat.



Dalam suatu riwayat hadits, diterangkan tentang keutamaan seorang pedagang yang menegakkan prinsip kejujuran dan amanah. Pelaku usaha yang menjunjung tinggi nilai-nilai tersebut akan berkumpul bersama para Nabi, orang-orang shiddiq, serta martir di hari akhir. Hadits tersebut menyatakan bahwa seorang pedagang Muslim yang dapat dipercaya serta jujur nantinya bersama-sama mereka di hari kiamat (Naryah, 2021).

Adanya pendapatan pedagang yang mengalami peningkatan, menurut teori faktor yang mendukung pedagang beras di Pasar Sentral Sinjai untuk meningkatkan pendapatannya, selama berdagang pedagang beras selalu menerapkan perilaku jujur dan bertanggung jawab atas barang yang dijual, dimana pedagang selalu menjelaskan kualitas beras yang dijual, selalu memperlihatkan cara menakar atau menimbang kepada pembeli, transaksi yang dikerjakan atas sama-sama suka, kemudian jikalau ada pembeli yang komplain dengan kualitas beras yang sudah di belinya maka pedagang akan mengambil kembali berasnya kemudian menggantikan dengan beras yang

kualitasnya baik. Dengan demikian, maka pelanggannya akan semakin banyak dan pendapatan yang diterima juga meningkat.

- b. Faktor yang menghambat pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan di Pasar Sentral Sinjai

Berdasar hasil observasi serta wawancara peneliti dengan beberapa pernyataan sumber informasi dapat diketahui bahwa faktor yang menghambat pedagang beras di Pasar Sentral Sinjai untuk meningkatkan pendapatannya yaitu, pedagang belum mampu mempertanggung jawabkan dengan baik atas barang yang dijual, dimana jika ada pembeli yang kompalin mengenai kualitas beras yang sudah di beli, maka pedagang akan menggantikan beras yang dikembalikan namun dengan persyaratan bahwa pembeli harus menambahkan uangnya. Selain dari pada itu pedagang juga tidak selalu menjelaskan kualitas beras yang dijual kepada pembeli atau calon pembeli, jika pembeli meminta untuk dijelaskan maka pedagang baru mau menjelaskan kualitas produk yang dijualnya. Hal tersebut dapat mengakibatkan hilangnya kepercayaan pembeli

sehingga pelanggan akan semakin berkurang dan pendapatan yang diterima juga menurun atau tidak mengalami peningkatan.

Seperti diketahui bahwasanya perilaku menutupi kekurangan barang yang dijual dengan disengaja tergolong perbuatan curang serta penipuan, karena konsumen tidak mengetahui informasi yang jelas mengenai cacat barang yang dibeli sehingga konsumen merasa rugi karena konsumen membayar harga yang seharusnya lebih murah jika mengetahui cacat pada suatu barang. Hal tersebut menjadi pertimbangan bagi para konsumen atau calon pembeli ketika hendak berbelanja di tempat yang sama (Jasman, 2018).

Adanya ketidak jujuran pedagang mengenai cacat barang yang dijual, menurut teori adapun faktor yang menghambat pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan di pasar Sentral Sinjai yaitu, masih terjadi kecurangan oleh pedagang terhadap pembeli kecurangan yang dilakukan pedagang dapat mengurangi kredibilitasnya dimata pembeli, yang mengakibatkan hilangnya kepercayaan pembeli kepada pedagang sehingga hal

tersebut juga dapat menyebabkan penurunan minat pembeli untuk bertransaksi jual beli dengan pedagang, dimana hal ini dapat mengakibatkan turunnya pendapatan pedagang itu sendiri sehingga tidak mengalami peningkatan.

Sebagaimana yang dialami oleh para konsumen di Pasar Sentral Sinjai. Setelah kecurangan yang dialaminya, mereka lebih memilih pedagang yang lain untuk melakukan transaksi jual beli. Hal tersebut terjadi akibat rasa kecewanya terhadap pedagang yang telah menipu atau mencurangnya. Selain dampak duniawi, tentu hal ini akan berdampak pada kehidupannya di akhirat. Karena telah dijelaskan Allah SWT melarang kecurangan dalam jual beli dengan mengurangi takaran serta mencampur barang yang kualitasnya baik dengan yang kurang baik pada surah an-Nisa ayat 29. Dengan larangan yang jelas, pedagang seharusnya tidak melakukan penipuan atau kecurangan dalam berdagang.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan di Pasar Sentral Sinjai masih belum terlaksana dengan baik, dan masih belum dijalankan sesuai dengan prinsip etika bisnis islam, dimana masih ada pedagang beras yang melanggar prinsip etika bisnis islam yaitu prinsip kesatuan (Tauhid), keadilan, kehendak bebas, bertanggung jawab, serta perilaku jujur.
2. Faktor yang mendukung pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan di Pasar Sentral Sinjai yaitu, selama berdagang pedagang beras selalu menerapkan perilaku jujur dan bertanggung jawab atas barang yang dijual, Dengan demikian, maka pelanggannya akan semakin banyak dan pendapatan yang diterima juga meningkat. Adapun faktor yang menghambat pedagang beras di Pasar Sentral Sinjai yaitu masih terjadi kecurangan oleh pedagang kepada pembeli. Kecurangan yang dilakukan pedagang dapat menyebabkan

hilangnya kepercayaan pembeli kepada pedagang sehingga hal tersebut dapat menurunkan minat pembeli untuk bertransaksi jual beli dengan pedagang, dimana hal ini dapat mengakibatkan turunnya pendapatan pedagang sendiri sehingga tidak mengalami peningkatan.

## **B. Saran**

1. Sebaiknya pelaku bisnis khususnya pedagang beras di Pasar Sentral Sinjai menyadari bahwa ketika menjalankan bisnis sesuai dengan prinsip etika bisnis islam berarti mereka sudah turut andil dalam meningkatkan pendapatan dengan cara yang lebih baik sebagaimana yang dicontohkan Rasulullah Saw.
2. Sebaiknya semua pedagang beras yang ada di Pasar Sentral Sinjai berpegang teguh kepada prinsip etika bisnis islam sehingga tidak ada yang merasa ditipu, terzalimi, serta dicurangi.
3. Sebaiknya pedagang berperilaku jujur atau transparan ketika menjelaskan kualitas barang yang dijual baik itu kelebihan maupun kelemahannya, bertanggung jawab atas kualitas produk yang dijual, serta bersikap adil kepada setiap pembeli baik itu pembeli yang lama maupun pembeli baru.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adindo, A. W. (2021). *Kewirausahaan dan Studi Kelayakan Bisnis Untuk Memulai dan Mneelola Bisnis*. CV Budiutama.
- Alharis, M. B. (2020). Tinjauan Etika Bisnis Islam Pada Strategi Marketing Bmh Kediri Di Tengah Pandemi Covid-19. *Istishmar: Journal Of Islamic Economics Development*, 4(2).
- Wati, A., Paramansyah, A., & Damayanthi, D. (2020). Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Transaksi Jual Beli. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 1(2), 184-200.
- Nippi, A. T. (2019). Strategi Pemerintah Desa dalam Pemberdayaan Kelompok Tani. *Meraja journal*, 2(1).
- Arijanto, A. (2014). *Etika Bisnis Bagi Pelaku Bisnis* (R. S. Grafis (ed.); edisi keti). PT Rajagrafindo Persada.
- Arrias, J. C., Alvarado, D., & Calderón, M. (2019). *Potensi Pedagang Beras Dalam Meningkatkan Pendapatan Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam*. 5.
- Azizah, L. N. (2019). Analisis Manajemen Pengelolaan Pasar Tradisional Guna Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kecil (Studi Kasus Pasar Kiringan Desa Kemplagilor Turi Lamongan. *Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen*, 4(1), 823–831.
- Bastian, I. (2016). *Akuntansi Sektor Publik* (S. Saat (ed.)). Erlangga.

