

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Gambaran Umum Objek Penelitian

a. Profil Jalan Niaga Pamekasan

Menurut Pemkab Pamekasan melalui Peraturan Bupati Pamekasan Nomor 38 Tahun 2009 tentang Petunjuk Pelaksanaan Tentang Peraturan Daerah (PERDA) no 5 Tahun 2008 tentang penataan dan pemberdayaan pedagang kaki lima telah menentukan lokasi dan waktu kegiatan usaha.

Pada Pasal 6 Bab III tentang Lokasi dan Waktu Kegiatan Usaha dijelaskan ada delapan lokasi yang ditetapkan menjadi tempat aktivitas pedagang kaki lima Pamekasan dalam menjalankan usahanya. Diantaranya kawasan sae salera di Jalan Niaga. Kawasan sae salera yang berada di jalan Niaga adalah salah satu objek wisata kuliner di Pamekasan. Di sepanjang jalannya, terdapat depot-depot dan warung makan yang menyediakan makanan beranekaragam. Selain beberapa warung makan dan depot, pada sore hari hingga malam hari, kawasan ini akan ramai oleh penjual (pedagang) makanan yang mangkal di pinggir jalan. Adapun makanan yang dijual disana cukup beragam.¹³Salah satu makanan yang dijual adalah sate. Sate yang dijual (didagangkan) yaitu sate lalat, sate gole, sate bumbu dan sate kambing. Berikut data jumlah pedagang sate di Jalan Niaga Pamekasan:

¹³Unzilatur Rahmah, *Jalan Niaga Merupakan Salah Satu Wisata Kuliner Pamekasan*, diakses dari www.emadura.com pada tanggal 28 Februari 2021 pukul 06.02.

Table 4.1

Jumlah Pedagang Sate di Jalan Niaga Pamekasan

No.	Pedagang Sate	Jumlah Pedagang sate
1.	Pedagang sate lalat	13
2.	Pedagang sate gole	6
3.	Pedagang sate bumbu	1
4.	Pedagang sate kambing	2
	Jumlah pedagang sate	22

Data penelitian, 2021

Hingga saat ini, tempat tersebut masih terus ramai setiap harinya, baik pembeli yang hanya sekedar membeli untuk makan malam maupun membeli dalam jumlah yang banyak. Dari banyaknya penjual (pedagang) yang menjual sate di Jalan Niaga, timbullah persaingan. Meskipun banyak penjual (pedagang) yang menjual sate, tidak membuat para penjual (pedagang) sate untuk melakukan sesuatu yang bisa merugikan pesaing lain. Penjual (pedagang) sate tidak merasakan persaingan dikarenakan setiap penjual (pedagang) sate sudah merasa bahwa rejeki dan pelanggan yang didapat setiap masing-masing penjual (pedagang) berbeda-beda.

2. Gambaran Persaingan Usaha Antar Pedagang Sate di Jalan Niaga Pamekasan

Gambaran persaingan ini menjawab fokus penelitian 1. Persaingan merupakan suatu proses sosial antara dua atau lebih pihak yang terlibat, saling berlomba untuk mencapai kemenangan tertentu. Kemenangan dalam arti tujuan yang diinginkan oleh tiap pihak-pihak. Persaingan biasanya terjadi

pada kedudukan yang sama, maksudnya persaingan itu bisa terjadi karena memiliki maksud yang sama dan tujuan yang sama. Para pedagang yang melakukan persaingan di Jalan Niaga Pamekasan khususnya pedagang sate memiliki tujuan yaitu memperoleh hasil yang maksimal dari hasil dagangnya dengan mengkalkulasikan berbagai resiko atau segala macam kendala yang dianggap bisa dikendalikan sehingga para pedagang sate yang ada di Jalan Niaga Pamekasan dapat melakukan proses perdagangan dengan persaingan yang bisa dikendalikan masing-masing pedagang sate tersebut.

Persaingan pedagang sate di Jalan Niaga Pamekasan bisa dilihat dari jenis dagangan yang mereka dagangkan dan lokasi tempat mereka berdagang yang sama. Seperti yang diungkapkan oleh Cak Munir:

“kalau persaingan dibidang ada ya ada mbak, tidak mungkin mereka berjualan tidak bersaing, kita lihat aja dagangan mereka. Mereka berdagang dengan dagangan yang sama yaitu sate. Mereka bersaing sehat kok sejauh saya melihatnya mbak, tidak ada yang pernah berantem atau saling menjatuhkan antar pedagang sate mbak.”¹⁴

Kemudian dikatakan juga oleh H. Syaiful berikut:

“meskipun pedagang yang berdagang sate banyak, tapi mereka mereka bersaing secara baik mbak. Gak sampe bermusuhan, mereka selalu akur mbak yang saya lihat. Saya kan pedagang yang bertetangga dengan pedagang sate disini mbak, jadi saya bisa lihat keadaan orang dagang mbak. Saya lihat akur-akur aja kok.”¹⁵

Kemudian Pak Lilur mengatakan:

“pedagang sate di sini saling tolong menolong mbak, melayani pembeli dengan baik dan saya gak pernah melihat dan mendengar ada konflik antar pedagang sate di sini.”¹⁶

Bu Misbah pun mengatakan:

¹⁴Cak Munir, Pedagang, wawancara telepon, (5 Maret 2021)

¹⁵H. Syaiful, Pedagang, wawancara langsung, (6 Maret 2021)

¹⁶ Pak Lilur, Pedagang, Wawancara langsung, (28 Mei 2021)

“menurut saya pedagang sate di sini akur-akur aja mbak, malahan mereka saling tolong menolong kalau ada yang membutuhkan pertolongan.”¹⁷

Dari hasil wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwa pedagang di Jalan Niaga Pamekasan terdapat persaingan antar pedagang sate. Pak Eri mengaku tidak pernah terjadi persaingan yang sampai terjadi keributan antara pedagang sate. Pedagang bersaing secara sehat tidak merugikan pedagang yang lain. selain itu pedagang sate juga memiliki hubungan yang baik dengan lawan saingannya. Seperti yang dikatakan oleh Hilman Ansori berikut:

“meskipun pedagang yang berdagang sate banyak, tapi mereka mereka bersaing secara baik mbak. Karena waktu saya membeli sate disini ada pedagang sate yang kehabisan lontongnya mbak kemudian membeli lontong ke pedagang sate yang saya beli itu dan mereka sangat akur sekali. Dan harga satenya sama mbak antar pedagang satenya”¹⁸

Kemudian Wasilah mengatakan:

“ya... saya kan sudah beberapa kali membeli sate di sana, saya lihat antar pedagang satenya baik-baik aja, maksudnya mereka akur gitu mbak.”¹⁹

Kemudian Sipul mengatakan:

“kalau menurut saya, pedagang sate di sana ramah-ramah, tidak pernah saling menjelek-jelekan bahkan saling tolong menolong mbak.”²⁰

Iis pun mengatakan:

“ya.. pedagang sate di sana akur-akur aja kok mbak, gak ada yang saling senggol menyenggol. Dan saya tidak pernah mendengar kalau di sana ada konflik antar pedagang sate.”²¹

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa persaingan itu tidak membuat para pedagang sate yang bersaing menjadi bermusuhan, bahkan

¹⁷ Bu Misbah, Pedagang, Wawancara langsung, (28 Mei 2021)

¹⁸ Hilman Ansori, Pembeli, wawancara langsung, (6 Maret 2021)

¹⁹ Wasilah, Pembeli, wawancara langsung, (6 Maret 2021)

²⁰ Sipul, Pembeli, Wawancara langsung, (29 Mei 2021)

²¹ Iis, Pembeli, Wawancara langsung, (29 Mei 2021)

mereka bersaing secara sportif. Para pedagang sate saling menghargai pedagang sate yang lainnya, tidak saling menjelek-jelekkkan dan mereka saling tolong menolong kalau ada pedagang sate yang memerlukan pertolongan. Seperti yang dikatakan oleh Pak Busri berikut:

“selama saya berdagang sate di sini gak pernah terjadi konflik antara kami mbak, malahan kita sesama pedagang sate saling bekerjasama seperti menetapkan harga sate yang sama jika sate yang didagangkan sama, kayak saya ini kan menjual atau berdagang sate lalat jadi harga satenya sama dengan pedagang sate lalat yang lain, kemudian membantu dan menolong jika ada pedagang sate yang lain memerlukan bantuan atau pertolongan. Kalau ada yang meminjam uang atau menghutang sate dagangan saya, ya.. saya catat mbak. Soalnya nanti takut lupa mbak.”²²

Kemudian Pak Yuto mengatakan:

“meskipun pedagang sate di sini banyak mbak, kita tetap bersaing secara sehat mbak. Kita di sini saling menjaga hubungan yang baik antar pedagang dan saling membatu. Karena kita di sini bertujuan untuk mencari nafkah untuk keluarga.”²³

Dan Pak Edi mengatakan:

“kita sesama pedagang sate saling membantu bukan saling menjelek-jelekkkan atau menjatuhkan pedagang yang lain, karena kita di sini berdagang dengan tujuan yang sama yaitu untuk memenuhi kebutuhan keluarga kita.”²⁴

Kemudian Pak Hasan mengatakan:

“Saya kan menjual (berdagang) sate gole, gak merasa tersaingi meskipun ada pedagang sate yang harga sate lebih murah dari harga sate saya seperti sate lalat. Soalnya kan dari rasa dan ukurannya beda. Dan kita sesama pedagang sate gak pernah terjadi konflik, misalnya saling rebut pembeli sampai bersumpah atau terjadi keributan karena pinjam meminjam. Kalau masalah pinjam meminjam atau menghutang, kalau saya pribadi mencatatnya mbak, soalnya takut nanti lupa.dan itu dikhususkan ke pelanggan saya mbak.”²⁵

²² Pak Busri, Pedagang, wawancara langsung, (5 Maret 2021)

²³ Pak Yuto, pedagang, wawancara langsung, (4 Maret 2021)

²⁴ Pak Edi, Pedagang, wawancara langsung, (6 Maret 2021)

²⁵ Pak Hasan , pedagang, wawancara langsung, (7 Maret 2021)

Pak santoso, juga mengatakan:

"ya... kita sesama pedagang sate saling membantu atau menolong mbak. Dan kita gak pernah saling menjelek-jelekkkan pedagang sate yang satu dengan yang lain, kalau ada yang menghutang ya.. saya catet mbak. Dan kalau harga satenya disini tergantung dari jenis satenya, ya kalau yang dagang sate lalat harganya sama Rp. 10.000,00. Ya..kalau ada pembeli ada yang menanyakan secara detail tentang sate yang saya dagang dan ngeyel, ya saya jawab dengan jujur mbak dan tidak harus bersumpah."²⁶

Pak Ento mengatakan:

“ kita sebagai pedagang kita sesama pedagang sate saling membantu bukan saling menjelek-jelekkkan atau menjatuhkan pedagang yang lain. ya.. kalau ada pedagang sate yang membutuhkan bantuan ya... saya bantu mbak.”²⁷

Kemudian Pak Hamid mengatakan:

“meskipun pedagang sate di sini banyak mbak, kita tetap bersaing secara sehat mbak. Kita di sini saling menjaga hubungan yang baik antar pedagang dan saling membantu.”²⁸

Pak Inul mengatakan:

“selama saya berdagang sate di sini gak pernah terjadi konflik antara kami mbak, malahan kita sesama pedagang sate saling bekerjasama seperti menetapkan harga sate yang sama jika sate yang didagangkan sama dan kita saling tolong menolong mbak.”²⁹

Pak Samsul juga mengatakan:

“kita sesama pedagang sate saling membantu bukan saling menjelek-jelekkkan atau menjatuhkan pedagang yang lain, karena kita di sini berdagang dengan tujuan yang sama yaitu untuk memenuhi kebutuhan keluarga kita.”³⁰

Dari hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa adanya hubungan baik antara pedagang yang bersaing, saling membantu dan tidak saling menjatuhkan atau menjelek-jelekkkan antar pedagang, apabila ada utang

²⁶Pak Santoso, pedagang, wawancara langsung, (7 Maret 2021)

²⁷ Pak Ento, Pedagang, Wawancara langsung, (28 Mei 2021)

²⁸ Pak Hamid, Pedagang, Wawancara langsung, (28 Mei 2021)

²⁹ Pak Inul, Pedagang, Wawancara langsung, (28 Mei 2021)

³⁰ Pak Samsul, Pedagang, Wawancara langsung, (28 Mei 2021)

piutang dicatat dan jujur dan tidak menggunakan sumpah jika ada pembeli yang menanyakan secara detail tentang sate yang didagangkan pedagang. Kemudian para pedagang sate menetapkan harga sate yang seragam. Berikut data jenis dan harga sate di Jalan Niaga Pamekasan:³¹

Table 4.2

Jenis dan Harga Sate di Jalan Niaga Pamekasan

No.	Jenis Sate	Harga
1.	sate lalat	Rp.10.000,00
2.	sate gole	Rp. 35.000,00
3.	sate bumbu	Rp. 20.000,00
4.	sate kambing	Rp. 25.000,00

Data Penelitian, 2021

Pada sabtu malam tanggal 3 April 2021, peneliti melakukan pengamatan pada pedagang sate di jalan Niaga. Dan kemudian ada seorang pedagang sate yaitu Pak Busri yang datang ke tempat dagangan Pak Edi untuk membeli kecap kepada Pak Edi. Karena kecap Pak Busri habis. Kemudian Pak Edi mengambil kecap tersebut dan diberikan kepada Pak Busri, lalu Pak Busri mengambilnya dan memberikannya uang.³²

Berikut ini hasil dokumentasi yang dilakukan peneliti tentang perilaku tolong menolong antar pedagang sate:

³¹ Jenis dan Harga Sate di Jalan Niaga Pamekasan, Kawasan Sae Salera di Jalan Niaga Pamekasan, observasi langsung, (8 Maret 2021)