- Budiana, B. (2019). Pengaruh Home Industry Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Sekitar. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2).  
<https://doi.org/10.47453/etos.v1i2.201>
- Budiman, I., & Langsa, K. (2021). *Analisis Potensi Perekonomian Pedagang Kaki-Lima di Kota Langsa The Economic Potential Analysis of the Street Vendors in Kota Langsa*. 12(28), 184–199.  
<https://doi.org/10.33059/jseb.v12i2.3043>
- Cahayani, U. E. (2016). Strategi Bersaing Dalam Berbisnis Secara Islami. *At-Tijarah: Jurnal Ilmu Manajemen Dan Bisnis Islam*, 2(1), 70.
- Curatman, A. (2010). *Teori Ekonomi Makro*. Swagati Press.
- Danim, S. (2003). *Riset Keperawatan Sejarah & Metodologi* (M. Ester (ed.); Edisi 1). Penerbit Buku Kedokteran EGC.  
<https://books.google.co.id/books>
- Dimitha, D. V., Ibrahim, A., & Ahmadsyah, I. (2021). Analisis Persepsi Nasabah terhadap Strategi Pemasaran Bank Aceh Syariah di Kota Banda Aceh. *Journal of Sharia Economics*, 2(1), 42-58.
- Fairuz, D. S., Sahri, S., & Huzaini, M. (2022). A Etika Bisnis Dan Kesejahteraan Pedagang Pakaian Bekas Di Pasar Tradisional Masbagik Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Adz-Dzahab: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 7(2), 173-187.
- Untari, D., & Fajariana, D. E. (2018). Strategi pemasaran melalui media sosial instagram (studi deskriptif pada



- akun@subur\_batik). *Widya Cipta: Jurnal Sekretari Dan Manajemen*, 2(2), 271-278.
- Ermansyah, E. (2022). Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam. *Jurnal Khazanah Ulum Ekonomi Syariah (JKUES)*, 5(2), 11–17. <https://doi.org/10.56184/jkues.v5i2.133>
- Fadilah, N. (2020). Pengertian , Konsep , dan Strategi Pemasaran Syari ' ah. *Jurnal Studi Ilmu Keagamaan*, 1(2).
- Fauzia, I. Y. (2018). *Etika Bisnis Dalam Islam* (P. Grafika (ed.); edisi pert). KENCANA. <https://books.google.co.id/books>
- Firdaus, R., & Faizasari, A. (2022). Analisis Marketing Mix Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Studi Pada Masyarakat Pelaku UMKM Kue Kering Di Kabupaten Tanah Datar. *Jurnal Manajemen*, 3(September), 2879–2897. <https://doi.org/10.37385/msej.v3i4.1080>
- Fitriyah, F. (2016). Pengaruh Pendapatan, Dana Talangan Haji dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah Mendaftar Haji. *Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis*, 1(1).
- Ghafur, A. (2018). Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam. *Iqtishodiyah: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 4(1).
- Gunawan, I. (2016). *Metode Penelitian Kualitatif* (Suryani (ed.); Edisi ke e). PT Bumi Aksara.
- Zamzam, H. F. (2020). *Etika Bisnis Islam* (A. Y. Wati (ed.)). Grup Penerbit CV Budiutama. <https://books.google.co.id/books>
- Hanun, N. (2017). Analisis Fakto-Faktor Yang Mempengaruhi

Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang. *Jurnal Samudra Ekonomika*, 1(1).

Harahap, N. (2020). *Metodologi Penelitian Kualitatif* (H. Sazali (ed.); cetakan pr). Wal Ashari Publishing.

Hasanah, U. (2019). *Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Pengendalian, pengadaan, distribusi dan pengamanan mutu barang Dinas Perdagangan Perindustrian Dan Energi Sumber Daya Mineral di Pasar Sentral Sinjai*.

Ariyani, H., Dehen, D., & Rohaetin, S. (2021). Strategi Persaingan Antar Pedagang dalam Perspektif Sosiologi Ekonomi Di Pasar Bauran Palangka Raya. *Jurnal Syntax Transformation*, 2(06), 774-786.

Kato, I., Faridi, A., Revida, E., Damanik, D., Siregar, R. T., Purba, S., ... & Weya, I. (2021). *Manajemen Pembangunan Daerah*. Yayasan Kita Menulis.

Istifhama, L. (2015). Urgensi Konsep Distribusi Pendapatan Dalam Kebijakan Publik Sebagai Strategi Mewujudkan Sustainability Pasar Tradisional. *Tasyri: Jurnal Tarbiyah-Syariyah Islamiyah*, 22(2), 155–173.

Aprianto, I., Andriyansyah, M., Qodri, M., & Hariyanto, M. (2020). *Etika & Konsep Manajemen Bisnis Islam*. Deepublish.

Jalaludin, D. (2022). Etika Bisnis Pedagang Buah Buahan dan Kesejahteraan Dilihat Dari Perspektif Islam Di Desa Sesaot Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, Vol. 8 (2), 318–337.  
<https://doi.org/10.29303/ekonobis.v9i2.120>

Jasman, R. A. (2018). Strategi Pemasaran Dalam Perspektif

- Ekonomi Islam (Studi kasus Pedagang di Pasar tradisional). *Jurnal of Islamic Economic and Banking*, 1(1).
- Juliyani, E. (2016). Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam. *Jurnal Ummul Quran*, VII(1), 63–74.
- Karl E. Case, R. (2017). *Prinsip-Prinsip Ekonomi* (W. Hardani (ed.)). Erlangga.
- Kosasih, K. (2021). *Manajemen Strategik*. Cipta Media Nusantara.
- Hakim, L., & Sallama, N. I. (2018). *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam / Lukman Hakim ; Editor, Novietha I. Sallama* (N. I.Sallama (ed.)). Erlangga.
- Marom, C. (2019). *System Akuntansi Perusahaan Dagang*. UIN Suska.
- Dalimunthe, M. H., & Aslami, N. (2021). Perencanaan dan Strategi Pemasaran Asuransi. *VISA: Journal of Vision and Ideas*, 1(1), 54-67.
- Hasan, M., Hartoto, H., Abdelina, A., Riyaldi, M. H., Aswanto, A., Akbar, T., ... & Nugroho, L. (2022). *Ekonomi Pembangunan Sebuah Tinjauan Teori dan Praktis*.
- Saleh, M. Y. (2019). *Konsep dan Strategi Pemasaran* (Sibirin (ed.)). CV Sah Media.
- Mulyono, S. (2021). *Etika Bisnis Islam*. CV. Alliv Renteng Mandiri.
- Muslim, M. (2017). *Urgensi Etika Bisnis di Era Global*. 20(2), 148–158.

- Muzaiyin, A. M. (2018). Perilaku Pedagang Muslim Dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam. *Jurnal Qawanin*, 2(1), 73–74.
- Ihwanudin, N., Nurbaeti, B. R., Kasmanto, H., Ramadhani, D., Wibisono, Y., Yatin, Y., ... & Widyawan, C. U. (2022). *Etika Bisnis Dalam Islam (Teori Dan Aplikasi)*. Penerbit Widina.
- Naryah, I. G. (2021). Tinjauan Etika Bisni Islam pada Jual Beli Defective Goods (Barabg Cacat) Dengan Gimmick Diskon. *Jurnal Riset Ekonomi Syariah*, 1(2). <https://doi.org/10.29313/jres>.
- Susilowati, N. (2017). *Kewirausahaan*. Ahlimedia Book.
- Pratama, R. (2018). Pengaruh Modal. Lokasi dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar. *Jurnal Mitra Manajemen*, 2(3), 239–251. <https://doi.org/10.52160/ejmm.v2i3.97>
- Ridwan, R. (2021). *Tingkat Pendapatan Dan Kesejahteraan Masyarakat Menjalin Kerukunan Umat Beragama* (Satriani (ed.)). Cv. Azka Pustaka. <https://books.google.co.id/books>
- Rijali, A. (2019). Analisis Data Kualitatif. *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah*, 17(33), 81. <https://doi.org/10.18592/alhadharah.v17i33.2374>
- Rizal, K. (2021). *Faktor Sosial Ekonomi Terhadap Pendapatan Petani Kelapa Sawit* (M. R. A. Ahmad Ariyanto (ed.); Cetakan I). Literasi Nusantara. <https://books.google.co.id/books>
- Salusu, J. (2018). *Pengambilan Keputusan Stratejistik*. Grasindo.

- Samsu, S. (2017). Metode Penelitian. *Metode Penelitian Kualitatif*, 17, 43.  
<http://repository.unpas.ac.id/30547/5/BAB III.pdf>
- Santoso, I. R. (2016). *Ekonomi Islam*.
- Santri, D. (2021). Strategi Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Pada Masa Pandemi Covid-19 Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 1(2), 94–120. <http://dx.doi.org/1031332/robust.v1i2.3612>
- Sugiyono, D. (2014). *Memahami Penelitian Kualitatif*. CV Alfabeta.
- Syahrizal, A. (2018). Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam. *Aktualita: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, 8(2), 101–116.
- Tufiqurrohman, T. (2016). *Manajemen Strategik* (Ipank (ed.); 1st ed.). CV. Budiutama.
- Wahidin, A. (2018). Prinsip Saling Relasi Dalam Transaksi Ekonomi Islam. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(02).
- Wahyono, B. (2017). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Bantul Kabupaten Bantul. *Jurnal Pendidikan Dan Ekonomi*, 6(4), 388–399.
- Imon, W., Tumbel, A., & Mandagie, Y. (2018). Analisis faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan pada strategi pemasaran toko sepatu payless cabang megamall. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 6(3).
- Widodo, S. (2019). Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Siklus Hidup Produk (Product Life

Cycle). *Jurnal Kajian Ekonomi Dan Kebijakan*, 4(1), 84–90.

Yunia, N. (2018). Implementasi Etika Bisnis Islam Dalam Menjalankan Usaha Kecil. *Aksioma Al-Musaqoh: Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis*, 1(1).

Daulay, Z. R. (2022). *Kajian Teoritis Pendapatan Pengrajin Kain Songketa Batu Bara* (D. Miftahussurur (ed.)). Global Aksara Pres. <https://boks.google.co.id/books>

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## Lampiran 1

### SCHEDULE PENELITIAN

<b>No</b>	<b>Bulan/Tahun</b>	<b>Kegiatan</b>
1	Juni 2022	Pengajuan Judul
2	November 2022	Penyusunan Proposal
3	Desember 2022	Bimbingan Proposal
4	Desember 2022	Pendaftaran Ujian Proposal skripsi
5	Desember 2022	Ujian proposal skripsi
6	Januari 2023	Revisi proposal skripsi
7	April-Mei 2023	Penelitian
8	Mei 2023	Penyusunan skripsi
9	Juni 2023	Bimbingan skripsi
10	Juli 2023	Mendaftar Ujian Munaqasya Skripsi



## Lampiran 2

### KISI-KISI INSTRUMEN PENELITIAN

#### STRATEGI PEDAGANG BERAS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN DITINJAU DARI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM PADA PASAR SENTRAL SINJAI

Variabel	Indikator	Sub indikator
Strategi pedagang	1. Harga	1. Penetapan harga produk yang dipasarkan 2. Mengikuti harga pasar
	2. Pemasaran	1. Melakukan promosi
	3. Kualitas	1. Produk yang dijual terjamin kualitasnya
	4. Distribusi	1. Saluran distribusi untuk memasarkan produk
	5. Produk	1. Jenis produk yang dijual 2. Kelebihan dari produk yang ditawarkan
Pendapatan	1. Penghasilan	1. Jumlah pendapatan yang diterima perbulan 2. Pendapatan yang diterima mengalami

		peningkatan
	2. Pekerjaan	1. Pekerjaan selain berdagang
	3. Anggaran biaya	1. Modal yang dikeluarkan untuk berdagang
	4. Beban keluarga yang ditanggung	1. Pendapatan yang diterima cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga
Etika bisnis islam	1. Kesatuan (Tauhid)	1. Sikap jika dagangan sedang ramai dan telah tiba waktu shalat 2. Tidak mengurangi takaran dalam timbangan
	2. Keadilan	1. Harga yang ditetapkan sesuai dengan kualitas 2. Membedakan harga antara konsumen yang sudah berlangganan dengan yang tidak
	3. Kehendak bebas	1. Proses transaksi dilakukan tanpa adanya paksaan/ dilakukan atas dasar suka sama suka
	4. Tanggung	1. Menjaga

	jawab (Amanah)	kepercayaan pembeli 2. Respon dan tanggung jawab ketika mengetahui produk yang dijual tidak terjamin kualitasnya
	5. Kejujuran	1. Menjelaskan kualitas produk yang baik dengan yang tidak 2. Memperlihatkan cara menimbang kepada pembeli

### Lampiran3

## LEMBAR OBSERVASI

### STRATEGI PEDAGANG BERAS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN DITINJAU DARI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM PADA PASAR SENTRAL SINJAI

Nama :  
Tempat/tanggal lahir :  
Jenis kelamin :  
Alamat :  
Pendidikan Terakhir :  
Hari/tanggal :

No	Aspek yang diobservasi	Keterangan	
		Ya	Tidak
<b>A.</b>	<b>Strategi Pedagang Beras</b>		
1.	Apakah harga yang ditetapkan bapak/ibu selalu mengikuti harga pasar		
2.	Apakah bapak/ibu melakukan promosi penjualan		
3.	Apakah produk yang dijual bapak/ibu terjamin kualitasnya		
4.	Apakah bapak/ibu melakukan saluran distribusi untuk memasarkan produk		
<b>B.</b>	<b>Pendapatan</b>		
1	Apakah pendapatan yang diterima bapak/ibu mengalami		

	peningkatan		
2	Apakah ada pekerjaan bapak/ibu selain berdagang		
3	Apakah pendapatan yang diterima bapak/ibu cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga		
<b>C.</b>	<b>Tinjauan etika bisnis islam</b>		
1.	Jika waktu shalat telah tiba dan dagangan sedang ramai apakah bapak/ibu tetap melayani pembeli dulu baru shalat		
2.	Apakah bapak/ibu pernah mengurangi takaran pada saat menimbang		
3.	Apakah proses transaksi yang dilakukan bapak/ibu atas dasar suka sama suka		
4.	Apakah bapak/ibu menjaga kepercayaan pembeli		
5.	Apakah bapak ibu bertanggung jawab dengan kualitas produk yang dijual		
6.	Apakah bapak/ibu selalu menjelaskan kualitas produk kepada pelanggan		
7.	Apakah bapa/ibu selalu memperlihatkan cara menakar/menimbang kepada pembeli		

## Lampiran 4

### INSTRUMEN PENELITIAN (PEDOMAN WAWANCARA)

### STRATEGI PEDAGANG BERAS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN DITINJAU DARI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM PADA PASAR SENTRAL SINJAI

#### A. PEDAGANG BERAS

##### 1. Data Pribadi

- Nama :
- Tempat/tanggal lahir :
- Jenis kelamin :
- Alamat :
- Pendidikan Terakhir :
- Hari/tanggal :

##### 2. Pertanyaan

- a. Bagaimana cara bapak/ibu menetapkan harga produk yang dipasarkan?
- b. Apakah harga yang diberikan bapak/ibu kepada konsumen sudah mengikuti harga pasaran?
- c. Bagaimana cara bapak/ibu melakukan promosi penjualan dalam memasarkan produk yang ditawarkan atau tidak?
- d. Bagaimana cara bapak/ibu menjaga kualitas produk agar terjamin kualitasnya?
- e. Apa saja saluran distribusi yang dilakukan untuk memasarkan produk bapak/ibu?
- f. Apa saja jenis produk yang dijual bapak/ibu?

- g. Apa saja kelebihan dari produk yang ditawarkan oleh bapak/ibu?
- h. Berapakah jumlah pendapatan yang diterima oleh bapak/ibu perbulan?
- i. Apakah selama berdagang pendapatan yang diterima oleh bapak/ibu mengalami peningkatan?
- j. Apakah ada pekerjaan bapak/ibu selain berdagang?
- k. Berapa modal yang dikeluarkan bapak/ibu untuk berdagang?
- l. Apakah Pendapatan yang diterima bapak/ibu cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga?
- m. Apa yang bapak/ibu lakukan jika dagangan sedang ramai dan telah tiba waktu shalat?
- n. Apakah selama berdagang bapak/ibu pernah mengurangi takaran dalam timbangan atau tidak?
- o. Apakah harga yang ditetapkan bapak/ibu sesuai dengan kualitas?
- p. Apakah bapak/ibu memberikan harga yang berbeda kepada pembeli yang sudah berlangganan dengan yang tidak?
- q. Apakah proses transaksi dilakukan tanpa adanya paksaan dan dilakukan atas dasar suka sama suka dengan pembeli?
- r. Bagaimana cara bapak/ibu menjaga kepercayaan pembeli?
- s. Bagaimana respon dan pertanggungjawaban bapak/ibu ketika mengetahui produk yang dijual kepada konsumen tidak terjamin kualitasnya?

- t. Apakah bapak/ibu menjelaskan kualitas produk yang baik dengan yang tidak kepada pelanggan?
- u. Apakah bapak/ibu memperlihatkan cara menimbang kepada pembeli?



**INSTRUMEN PENELITIAN (PEDOMAN  
WAWANCARA)**

**STRATEGI PEDAGANG BERAS DALAM  
MENINGKATKAN PENDAPATAN DITINJAU BDARI  
PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM PADA PASAR  
SENTRAL SINJAI**

**B. PELANGGAN**

**1. Data Pribadi**

Nama :  
Tempat/tanggal lahir :  
Jenis kelamin :  
Alamat :  
Pendidikan Terakhir :  
Hari/tanggal :

**2. Pertanyaan**

- a. Apakah bapak/ibu pernah melihat bagaimana cara pedagang beras menyempurnakan timbangan atau takaran dalam timbangannya?
- b. Bagaimana cara pedagang beras yang curang dalam menimbang atau menakar barang dagangannya?
- c. Apakah bapak/ibu pernah melihat pedagang beras melanggar janjinya dalam berdagang?
- d. Apakah anda pernah melihat beras yang menimbun barang dagangannya?
- e. Apakah pedagang beras menjelaskan kualitas mengenai barang yang akan bapak/ibu beli?
- f. Apakah bapak/ibu pernah komplain terhadap pedagang beras tentang kualitas beras yang anda beli?

- g. Apakah bapak/ibu pernah mendapatkan paksaan dari pedagang beras untuk membeli barang dagangannya?
- h. Bagaimana sikap pedagang beras terhadap bapak/ibu jika jika menawar dengan harga yang rendah dari haarga yang ditetapkan?