³² Perilaku tolong menolong antar pedagang sate, kawasan sae salera di Jalan Niaga Pamekasan, observasi langsung, (3 April 2021)

Gambar 4.1

Interaksi Antar Pedagang Sate di kios Pak Edi



Dokumentasi Penelitian, 2021

3. Persaingan Usaha Antar Pedagang Sate di Jalan Niaga Pamekasan dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam

Etika bisnis Islam merupakan hal yang berkaitan dengan baik dan buruk dalam konteks bisnis yang sesuai dengan ajaran-ajaran agama Islam. Dalam dunia bisnis atau perdagangan, keberhasilan dan kegagalan sangat erat kaitannya dengan mengembangkan usaha seseorang. Untung dan rugi adalah sesuatu yang harus dihadapi oleh para pebisnis/pedagang itu sendiri.

Dalam berbisnis tidak lepas dengan kegiatan persaingan, yang mana persaingan bisnis dalam etika bisnis Islam adalah sebuah konsep persaingan yang menganjurkan para pebisnis untuk bersaing secara positif (*fastabiqul khairat*) dengan memberikan kontribusi yang baik dari bisnisnya bukan untuk menjahtuhkan pebisnis yang lainnya dan menganjurkan pebisnis untuk tidak merugikan dan memudharatkan pebisnis lainnya.³³

Seperti halnya pedagang sate di Jalan Niaga Pamekasan, persaingan antara pedagang sate cukup ketat, karena barang dagangan dan tempat (lokasi) dagangannya sama. Seperti yang dinyatakan oleh Pak Busri berikut:

³³ Havis Aravik & Fakhri Zam-Zam, *Etika Bisnis Islam: Dasar dan Aplikasinya*, (Jakarta: Gramedia, 1994), hlm. 55-56.

“Di sini yang berdagang sate seperti saya banyak mbak. Tapi kalau saya gak pas minder atau melakukan hal yang bisa merugikan pedagang sate yang lain. yang saya lakukan yaitu dengan memberikan pelayanan yang terbaik kepada pembeli dan saling membantu kalau ada pedagang yang lain perlu bantuan. Kalau misalkan ada pelanggan saya yang menghutang sate saya, saya kasih mbak dan saya mencatatnya dan ketika ada pembeli yang ngeyel, nanyak terus tentang daging sate yang saya dagangkan, saya tetap layani dengan baik mbak, dan tidak sampai harus bersumpah”³⁴

Kemudian Pak Yuto mengatakan:

“selama saya berdagang sate disini, saya dan pedagang sate yang lain saling bekerjasama mbak, bekerjasamanya seperti saling tolong menolong kalau ada pedagang sate yang kehabisan bahan baku dan penetapan harganya yang sama. daging sate yang pakai itu daging yang masih segar mbak, dan saya membelinya di pasar”³⁵

Pak Edi mengatakan:

“kalau saya meskipun pedagang sate di sini banyak, tapi saya tidak merasakan persaingan mbak, karena rejeki dan pembeli itu sudah porsinya masing-masing. Dan pedagang sate di sini rukun-rukun aja mbak, gak pas saling menjelek-jelekkkan.”³⁶

Dari hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa adanya hubungan baik antara pedagang yang bersaing dan tidak saling menjatuhkan atau menjelek-jelekkkan antar pedagang . para pedagang menjaga hubungan baik tersebut karena mereka menyadari bahwa rejeki dan pembeli itu sudah ada porsinya masing-masing. Seperti yang dikatakan Cak Munir berikut:

“selama saya berjualan di sini, saya itu gak pernah dengar kalau pedagang sate di sini ada konflik, misalnya saling menjelek-jelekkkan sesama pedagang sate. Dan yang saya lihat mereka akur-akur aja.”³⁷

Kemudian H. Syaiful mengatakan:

“pedagang sate di sini aku-akur aja mbak dan saya itu gak pernah dengar isu (konflik) pedagang sate di sini.”³⁸

³⁴ Pak Busri, Pedagang, wawancara langsung, (5 Maret 2021)

³⁵ Pak Yuto, pedagang, wawancara langsung, (4 Maret 2021)

³⁶ Pak Edi, Pedagang, wawancara langsung, (6 Maret 2021)

³⁷ Cak Munir, Pedagang, wawancara telepon, (5 Maret 2021)

³⁸ H. Syaiful, Pedagang, wawancara langsung, (6 Maret 2021)

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa persaingan yang terjadi antara pedagang sate tidak membuat mereka untuk melakukan hal yang bisa merugikan pedagang yang lain. Seperti saling menjelek-jelekkkan atau lainnya. Bahkan mereka menjalin hubungan yang baik (akur). Seperti yang dinyatakan Hilman Ansori berikut:

“saya tidak pernah mendengar isu tentang pedagang sate di sini ada konflik. Malahan yang saya lihat waktu saya membeli sate di sini, mereka terlihat aku mbak. Dan juga saling membantu. Dan selama saya membeli sate di sini daging satenya enak-enak aja mbak, maksudnya gak pernah ada yang bau”³⁹

Kemudian Wasilah mengatakan:

“pedagang sate di Jalan Niaga melayani dengan baik dan tidak saling menjelek-jelekkkan antar pedagang satenya.”⁴⁰

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwa adanya hubungan baik antar pedagang, tidak saling menjelek-jelekkkan dan saling membantu kalau ada pedagang yang membutuhkan bantuan.

Pada minggu malam tanggal 4 April 2021, peneliti melakukan pengamatan pada pedagang sate di jalan Niaga. Dan kemudian ada seorang pedagang sate yaitu Pak Hasan yang datang ke tempat dagangan Pak Yuto untuk membeli lontong kepada Pak Yuto. Karena lontong Pak Hasan habis. Kemudian Pak Yuto mengambil lontong tersebut dan diberikan kepada Pak Hasan, lalu Pak Hasan mengambilnya dan memberikannya uang.⁴¹

Berikut ini hasil dokumentasi yang dilakukan peneliti tentang perilaku tolong menolong antar pedagang sate:

³⁹ Hilman Ansori, Pembeli, wawancara langsung, (6 Maret 2021)

⁴⁰ wasilah, Pembeli, wawancara langsung, (6 Maret 2021)

⁴¹ Perilaku tolong menolong antar pedagang sate, kawasan sae salera di Jalan Niaga Pamekasan, observasi langsung, (3 April 2021)

Gambar 4.2

Interaksi Antar Pedagang Sate di kios Pak Yuto



Dokumentasi Penelitian, 2021

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan penelitian yang peneliti kumpulkan dari berbagai macam teknik pengumpulan data yang berupa dokumentasi, wawancara dan observasi di tempat penelitian. Maka peneliti menemukan beberapa hal sebagai bentuk temuan peneliti. Beberapa temuan peneliti dideskripsikan dalam bentuk kata-kata adalah sebagai berikut:

1. Pedagang sate yang satu dengan lainnya di Jalan Niaga Pamekasan saling tolong menolong (membantu) dalam hal kekurangan bahan baku.
2. Pedagang sate yang satu dengan lainnya di Jalan Niaga Pamekasan tidak saling menjatuhkan atau menjelek-jelekan terkait memasarkan satenya.
3. Pedagang sate di Jalan Niaga Pamekasan melayani pembeli dengan ramah, santun, sopan dan sabar
4. Pedagang sate di Jalan Niaga Pamekasan tidak menggunakan sumpah terkait melayani pembeli
5. Pedagang sate di Jalan Niaga Pamekasan menetapkan harga yang sama (seragam).
6. Pedagang sate di Jalan Niaga memberikan informasi kepada pembeli dengan jujur terkait sate yang diperdagangkan

7. Pedagang sate di Jalan Niaga Pamekasan menjual sate dengan daging yang masih segar
8. Sebagian pedagang sate di Jalan Niaga Pamekasan meyakini bahwa rejeki dan pembeli sudah ada yang mengatur dan sudah ada porsinya masing-masing.
9. Pedagang sate di Jalan Niaga Pamekasan memberikan kelonggaran kepada pelanggannya untuk berhutang dan ini dikhususkan hanya untuk pelanggannya saja
10. Pedagang sate di Jalan Niaga Pamekasan mencatat hutang piutang apabila ada transaksi yang tidak tunai

C. Pembahasan

Pembahasan ini menjawab fokus penelitian ke-2 yang berisi ulasan terkait persamaan atau kesesuaian perilaku pedagang sate di Jalan Niaga dalam tinjauan etika bisnis Islam yang merujuk pada temuan penelitian di atas dan kajian teori yang sudah dibahas pada bab sebelumnya, berikut peneliti paparkan pembahasannya.

Islam mengatur semua kegiatan manusia, terutama dalam kegiatan bisnis. Bisnis dalam Islam harus sesuai dengan etika bisnis Islam. Dalam berbisnis lazim terjadi persaingan . Persaingan bisnis dalam etika bisnis Islam adalah sebuah konsep persaingan yang menganjurkan para pebisnis untuk bersaing secara positif (*fastabiqul khairat*) dengan memberikan kontribusi yang baik dari bisnisnya bukan untuk menjatuhkan pebisnis yang lainnya dan menganjurkan pebisnis untuk tidak merugikan dan memudharatkan pebisnis lainnya. Selain itu, Islam juga memberikan konsep untuk tidak melakukan

persaingan dalam hal mendapatkan kekayaan sebanyak-banyaknya tanpa menghiraukan nilai-nilai Islami. Karena itu akan membuatnya lalai hingga lupa dengan kewajibannya sebagai hamba Allah. Oleh karena itu, penting sekali bagi pembisnis Muslim untuk memahami konsep persaingan yang dianjurkan dalam Islam agar tidak terjatuh persaingan yang tidak sehat.⁴² Seperti halnya menjelek-jelekkan pedagang yang satu dengan pedagang yang lainnya agar pembeli tidak tertarik membeli lagi.