## Lampiran 5

### HASIL INSTRUMEN PENELITIAN

### HASIL OBSERVASI

### STRATEGI PEDAGANG BERAS DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN DITINJAU DARI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM PADA PASAR SENTRAL SINJAI

Nama : Salma  
Tempat/tanggal lahir : Biringere, 20 Juli 1970  
Jenis kelamin : Perempuan  
Alamat : Biringere Jalan Persatuan Raya  
Pendidikan Terakhir : SMA  
Hari/tanggal : 10 November 2022

No	Aspek yang diobservasi	Keterangan	
		Ya	Tidak
<b>A.</b>	<b>Strategi Pedagang Beras</b>		
1.	Apakah harga yang ditetapkan bapak/ibu selalu mengikuti harga pasar	✓	
2.	Apakah bapak/ibu melakukan promosi penjualan	✓	
3.	Apakah produk yang dijual bapak/ibu terjamin kualitasnya	✓	
4.	Apakah bapak/ibu melakukan saluran distribusi untuk memasarkan produk	✓	
<b>B.</b>	<b>Pendapatan</b>		
1.	Apakah pendapatan yang diterima	✓	

	bapak/ibu mengalami peningkatan		
2.	Apakah ada pekerjaan bapak/ibu selain berdagang		✓
3.	Apakah pendapatan yang diterima bapak/ibu cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga	✓	
<b>C.</b>	<b>Tinjauan etika bisnis islam</b>		
1.	Jika waktu shalat telah tiba dan dagangan sedang ramai apakah bapak/ibu tetap melayani pembeli dulu baru shalat		✓
2.	Apakah bapak/ibu pernah mengurangi takaran pada saat menimbang		✓
3.	Apakah proses transaksi yang dilakukan bapak/ibu atas dasar suka sama suka	✓	
4.	Apakah bapak/ibu menjaga kepercayaan pembeli	✓	
5.	Apakah bapak/ibu bertanggung jawab dengan kualitas produk yang dijual	✓	
6.	Apakah bapak/ibu selalu menjelaskan kualitas produk kepada pelanggan	✓	
7.	Apakah bapak/ibu selalu memperlihatkan cara menakar/menimbang kepada pembeli	✓	

## HASIL OBSERVASI

Nama : Nurhudaya  
 Tempat/tanggal lahir : Sinjai, 09 Juni 1976  
 Jenis kelamin : Perempuan  
 Alamat : Lappa Mas 5  
 Pendidikan Terakhir : SMA  
 Hari/tanggal : 10 November 2022

No	Aspek yang diobservasi	Keterangan	
		Ya	Tidak
<b>A.</b>	<b>Strategi Pedagang Beras</b>		
1.	Apakah harga yang ditetapkan bapak/ibu selalu mengikuti harga pasar	✓	
2.	Apakah bapak/ibu melakukan promosi penjualan	✓	
3.	Apakah produk yang dijual bapak/ibu terjamin kualitasnya	✓	
4.	Apakah bapak/ibu melakukan saluran distribusi untuk memasarkan produk	✓	
<b>B.</b>	<b>Pendapatan</b>		
1.	Apakah pendapatan yang diterima bapak/ibu mengalami peningkatan	✓	
2.	Apakah ada pekerjaan bapak/ibu selain berdagang		✓
3.	Apakah pendapatan yang diterima bapak/ibu cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga	✓	
<b>C.</b>	<b>Tinjauan etika bisnis islam</b>		
1.	Jika waktu shalat telah tiba dan dagangan sedang ramai apakah	✓	

	bapak/ibu melayani dulu pembeli baru shalat		
2.	Apakah bapak/ibu pernah mengurangi takaran pada saat menimbang		✓
3.	Apakah proses transaksi yang dilakukan bapak/ibu atas dasar suka sama suka	✓	
4.	Apakah bapak/ibu menjaga kepercayaan pembeli	✓	
5.	Apakah bapak ibu bertanggung jawab dengan kualitas produk yang dijual	✓	
6.	Apakah bapak/ibu selalu menjelaskan kualitas produk kepada pelanggan	✓	
7.	Apakah bapa/ibu selalu memperlihatkan cara menakar/menimbang kepada pembeli	✓	

## HASIL OBSERVASI

Nama : Mawar  
Tempat/tanggal lahir : Sinjai, 10 Agustus 1979  
Jenis kelamin : Perempuan  
Alamat : Manimpahoi  
Pendidikan Terakhir : SMA  
Hari/tanggal : 10 November 2022

No	Aspek yang diobservasi	Keterangan	
		Ya	Tidak
<b>A.</b>	<b>Strategi Pedagang Beras</b>		
1.	Apakah harga yang ditetapkan bapak/ibu selalu mengikuti harga pasar		✓
2.	Apakah bapak/ibu melakukan promosi penjualan	✓	
3.	Apakah produk yang dijual bapak/ibu terjamin kualitasnya	✓	
4.	Apakah bapak/ibu melakukan saluran distribusi untuk memasarkan produk		✓
<b>B.</b>	<b>Pendapatan</b>		
1.	Apakah pendapatan yang diterima bapak/ibu mengalami peningkatan		✓
2.	Apakah ada pekerjaan bapak/ibu selain berdagang		✓
3.	Apakah pendapatan yang diterima bapak/ibu cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga	✓	
<b>C.</b>	<b>Tinjauan etika bisnis islam</b>		
1.	Jika waktu solat telah tiba dan dagangan sedang ramai apakah bapak/ibu tetap melayani dulu	✓	

	pembeli baru shalat		
2.	Apakah bapak/ibu pernah mengurangi takaran pada saat menimbang		✓
3.	Apakah proses transaksi yang dilakukan bapak/ibu atas dasar suka sama suka	✓	
4.	Apakah bapak/ibu menjaga kepercayaan pembeli	✓	
5.	Apakah bapak ibu bertanggung jawab dengan kualitas produk yang dijual	✓	
6.	Apakah bapak/ibu selalu menjelaskan kualitas produk kepada pelanggan		✓
7.	Apakah bapa/ibu selalu memperlihatkan cara menakar/menimbang kepada pembeli	✓	



## HASIL OBSERVASI

Nama : Subaeda  
Tempat/tanggal lahir : Bone, 24 April 1958  
Jenis kelamin : Perempuan  
Alamat : Bonto bolae  
Pendidikan Terakhir : SD  
Hari/tanggal : 10 November 2022

No	Aspek yang diobservasi	Keterangan	
		Ya	Tidak
<b>A.</b>	<b>Strategi Pedagang Beras</b>		
1.	Apakah harga yang ditetapkan bapak/ibu selalu mengikuti harga pasar		✓
2.	Apakah bapak/ibu melakukan promosi penjualan	✓	
3.	Apakah produk yang dijual bapak/ibu terjamin kualitasnya	✓	
4.	Apakah bapak/ibu melakukan saluran distribusi untuk memasarkan produk		✓
<b>B.</b>	<b>Pendapatan</b>		
1.	Apakah pendapatan yang diterima bapak/ibu mengalami peningkatan	✓	
2.	Apakah ada pekerjaan bapak/ibu selain berdagang		✓
3.	Apakah pendapatan yang diterima bapak/ibu cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga	✓	
<b>C.</b>	<b>Tinjauan etika bisnis islam</b>		
1.	Jika waktu solat telah tiba dan dagangan sedang ramai apakah bapak/ibu tetap melayani dulu	✓	

	pembeli baru shalat		
2.	Apakah bapak/ibu pernah mengurangi takaran pada saat menimbang	✓	
3.	Apakah proses transaksi yang dilakukan bapak/ibu atas dasar suka sama suka	✓	
4.	Apakah bapak/ibu menjaga kepercayaan pembeli	✓	
5.	Apakah bapak ibu bertanggung jawab dengan kualitas produk yang dijual	✓	
6.	Apakah bapak/ibu selalu menjelaskan kualitas produk kepada pelanggan		✓
7.	Apakah bapa/ibu selalu memperlihatkan cara menakar/menimbang kepada pembeli	✓	

**HASIL WAWANCARA**

**STRATEGI PEDAGANG BERAS DALAM  
MENINGKATKAN PENDAPATAN DITINJAU DARI  
PERSPEKTIF ETIKA  
BISNIS ISLAM PADA PASAR SENTRAL SINJAI**

**A. PEDAGANG BERAS**

**1. Data Pribadi**

Nama : Salma  
Tempat/tanggal lahir : Biringere, 20 Juli 1970  
Jenis kelamin : Perempuan  
Alamat : Biringere Jalan Persatuan Raya  
Pendidikan Terakhir : SMA  
Hari/tanggal : 16 Mei, 2023

**2. Pernyataan**

- a. Bagaimana cara bapak/ibu menetapkan harga produk yang dipasarkan?  
Jawaban: Saya menetapkan harga sesuai dengan kualitas dan jenis Berasnya
- b. Apakah harga yang diberikan bapak/ibu kepada konsumen sudah mengikuti harga pasaran?  
Jawaban: Harga yang saya tetapkan mengikuti harga pasaran
- c. Bagaimana cara bapak/ibu melakukan promosi penjualan dalam memasarkan produk yang ditawarkan?

Jawaban: Saya melakukan promosi secara langsung dengan cara menawarkan langsung kepada konsumen

- d. Bagaimana cara bapak/ibu menjaga kualitas produk agar terjamin kualitasnya?

Jawaban: Saya membersihkan dengan cara dikipas sehingga ampas-ampasnya hilang agar beras bertahan lama.

- e. Apa saja saluran distribusi yang dilakukan untuk memasarkan produk bapak/ibu?

Jawaban: Hanya saluran langsung

- f. Ada berapa jenis produk yang dijual bapak/ibu?

Jawaban: Jenis beras yang saya jual ada 3 diantaranya beras merah, beras ketan, dan beras biasa

- g. Apa saja kelebihan dari produk yang ditawarkan oleh bapak/ibu?

Jawaban: kualitas beras yang saya jual terjamin kualitasnya karna tidk dicampur-campur dengan beras yang sudah berubah warna

- h. Berapakah jumlah pendapatan yang diterima oleh bapak/ibu perbulan?

Jawaban: pendapatan yang saya terima perbulan tidak menentu kalau pembeli ramai pendapatan yang

saya terima biasanya 7-8 juta tapi kalau pembeli sepi kadang hanya 4-5 juta saja.

- i. Apakah selama berdagang pendapatan yang diterima oleh bapak/ibu mengalami peningkatan?

Jawaban: iya alhamdulillah pendapatan saya mengalami peningkatan

- j. Apakah ada pekerjaan bapak/ibu selain berdagang?

Jawaban: pekerjaan saya hanya berdagang

- k. Berapa modal yang dikeluarkan bapak/ibu untuk berdagang?

Jawaban: modal yang saya keluarkan tidak menentu paling banyak modal yang saya keluarkan 10.000.000

- l. Apakah Pendapatan yang diterima bapak/ibu cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga?

Jawaban: alhamdulillah pendapatan saya cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga saya, saya berdagang sudah hampir 30 tahun

- m. Apa yang bapak/ibu lakukan jika dagangan sedang ramai dan telah tiba waktu shalat?

Jawaban: meskipun pembeli saya sedang ramai saya tetap mengutamakan shalat, karna shalat merupakan kewajiban umat islam

n. Apakah selama berdagang bapak/ibu pernah mengurangi takaran dalam timbangan atau tidak?

Jawaban: selama berdagang saya tidak pernah mengurangi takaran karna itu adalah perbuatan dosa dan keuntungan yang diterima akan haram dan tidak ada berkahnya

o. Apakah harga yang ditetapkan bapak/ibu sesuai dengan kualitas?

Jawaban: saya menetapkan harga sesuai dengan kualitas produk

p. Apakah bapak/ibu memberikan harga yang berbeda kepada pembeli yang sudah berlangganan dengan yang tidak?

Jawaban: saya selalu memberikan harga yang sama kepada pembeli baik itu yang sudah berlangganan maupun yang tidak

q. Apakah proses transaksi dilakukan tanpa adanya paksaan dan dilakukan atas dasar suka sama suka dengan pembeli?

Jawaban: saya melakukan transaksi dengan pembeli atas dasar suka sama suka, tidak ada unsur paksaan tergantung pembeli jika ingin membeli silahkan saya tidak pernah memaksa untuk membeli barang dagangan saya karena menurut saya memaksa orang agar membeli barang dagangan kita itu tidak baik.

r. Bagaimana cara bapak/ibu menjaga kepercayaan pembeli?

Jawaban: saya selalu bersikap ramah kepada pembeli saya

s. Bagaimana respon dan pertanggungjawaban bapak/ibu ketika mengetahui produk yang dijual kepada konsumen tidak terjamin kualitasnya?

Jawaban: saya mengambil kembali beras saya kemudian saya menggantikannya dengan beras yang baik

t. Apakah bapak/ibu menjelaskan kualitas produk yang baik dengan yang tidak kepada pelanggan?

Jawaban: saya selalu menjelaskan kualitas beras yang saya jual kepada setiap pembeli yang ada

u. Apakah bapak/ibu memperlihatkan cara menimbang kepada pembeli?

Jawaban: saya selalu memperlihatkan cara saya menakar/ menimbang kepada pembeli saya karna jika saya jujur maka keuntungan yang saya dapatkan akan menjadi berkah.

## HASIL INSTRUMEN PENELITIAN

### A. PEDAGANG BERAS

#### 1. Data Pribadi

Nama : Nurhudaya  
Tempat/tanggal lahir : Sinjai, 09 Juni 1976  
Jenis kelamin : Perempuan  
Alamat : Lappa Mas 5  
Pendidikan Terakhir : SMA  
Hari/tanggal : 17, Mei 2023

#### 2. Pernyataan

- f. Bagaimana cara bapak/ibu menetapkan harga produk yang dipasarkan?  
Jawaban: saya menetapkan harga produk tergantung dari kualitas dan harga biaya
- g. Apakah harga yang diberikan bapak/ibu kepada konsumen sudah mengikuti harga pasaran?  
Jawaban: mengikuti harga pasar
- h. Bagaimana cara bapak/ibu melakukan promosi penjualan dalam memasarkan produk yang ditawarkan?  
Jawaban: saya hanya menawarkan langsung beras dagangan saya jika ada pembeli yang lewat
- i. Bagaimana cara bapak/ibu menjaga kualitas produk agar terjamin kualitasnya?



Jawaban: untuk menjaga kualitas beras, saya tidak pernah mengambil banyak, kalau sudah hampir habis baru saya ambil lagi untuk saya jual.

- j. Apa saja saluran distribusi yang dilakukan untuk memasarkan produk bapak/ibu?

Jawaban: hanya saluran langsung, dengan cara menjual langsung kepada konsumen

- k. Ada berapa jenis produk yang dijual bapak/ibu?

Jawaban: beras yang saya jual hanya ada dua jenis yaitu beras ketan dan beras biasa saja

- l. Apa saja kelebihan dari produk yang ditawarkan oleh bapak/ibu?

Jawaban: beras yang saya jual terjamin kualitasnya

- m. Berapakah jumlah pendapatan yang diterima oleh bapak/ibu perbulan?

Jawaban: kalau hari-hari biasa pendapatan yang saya terima selama satu bulan biasanya 5 juta keatas kalau hari raya sekitar 8 juta ke atas

- n. Apakah selama berdagang pendapatan yang diterima oleh bapak/ibu mengalami peningkatan?

Jawaban: selama saya berdagang pendapatan saya meningkat

- o. Apakah ada pekerjaan bapak/ibu selain berdagang?

Jawaban: pekerjaan saya hanya berdagang

- p. Berapa modal yang dikeluarkan bapak/ibu untuk berdagang?

Jawaban: modal awal saya hanya Rp. 500.000, sampai sekarang sudah mencapai 20 juta

- q. Apakah Pendapatan yang diterima bapak/ibu cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga?

Jawaban: pendapatan yang saya terima cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga

- r. Apa yang bapak/ibu lakukan jika dagangan sedang ramai dan telah tiba waktu shalat?

Jawaban: saya tidak shalat dulu jika ada pembeli nanti jika pembeli saya sudah pulang baru saya shalat.

- s. Apakah selama berdagang bapak/ibu pernah mengurangi takaran dalam timbangan atau tidak?

Jawaban: saya tidak pernah mengurangi takaran dalam menimbang, karna prinsip saya lebih baik lebih dari pada kurang karna menjual dengan cara yang curang keuntungan yang didapat tidak berkah

- t. Apakah harga yang ditetapkan bapak/ibu sesuai dengan kualitas?

Jawaban: saya menetapkan harga sesuai dengan kualitas jika kualitasnya bagus maka harga yang

saya berikan juga mahal begitupun dengan sebaliknya

- u. Apakah bapak/ibu memberikan harga yang berbeda kepada pembeli yang sudah berlangganan dengan yang tidak?

Jawaban: pasti saya memberikan harga yang berbeda kepada pelanggan saya dengan yang bukan, jika sudah berlangganan saya memberikan harga yang sedikit murah, namun jika orang baru disitu saya mengambil keuntungan yang banyak.

- v. Apakah proses transaksi dilakukan tanpa adanya paksaan dan dilakukan atas dasar suka sama suka dengan pembeli?

Jawaban: transaksi yang saya lakukan dengan pembeli atas dasar suka sama suka saya tidak pernah memaksa pembeli untuk membeli dagangan saya.

- w. Bagaimana cara bapak/ibu menjaga kepercayaan pembeli?

Jawaban: saya menjaga kepercayaan pembeli saya dengan cara menjaga mutu barang dan bersikap jujur.

- x. Bagaimana respon dan pertanggungjawaban bapak/ibu ketika mengetahui produk yang dijual kepada konsumen tidak terjamin kualitasnya?

Jawaban: selaman saya berdagang tidak pernah ada konsumen yang komplain terhadap beras yang saya

jual karna saya tidak mau membeli beras yang sudah tidak layak untuk saya jual kembali.

y. Apakah bapak/ibu menjelaskan kualitas produk yang baik dengan yang tidak kepada pelanggan?

Jawaban: jika ada pelanggan saya, saya selalu menjelaskan kualitas beras yang saya jual, misalnya ini beras yang agak lembek, cepata basi dan lain sebagainya.

z. Apakah bapak/ibu memperlihatkan cara menimbang kepada pembeli?