Persaingan yang terjadi pada pedagang sate di Jalan Niaga yaitu antara pedagang yang satu dengan yang lainnya saling tolong menolong dalam hal kekurangan bahan baku. Misalnya pedagang sate yang satu kekurangan kecap, maka pedagang sate tersebut membeli kepada pedagang sate yang lain. hal ini sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam yaitu *tatsamuh* dan *taraahum* (longgar dan bermurah hati). Pelaku bisnis menurut Islam, tidak hanya sekedar mengejar keuntungan sebanyak-banyaknya sebagaimana yang diajarkan dalam ekonomi kapitalis, tetapi juga berorientasi kepada sikap ta'awun (tolong menolong) sebagaimana implikasi sosial kegiatan bisnis.⁴³ Sebagaimana menurut hadits nabi:

عَنْ مَعْبَدِ بْنِ خَالِدٍ قَالَ سَمِعْتُ حَارِثَةَ بْنَ وَهَبٍ قَالَ سَمِعْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ : تَصَدَّقُوا فَإِنَّهُ يَأْتِي عَلَيْكُمْ زَمَانٌ يَمْشِي الرَّجُلُ بِصَدَقَتِهِ فَلَا يَجِدُ مَنْ يَقْبَلُهَا يَقُولُ الرَّجُلُ لَوْ جِئْتُ بِهَا بِالْأَمْسِ لَقَبِلْتُهَا فَأَمَّا الْيَوْمَ فَلَا حَاجَةَ لِي بِهَا (متفق عليه واللفظ للبخاري)

"Dari Ma'bad ibn Khalid, katanya: Aku mendengar Rasulullah SAW bersabda, "Bersedekahlah, karena (suatu saat akan datang masa) dimana seseorang berjalan untuk memberikan sedekahnya, tetapi orang yang akan diberinya (menolak) seraya berkata, "Seandainya kamu membawanya kemarin, niscaya aku akan menerimanya, tetapi kalau saat ini aku tidak membutuhkannya ." maka tidak ada orang yang menerima sedekah itu." (HR. Bukhari Muslim)

⁴² Fakhri Zam-zam, *Etika Bisnis Islam: Dasar dan Aplikasinya*, (Jakarta: Gramedia, 1994), hlm. 55-56.

⁴³ Mardani, *Hukum Bisnis Syari'ah*, (Jakarta: Prenada Media, 2018), hlm. 27.

Berbisnis bukan semata-mata untuk mencari keuntungan material, tetapi didasari kesadaran memberi kemudahan bagi orang lain dalam menjual atau membeli barang. Disamping itu, sebagian harta yang diperoleh dari kegiatan bisnis hendaklah diberikan kepada orang lain terutama orang-orang yang lemah secara ekonomi. Sebagaimana telah dijelaskan dalam hadis di atas, bahwa Nabi SAW menganjurkan agar umat Islam segera mendistribusikan sebagian hartanya sebelum datang suatu masa ketika tidak ada orang yang mau menerimanya.

Kemudian dalam hadits lain Abu Hurairah memberitahukan bahwa Rasulullah bersabda: “Ada seorang pedagang yang memiutangi orang banyak. Apabila dilihatnya orang yang ditagih itu dalam kesempitan, dia perintahkan kepada pembantu-pembantunya. “Berilah kelonggaran kepadanya, mudah-mudahan Allah memberikan kelapangan kepada kita.” Maka Allah pun memberikan kelapangan kepadanya.” (HR. Bukhari)

Dalam memasarkan satenya, pedagang sate tidak saling menjelek-jelekkkan, dengan alasan bahwa rejeki dan pembeli sudah diatur oleh Allah Swt. Atau sudah ada porsinya masing-masing. Hal ini sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam yaitu tauhid. Konsep ini dimaksudkan bahwa sumber utama etika Islam adalah kepercayaan total dan murni terhadap kesatuan (keesaan) Tuhan. Konsep tauhid merupakan dimensi vertical Islam yang berartri Allah sebagai Tuhan Yang Maha Esa menetapkan batas-batas tertentu atas perilaku manusia sebagai khalifah, untuk memberikan manfaat pada individu tanpa mengorbankan hak-hak individu lainnya.⁴⁴ Dan Seorang pebisnis tidak