Jawaban: saya selalu memperlihatkan cara saya menimbang kepada pembeli agar pembeli datang kembali membeli beras saya

## HASIL INSTRUMEN PENELITIAN

### A. PEDAGANG BERAS

#### 1. Data Pribadi

Nama : Mawar  
Tempat/tanggal lahir : Sinjai, 10 Agustus 1979  
Jenis kelamin : Perempuan  
Alamat : Manimpahoi  
Pendidikan Terakhir : SMA  
Hari/tanggal : 18 Mei 2023

#### 2. Pernyataan

- a. Bagaimana cara bapak/ibu menetapkan harga produk yang dipasarkan?  
Jawaban: saya menentukan harga sesuai dengan anggaran biaya jika saya membeli beras seharga 7 ribu maka saya menjualnya seharga 9 ribu
- b. Apakah harga yang diberikan bapak/ibu kepada konsumen sudah mengikuti harga pasaran?  
Jawaban: kadang saya mengikuti harga pasar kadang tidak
- c. Bagaimana cara bapak/ibu melakukan promosi penjualan dalam memasarkan produk yang ditawarkan?  
Jawaban: saya hanya menawarkan secara langsung beras dagangan saya jika ada konsumen yang lewat
- d. Bagaimana cara bapak/ibu menjaga kualitas produk agar terjamin kualitasnya?

Jawaban: agar beras terjaga kualitasnya saya menapis hingga bersih agar tidak mudah berketu

- e. Apa saja saluran distribusi yang dilakukan untuk memasarkan produk bapak/ibu?

Jawaban: saluran langsung

- f. Ada berapa jenis produk yang dijual bapak/ibu?

Jawaban: beras yang saya jual ada tiga jenis beras ketan, beras merah, dan beras biasa.

- g. Apa saja kelebihan dari produk yang ditawarkan oleh bapak/ibu?

Jawaban: kelebihan dari beras yang saya jual pulen tidak mudah hancur

- h. Berapakah jumlah pendapatan yang diterima oleh bapak/ibu perbulan?

Jawaban: pendapatan saya perbulan tidak menentu jika pelanggan ramai biasanya sebesar lima juta rupiah tapi jika pelanggan sepi pendapatan saya kurang lebih tiga juta rupiah saja.

- i. Apakah selama berdagang pendapatan yang diterima oleh bapak/ibu mengalami peningkatan?

Jawaban: tidak

- j. Apakah ada pekerjaan bapak/ibu selain berdagang?

Jawaban: pekerjaan saya hanya berdagang

k. Berapa modal yang dikeluarkan bapak/ibu untuk berdagang?

Jawaban: modal saya untuk berdagang sebesar 17 juta

l. Apakah Pendapatan yang diterima bapak/ibu cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga?

Jawaban: cukup

m. Apa yang bapak/ibu lakukan jika dagangan sedang ramai dan telah tiba waktu shalat?

Jawaban: melayani pembeli dulu jika tidak dia akan ke penjual lain

n. Apakah selama berdagang bapak/ibu pernah mengurangi takaran dalam timbangan atau tidak?

Jawaban: tidak

o. Apakah harga yang ditetapkan bapak/ibu sesuai dengan kualitas?

Jawaban: harga yang saya berikan kepada pembeli sesuai dengan kualitasnya

p. Apakah bapak/ibu memberikan harga yang berbeda kepada pembeli yang sudah berlangganan dengan yang tidak?

Jawaban: berlangganan atau tidak harga yang saya berikan sama saja

q. Apakah proses transaksi dilakukan tanpa adanya paksaan dan dilakukan atas dasar suka sama suka dengan pembeli?

Jawaban: saya melakukan transaksi atas dasar suka sama suka dengan pembeli

r. Bagaimana cara bapak/ibu menjaga kepercayaan pembeli?

Jawaban: bersikap ramah kepada pembeli

s. Bagaimana respon dan pertanggungjawaban bapak/ibu ketika mengetahui produk yang dijual kepada konsumen tidak terjamin kualitasnya?

Jawaban: jika ada konsumen yang komplain mengenai kualitas beras yang sudah di beli, saya akan menggantikan berasnya dengan persyaratan dia harus menambahkan uang

t. Apakah bapak/ibu menjelaskan kualitas produk yang baik dengan yang tidak kepada pelanggan?

Jawaban: jika pembeli meminta dijelaskan kualitas beras yang saya jual baru saya menjelaskan

u. Apakah bapak/ibu memperlihatkan cara menimbang kepada pembeli?

Jawaban: saya memperlihatkan cara menimbang/menakar



## HASIL INSTRUMEN PENELITIAN

### A. PEDAGANG BERAS

#### 1. Data Pribadi

Nama : Subaeda  
Tempat/tanggal lahir : Bone, 24 April 1958  
Jenis kelamin : Perempuan  
Alamat : Bonto bolae  
Pendidikan Terakhir : SD  
Hari/tanggal : 19 Mei 2023

#### 2. Pernyataan

- a. Bagaimana cara bapak/ibu menetapkan harga produk yang dipasarkan?  
Jawaban: saya menetapkan harga sesuai jenis produk dan harga biaya, jika jika harga naik maka saya juga naikkan
- b. Apakah harga yang diberikan bapak/ibu kepada konsumen sudah mengikuti harga pasaran?  
Jawaban: kadang saya mengikuti harga pasar kadang juga tidak
- c. Bagaimana cara bapak/ibu melakukan promosi penjualan dalam memasarkan produk yang ditawarkan?  
Jawaban: promosi yang saya lakukan hanya secara langsung
- d. Bagaimana cara bapak/ibu menjaga kualitas produk agar terjamin kualitasnya?

Jawaban: cara saya menjaga kualitas beras agar tetap terjamin saya menyimpan di wadah yang bersih dan menyimpannya pada suhu yang pas

- e. Apa saja saluran distribusi yang dilakukan untuk memasarkan produk bapak/ibu?

Jawaban: hanya saluran langsung

- f. Ada berapa jenis produk yang dijual bapak/ibu?

Jawaban: beras yang saya jual ada 4 jenis yaitu beras bramo, cehera, kepala dan beras merah

- g. Apa saja kelebihan dari produk yang ditawarkan oleh bapak/ibu?

Jawaban: beras yang saya jual bijinya agak besar dan harum

- h. Berapakah jumlah pendapatan yang diterima oleh bapak/ibu perbulan?

Jawaban: pendapatan saya perbulan kurang lebih 3 juta kalau pelanggan banyak pendapatan saya juga banyak

- i. Apakah selama berdagang pendapatan yang diterima oleh bapak/ibu mengalami peningkatan?

Jawaban: alhamdulillah pendapatan saya meningkat

- j. Apakah ada pekerjaan bapak/ibu selain berdagang?

Jawaban: berdagang saja

k. Berapa modal yang dikeluarkan bapak/ibu untuk berdagang?

Jawaban: modal saya sebesar 25 juta saya mengambil modal di Bank BRI untuk saya pakai berdagang

l. Apakah Pendapatan yang diterima bapak/ibu cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga?

Jawaban: alhamdulillah pendapatan yang saya terima cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari

m. Apa yang bapak/ibu lakukan jika dagangan sedang ramai dan telah tiba waktu shalat?

Jawaban: melayani dulu pembeli baru shalat

n. Apakah selama berdagang bapak/ibu pernah mengurangi takaran dalam timbangan atau tidak?

Jawaban: saya tidak pernah mengurangi takaran selama berdagang

o. Apakah harga yang ditetapkan bapak/ibu sesuai dengan kualitas?

Jawaban: harga saya tetapkan sesuai dengan kualitas kalau jenis berasnya bramo maka harganya sedikit mahal

p. Apakah bapak/ibu memberikan harga yang berbeda kepada pembeli yang sudah berlangganan dengan yang tidak?

Jawaban: harga yang saya berikan kepada pembeli yang baru dan yang lama sama saja

- q. Apakah proses transaksi dilakukan tanpa adanya paksaan dan dilakukan atas dasar suka sama suka dengan pembeli?

Jawaban: proses transaksi dilakukan atas dasar suka sama suka dengan pembeli saya tidak pernah memaksa konsumen untuk membeli barang dagangan saya.

- r. Bagaimana cara bapak/ibu menjaga kepercayaan pembeli?

Jawaban: bersikap jujur dan terbuka kepada konsumen

- s. Bagaimana respon dan pertanggungjawaban bapak/ibu ketika mengetahui produk yang dijual kepada konsumen tidak terjamin kualitasnya?

Jawaban: digantikan jika memang beras yang dikembalikan adalah beras yang di beli sama saya dan langsung dikembalikan pada hari itu juga

- t. Apakah bapak/ibu menjelaskan kualitas produk yang baik dengan yang tidak kepada pelanggan?

Jawaban: jika konsumen menayakan kualitas beras yang saya jual maka saya akan menjelaskan

- u. Apakah bapak/ibu memperlihatkan cara menimbang kepada pembeli?

Jawaban: saya memperlihatkan cara saya menimbang atau menakar kepada pembeli meskipun itu pembeli baru

**HASIL INSTRUMEN PENELITIAN**

**STRATEGI PEDAGANG BERAS DALAM  
MENINGKATKAN PENDAPATAN DITINJAU DARI  
PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM PADA PASAR  
SENTRAL SINJAI**

**B. PELANGGAN**

**1. Data Pribadi**

Nama : Mariani  
Tempat/tanggal lahir : Sinjai, 01 Juli 1972  
Jenis kelamin : Perempuan  
Alamat : Kel. Balangnipa  
Pendidikan Terakhir : SMA  
Hari/tanggal : 20 Mei 2023

**2. Pernyataan**

- a. Apakah bapak/ibu pernah melihat bagaimana cara pedagang beras menyempurnakan timbangan atau takaran dalam timbangannya?  
Jawaban: iya pernah
- b. Bagaimana cara pedagang beras yang curang dalam menimbang atau menakar barang dagangannya?  
Jawaban: kalau soal itu saya juga kurang tahu
- c. Apakah bapak/ibu pernah melihat pedagang beras melanggar janjinya dalam berdagang?  
Jawaban: tidak
- d. Apakah anda pernah melihat beras yang menimbun barang dagangannya?  
Jawaban: mungkin kurang pedagang beras yang akan menimbun berasnya karena jika ia menimbun berasnya akan rusak.

e. Apakah pedagang beras menjelaskan kualitas mengenai barang yang akan bapak/ibu beli?

Jawaban: jika kita menanyakan biasanya pedagang menjelaskan tetapi kadang juga ada pedagang yang tidak menjelaskan

f. Apakah bapak/ibu pernah complain terhadap pedagang beras tentang kualitas beras yang anda beli?

Jawaban: tidak karena sebelum saya membeli saya pasti memeriksanya terlebih dahulu

g. Apakah bapak/ibu pernah mendapatkan paksaan dari pedagang beras untuk membeli barang dagangannya?

Jawaban: tidak

h. Bagaimana sikap pedagang beras terhadap bapak/ibu jika menawarkan dengan harga yang rendah dari harga yang ditetapkan?

Jawaban: biasa saja

i. Apakah bapak/ibu pernah mendapatkan pedagang beras yang mencampurkan beras dagangannya yang bagus kualitasnya dengan yang tidak?

Jawaban: Alhamdulillah selama saya belanja beras dengan langganan saya di Pasar Sentral saya belum pernah mendapatkan beras yang dicampur tapi kalau ditempat lain saya juga kurang tahu.

## HASIL INSTRUMEN PENELITIAN

### A. PELANGGAN

#### 1. Data Pribadi

Nama : Hj. Ernawati  
Tempat/tanggal lahir : Makassar, 23 Agustus 1964  
Jenis kelamin : Perempuan  
Alamat : Jl. Gunung Bawakaraeng  
Pendidikan Terakhir : S1  
Hari/tanggal : 20 Mei 2023

#### 2. Pernyataan

- a. Apakah bapak/ibu pernah melihat bagaimana cara pedagang beras menyempurnakan timbangan atau takaran dalam timbangannya?  
Jawaban: iya pernah
- b. Bagaimana cara pedagang beras yang curang dalam menimbang atau menakar barang dagangannya?  
Jawaban: biasanya saya menemui pedagang beras yang ketika menakar berasnya menggunakan liter cara dia menyapu berasnya terlalu dalam sehingga beras yang dijual tidak cukup 1 liter
- c. Apakah bapak/ibu pernah melihat pedagang beras melanggar janjinya dalam berdagang?  
Jawaban: tidak
- d. Apakah anda pernah melihat pedagang beras yang menimbun barang dagangannya?  
Jawaban: kalau masalah itu saya tidak tau
- e. Apakah pedagang beras menjelaskan kualitas mengenai barang yang akan bapak/ibu beli?



Jawaban: biasa ada pedagang yang menjelaskan kualitas barang yang dijual biasa juga tidak

- f. Apakah bapak/ibu pernah complain terhadap pedagang beras tentang kualitas beras yang anda beli?

Jawaban: tidak karna sebelum saya membeli berasnya saya akan memeriksanya terlebih dahulu

- g. Apakah bapak/ibu pernah mendapatkan paksaan dari pedagang beras untuk membeli barang dagangannya?

Jawaban: tidak

- h. Bagaimana sikap pedagang beras terhadap bapak/ibu jika menawar dengan harga yang rendah dari harga yang ditetapkan?

Jawaban: biasanya pedagang tidak mau jika kita hanya membeli sedikit.

- i. Apakah bapak/ibu pernah mendapatkan pedagang beras yang mencampurkan beras dagangannya yang bagus kualitasnya dengan yang tidak?

Jawaban: tidak

## HASIL INSTRUMEN PENELITIAN

### B. PELANGGAN

#### 1. Data Pribadi

Nama : Ratnawati  
Tempat/tanggal lahir : Sinjai, 12 September 1975  
Jenis kelamin : Perempuan  
Alamat : Jl. Jendral Sudirman  
Pendidikan Terakhir : SMA  
Hari/tanggal : 20 Mei 2023

#### 2. Pernyataan

- a. Apakah bapak/ibu pernah melihat bagaimana cara pedagang beras menyempurnakan timbangan atau takaran dalam timbangannya?  
Jawaban: iya pernah
- b. Bagaimana cara pedagang beras yang curang dalam menimbang atau menakar barang dagangannya?  
Jawaban: saya juga kurang tahu mengenai hal itu
- c. Apakah bapak/ibu pernah melihat pedagang beras melanggar janjinya dalam berdagang?  
Jawaban: kalau melanggar janji saya belum pernah melihat
- d. Apakah anda pernah melihat beras yang menimbun barang dagangannya?  
Jawaban: tidak
- e. Apakah pedagang beras menjelaskan kualitas mengenai barang yang akan bapak/ibu beli?  
Jawaban: kadang saya mendapatkan pedagang yang tidak jujur, biasanya mereka tidak menjelaskan cacat atau kekurangan barang yang dijualnya,

f. Apakah bapak/ibu pernah complain terhadap pedagang beras tentang kualitas beras yang anda beli?

Jawaban: pernah

g. Apakah bapak/ibu pernah mendapatkan paksaan dari pedagang beras untuk membeli barang dagangannya?

Jawaban: tidak

h. Bagaimana sikap pedagang beras terhadap bapak/ibu jika menawar dengan harga yang rendah dari harga yang ditetapkan?

Jawaban: biasanya pedagang menurunkan sedikit harganya jika kita membeli banyak

i. Apakah bapak/ibu pernah mendapatkan pedagang beras yang mencampurkan beras dagangannya yang bagus kualitasnya dengan yang tidak?

Jawaban: saya pernah membeli beras dengan jumlah banyak untuk sebuah acara tanpa saya memeriksanya terlebih dahulu, ketika beras tersebut mau dimasak ternyata berasnya dicampur dengan beras yang sudah agak kuning disitu saya merasa kecewa dan saya tidak akan membeli beras yang kedua kalinya di tempat itu.

**lampiran 6**

**DOKUMENTASI PENELITIAN**

Wawancara dengan Pedagang Beras di Pasar Sentral Sinjai





## Wawancara dengan Pelanggan





## Lampiran 7

# SURAT IZIN PENELITIAN

  
**INSTITUT AGAMA ISLAM MUHAMMADIYAH SINJAI**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN HUKUM ISLAM**  
KAMPUS : JL. SULTAN HASANUDDIN NO. 20 KAB. SINJAI TEL/FAX 048221418, KODE POS 92612  
Email : [info@iain-sinjai.ac.id](mailto:info@iain-sinjai.ac.id) Website : <http://www.iain-sinjai.ac.id>  
TERAKREDITASI INSTITUSI BAN-PT NOMOR SK : 186/SK/BAN-PT/AL/04/PT/XII/2009

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

Nomor : 033.D3/III.3.AU/F/2023  
Lampiran : -  
Perihal : Izin Penelitian

Sinjai, 3 Rajab 1444 H  
25 Januari 2023 M

Kepada Yang Terhormat  
**Kepala DPMTSP Sinjai**  
di  
Sinjai

*Assalamu 'Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dengan hormat,  
Semoga rahmat Allah SWT senantiasa tercurah kepada kita semua, sehingga kita dimudahkan dalam melaksanakan amanah Nya

Dalam rangka penulisan skripsi mahasiswa program Strata Satu (S1) **Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam (FEHI) IAIM Sinjai**, dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini :

Nama : Risnawati  
NIM : 190303026  
Prodi Studi : Ekonomi Syariah  
Semester : VIII (Delapan)

akan mengadakan penelitian dengan judul :

*"Strategi Pedagang Beras Dalam Meningkatkan Pendapatan Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Pasar Sertral Sinjai".*

Sehubungan dengan hal tersebut di atas dimohon kiranya yang bersangkutan dapat diberikan izin melaksanakan penelitian di tempat bapak.

Atas perhatian dan kerjasama kami ucapkan terima kasih

*Wassalamu 'Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

  
**Dekan**  
**Abd. Muhsinin Nabir, S.E., M.Ak.Ak.**  
NIDN. 1213397

Islami, Progresif dan Kompetitif





1202319009000145

## PEMERINTAH KABUPATEN SINJAI DINAS PENANAMAN MODAL & PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Alamat : Jalan Pematang Raya No. 116, Kelurahan Bingsere Kabupaten Sinjai Telpon : (0482) 21069 Fax : (0482) 23450 Kode Pos : 62612 Kabupaten Sinjai

Nomor : 01343/16/01/DPM-PTSPV/2023  
Sifat : Biasa  
Lampiran : -  
Perihal : Izin Penelitian

Yth.

1. Kepala Badan Pendapatn Daerah Kab. Sinjai
2. Kepala Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kab. Sinjai

Di  
Tempat

Berdasarkan Surat Dekan Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam Institut Agama Muhammadiyah Sinjai, Nomor : 032D3/III.3.AU/F/2023, Tanggal 25 Januari 2023 Perihal Penelitian .