⁴⁴ Elida Elfi Barus, Nuriani, “Implementasi Etika Bisnis Islam”, *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam*, Vol. 2 No. 2, (September 2016), hlm. 131.

diperbolehkan mencari-cari kejelekan barang dagangan orang lain, tidak boleh buruk sangka, mematai-matai dan mendengki, iri hati, dan bermusuhan dengan bisnis yang lain. Rasulullah bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : إِيَّاكُمْ وَالظَّنَّ فَإِنَّ
الظَّنَّ أَكْذَبُ لِحَدِيثٍ وَلَا تَحَسَّسُوا وَلَا تَجَسَّسُوا وَلَا تَنَّا فَسُؤًا وَلَا
تَحَاسَدُوا وَلَا تَبَا غَضُوا وَلَا تَدَابَرُوا أَوْ كُونُوا عِبَادَ اللَّهِ إِخْوَانًا (رواه
مسلم)

"Dari Abu Hurairah bahwasanya Rasulullah SAW bersabda, "Jauhilah prasangka karena sesungguhnya prasangka itu pembicaraan yang paling dusta, jangan mencari-cari kesalahan, jangan saling memata-matai, jangan saling mendengki, jangan saling iri, jangan saling membenci, jangan saling bermusuhan, dan jadilah hamba-hamba Allah yang bersaudara."(HR. Muslim).

Dalam hal pelayanan, pedagang sate di Jalan Niaga melayani pembeli dengan ramah, santun, sopan, sabar, jujur dan tidak menggunakan sumpah apabila ada pembeli yang menanyakan secara detail tentang kualitas daging sate yang didagang oleh pedagang sate dan tidak percaya terhadap apa yang pedagang sate katakan. Hal ini sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam yaitu *tatsamuh* dan *taraahum* (longgar dan bermurah hati), dilarang menggunakan sumpah dan jujur dan transparan. *Tatsamuh* adalah sama-sama berlaku baik, lemah lembut dan saling pemaaf. Sedangkan *taraahum* yaitu bermurah hati. Dalam hal ini pelaku bisnis diharapkan untuk bersikap *tatsamuh* dan *taraahum* (longgar dan bermurah hati) sebagaimana dijelaskan dalam hadits nabi yaitu:

عَنْ مَعْبَدِ بْنِ خَا لِدٍ قَالَ سَمِعْتُ حَارِثَةَ بِنَ وَهَبٍ قَالَ سَمِعْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ : تَصَدَّقُوا فَإِنَّهُ يَأْتِي عَلَيْكُمْ زَمَانٌ يَمْشِي الرَّجُلُ بِصَدَقَتِهِ فَلَا يَجِدُ مَنْ يَقْبَلُهَا يَقُولُ الرَّجُلُ لَوْ جِئْتُ بِهَا بِالْأَمْسِ لَقَبِلْتُهَا فَأَمَّا الْيَوْمَ فَلَا حَاجَةَ لِي بِهَا (متفق عليه واللفظ للبخارى)

“Dari Ma’bad ibn Khalid, katanya: Aku mendengar Rasulullah SAW bersabda, “Bersedekahlah, karena (suatu saat akan datang masa) dimana seseorang berjalan untuk memberikan sedekahnya, tetapi orang yang akan diberinya (menolak) seraya berkata, “Seandainya kamu membawanya kemarin, niscaya aku akan menerimanya, tetapi kalau saat ini aku tidak membutuhkannya .” maka tidak ada orang yang menerima sedekah itu.” (HR. Bukhari Muslim)⁴⁵

Dalam dunia bisnis keramahan, kesopanan, dan ketawaduhan yang sangat penting untuk dijaga. Terlebih bisnis yang terkait dengan jasa dan pelayanan sangat meniscayakan unsur ini. Seringkali orang tertarik untuk membeli sesuatu karena keramahan yang diperlihatkan oleh penjual. Oleh sebab itu, seorang pebisnis sangat dianjurkan untuk mempunyai jiwa dan sikap kepribadian yang baik. Hal ini sejalan dengan hadits Rasulullah berikut:

عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِرَامٍ قَالَ سَأَلْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَأَعْطَانِي ثُمَّ سَأَلْتُهُ فَأَعْطَانِي ثُمَّ قَالَ: إِنَّ هَذَا مَالٌ خَضِرَةٌ خُلُوةٌ فَمَنْ أَخَذَهُ بِطَيْبِ نَفْسٍ بُورِكَ لَهُ فِيهِ وَمَنْ أَخَذَهُ بِإِشْرَافِ نَفْسٍ لَمْ يُبْرَكَ لَهُ فِيهِ وَكَانَ كَالَّذِي يَأْكُلُ وَلَا يَتَنَبَّعُ وَالْيَدُ الْعُلْيَا خَيْرٌ مِنَ الْيَدِ السُّفْلَى (رواه المسلم)