Bahwa Mahasiswa/Peneliti yang tersebut di bawah ini :

Nama : SOFIA DAMAYANTI  
Tempat / Tanggal Lahir : Sinjal/13 September 2001  
Nama Perguruan Tinggi : INSTITUT AGAMA ISLAM (IAI) MUHAMMADIYAH SINJAI  
NIM : 190303028  
Program Studi : EKONOMI SYARIAH  
Jenis Kelamin : Laki-Laki  
Pekerjaan : Mahasiswa (S1)  
Alamat : Saukangne, Kel./Desa Batu Belerang, Kecamatan Sinjai Borong, Kabupaten Sinjai

Bermaksud akan Mengadakan Penelitian di Daerah/Instansi Saudara Dalam Rangka Penyusunan Skripsi, Dengan Judul : PENGARUH SEKTOR PARIWISATA TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN ASLI DAERAH (PAD) DI KABUPATEN SINJAI

Yang akan dilaksanakan dari : Tgl. 11 Mei s/d 31 Mei 2023  
Pengkuit

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, pada prinsipnya kami dapat menyetujui kegiatan dimaksud dengan ketentuan :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan yang bersangkutan harus melaporkan diri kepada instansi tersebut di atas;
  2. Kegiatan tidak boleh menyimpang dari masalah yang telah diizinkan semata-mata kepentingan pengumpulan data;
  3. Mentaati semua peraturan perundang-undangan dan mengindahkan adat istiadat setempat;
  4. Menyerahkan 1 (satu) berkas copy hasil Laporan kepada instansi tersebut di atas; dan
  5. Menyerahkan 1 (satu) berkas copy hasil Laporan kepada Bupati Sinjai Cq. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Sinjai.
- Demikian Surat Izin Penelitian ini diterbitkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Kabupaten Sinjai

Pada tanggal : 11 Mei 2023

a.n. **BUPATI SINJAI**  
KEPALA DINAS,



**LUKMAN DAHLAN, S.P. M.Si**

Pangkat : Pembina Utama Muda / V.Ic

NIP : 197011301990031002

Tembusan disampaikan kepada Yth :

1. Bupati Sinjai (sebagai laporan);
2. Rektor IAI Muhammadiyah Sinjai
3. Yang Bersangkutan ( Sofia Damayanti)
4. Arsip

## Lampiran 8

# SURAT KETERANGAN TELAH MELAKSANAKAN PENELITIAN



PEMERINTAH KABUPATEN SINJAI  
DINAS PERDAGANGAN, PERINDUSTRIAN ENERGI DAN  
SUMBER DAYA MINERAL  
KANTOR UPTD PASAR SENTRAL

### SURAT KETERANGAN SELESAI MENELITI

Nomor: 046 /UPTD PASAR SENTRAL/DAGPRIN/2023

Yang bertanda tangan di bawah ini :


Nama : Ishak, MS, S. Sos  
Nip : 19851202 200701 1 005  
Jabatan : Kepala UPTD Pasar Sentral Sinjai  
Alamat : Jl. Demma Kabupaten Sinjai

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa :

Nama : Risnawati  
Nim : 190303026  
Asal Perg. Tinggi : Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai  
Jurusan : Ekonomi Syariah


Telah melaksanakan penelitian di Pasar Sentral Kabupaten Sinjai Mulai 11 Mei sampai dengan 31 Mei 2023 untuk memperoleh data guna penyusunan Tugas Akhir Skripsi dengan judul "Strategi Pedagang Beras Dalam Meningkatkan Pendapatan Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Pasar Sentral Sinjai"

Dengan surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Sinjai, 31 Mei 2023  
Kepala UPTD Pasar Sentral  
  
ISHAK, MS, S. Sos  
Nip: 198512 02200701 1 005

## Lampiran 9

### SK. PEMBIMBING

  
**INSTITUT AGAMA ISLAM MUHAMMADIYAH SINJAI**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN HUKUM ISLAM**  
KAMPUS : JL. SULTAN HASANUDDIN NO. 20 KAB. SINJAI, TLP/FAX 048221418, KODE POS 92612  
Email: fehd.iainsinjai@gmail.com Website: <http://www.iain-sinjai.ac.id>  
TERAKREDITASI INSTITUSI BAN-PT SK NOMOR : 1098/SK/BAN-PT/Akred/PT/NI/2020

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

**SURAT KEPUTUSAN**  
**NOMOR:741.D3/II.3.AU/F/KEP/2022**

**TENTANG**  
**DOSEN PEMBIMBING PENYUSUNAN PROPOSAL SKRIPSI MAHASISWA**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN HUKUM ISLAM T.A 2022-2023**

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN HUKUM ISLAM**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM MUHAMMADIYAH SINJAI**

Menimbang : 1. Bahwa dalam rangka penyusunan proposal skripsi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai Tahun Akademik 2022-2023, maka Dosen Pembimbing Penyusunan Proposal skripsi dipandang perlu ditetapkan dalam Surat Keputusan.

2. Bahwa nama-nama yang tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang cakap dan memenuhi syarat untuk melaksanakan tugas yang di amanahkan kepadanya.

Mengingat : a. Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga Muhammadiyah.  
b. Undang-undang No. 20 tahun 2003 tentang Sisdiknas.  
c. Undang-Undang R.I No. 12 Tahun 2012, tentang Pendidikan Tinggi.  
d. Keputusan Menteri Agama R.I No. 6722 Tahun 2015, tentang perubahan nama STAI Muhammadiyah Sinjai menjadi Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai.  
e. Surat Keputusan Rektor IAIM Nomor : 312/I.3.AU/D/KEP/2016 tentang Pembagian Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam (FEHI)  
f. Pedoman PP. Muhammadiyah No. 02/PED/1.0/B/2012 tentang Perguruan Tinggi Muhammadiyah.  
g. Statuta Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai.

Memperhatikan : Kalender Akademik Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai Tahun Akademik 2022-2023.

**MEMUTUSKAN**

Menetapkan : Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai tentang Dosen Pembimbing penyusunan proposal skripsi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam.

Pertama : Mengangkat dan menetapkan saudara :

Pembimbing I	Pembimbing II
<b>Dr. Jamaluddin, S.Pd.I, M.Pd.I.</b>	<b>Muhammad Ikbal, S.Pd, M.Pd.</b>

untuk penulisan skripsi mahasiswa:  
Nama : Risnawati  
NIM : 190303026  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Strategi Pedagang Beras dalam Meningkatkan Pendapatan Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam pada Pasar Sentral Sinjai

Kedua : Hal-hal yang menyangkut pendapatan/nafkah tugas dan tanggung jawabnya diberikan sesuai peraturan yang berlaku di Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai.

**Islami, Progresif dan Kompetitif**



INSTITUT AGAMA ISLAM MUHAMMADIYAH SINJAI  
FAKULTAS EKONOMI DAN HUKUM ISLAM

KAMPUS : JL. SULTAN HASANUDDIN NO. 20 KAB. SINJAI, TLP/FAX 048221418, KODE POS 92612

Email: fehi.iainsinjai@gmail.com

Website: <http://www.iain-sinjai.ac.id>

TERAKREDITASI INSTITUSI BAN-PT SK NOMOR : 1088/SK/BAN-PT/Akred/PT/XII/2020

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

- Ketiga : Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan sebagai amanat dengan penuh rasa tanggung jawab.
- Keempat : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan, apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dalam keputusan ini akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Sinjai

Pada Tanggal 29 Rabi'ul Akhir 1444 H

: 23 November 2022 M

Dekan,

Abd. Muhaemin Nabir, SE., M.Ak., Ak.  
NBM. 1213397

Tembusan disampaikan kepada Yth:

1. Ketua BPH IAIM Sinjai di Sinjai
2. Rektor IAIM Sinjai di Sinjai.
3. Ketua Prodi Ekonomi Syariah IAIM Sinjai di Sinjai.

## BIODATA PENULIS



Nama : Risnawati

Nim : 190303026

Tempat/Tgl. Lahir : Sinjai, 05 Februari 2002

Alamat : Dusun Data, Desa Tompobulu. Kec.  
Bulupoddo, Kab. Sinjai

Riwayat Pendidikan :

1. SD/MI : SD Negeri No. 14 Mangopi
2. SMP/MTS : MTS Attahiriyah Mangopi
3. SMA/MA : MAN 2 Sinjai

Handphone : 0823 9355 4553

Email : [risnawatisasyah@gmail.com](mailto:risnawatisasyah@gmail.com)

Nama Orang Tua : Musa (Ayah)

: Aisyah (Ibu)

PAPER NAME  
**190303026**

AUTHOR  
**RISNA**



WORD COUNT  
**21518 Words**

CHARACTER COUNT  
**138851 Characters**

PAGE COUNT  
**122 Pages**

FILE SIZE  
**4.4MB**

SUBMISSION DATE  
**Aug 19, 2023 12:45 PM GMT+7**

REPORT DATE  
**Aug 19, 2023 12:47 PM GMT+7**

● **29% Overall Similarity**

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 26% Internet database
- 8% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 19% Submitted Works database