“Dari Hakim ibn Hizam, katanya: Aku meminta (sesuatu) kepada Nabi SAW lalu ia memberikannya kepadaku kemudian aku memintanya lagi dan memberikan kepadaku, lalu aku minta lagi dan ia memberiku lagi. Kemudian Nabi bersabda, “Sesungguhnya harta ini hijau (indah) lagi manis. Barangsiapa yang mengambilnya dengan jiwa yang baik, maka akan diberkahi dan barangsiapa yang mengambilnya dengan jiwa yang boros, maka tidak akan diberkahi seperti orang yang makan tapi tidak kenyang-kenyang. Tangan di atas lebih baik daripada tangan di bawah.” (HR. Muslim)⁴⁶

Prinsip dilarang menggunakan sumpah, dalam Islam, perbuatan semacam itu tidak dibenarkan karena akan menghilangkan keberkahan.

⁴⁵ Idri, *Hadits Ekonomi dalam Perspektif Hadits Nabi*, (Jakarta: Pramedia Group, 2014), hlm. 334.

⁴⁶ Idri, *Hadits...*, hlm. 332-333.

Kemudian prinsip jujur dan transparan sesuai dengan firman Allah dalam al-Qur'an surah Al-Mutaffifin ayat 1-2:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ۗ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ

Artinya :

“Celaka bagi orang yang curang. Apabila mereka menyukat dari orang lain (untuk dirinya), dipenuhkannya (sukatan). Tetapi apabila mereka menyukat (untuk orang lain) atau menimbang (untuk orang lain) dikurangnya.”⁴⁷

Sedangkan dalam hal kualitas daging sate, penjual sate di Jalan Niaga menggunakan daging yang masih segar dan dibeli langsung kepada penjual daging baik kepada pedagang daging ayam, kambing ataupun sapi yang ada di pasar. Dan jika ada sisa daging sate yang belum terjual, maka pedagang sate menyimpannya di dalam lemari es dan didagangkan keesokan harinya. Hal ini sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam yaitu menjual barang baik mutunya (*quality*).

Dalam transaksi yang dilakukan antara pedagang sate dengan pembeli (pelanggan), pedagang sate bermurah hati atau memberikan kelonggaran jika ada pelanggannya berniat untuk menghutang. Dan kelonggaran memberikan hutang ini dikhususkan untuk pelanggannya saja. Transaksi hutang piutang tersebut dicatat oleh pedagang sate di buku catatan yang sudah disediakan oleh pedagang sate. Hal ini sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam yaitu mencatat utang piutang. Dalam dunia bisnis lazim terjadi pinjam-meminjam. Dalam hubungan ini, al-Qur'an mengajarkan pencatatan hutang piutang. Gunanya adalah untuk mengingatkan salah satu pihak yang mungkin suatu

⁴⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Semarang: PT Karya Toha Putra, 1998.

waktu lupa atau khilaf. Sebagaimana dijelaskan dalam Al-Quran surah Al-Baqarah ayat 282:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا بِيخْسٍ مِنْهُ شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ ۚ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ ۚ فَإِنْ لَمْ يَكُنَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ ۚ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۚ وَلَا تَسْأَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَلِكُمْ أَفْطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمٌ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۚ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۗ وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ ۗ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakan, maka hendaklah walinya mengimlakan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antara mu). Jika tidak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridai, supaya jika seorang lupa, maka yang seorang mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah muamalah itu), kecuali jika muamalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu. Maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah

*mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu. Bermuamalah ialah seperti berjual beli, hutang piutang, atau sewa menyewa dan sebagainya.”*⁴⁸

Dalam penetapan harga, pedagang sate memberikan harga yang sama (seragam), tidak ada harga yang lebih murah ataupun lebih tinggi, sehingga tidak ada perselisihan harga antara pedagang sate yang satu dengan yang lainnya.⁴⁹ Hal ini sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam yaitu keseimbangan (keadilan). Prinsip keseimbangan bermakna terciptanya suatu situasi dimana tidak ada satu pihak pun yang merasa dirugikan, atau kondisi saling ridho. Perilaku keseimbangan dan keadilan dalam bisnis secara tegas dijelaskan dalam konteks pembendaharaan bisnis agar pengusaha muslim menyempurnakan takaran bila menakar dan menimbang dengan neraca yang benar, karena hal itu merupakan perilaku yang terbaik dan membawa akibat yang baik pula.⁵⁰

Kemudian sebagian pedagang sate meyakini bahwa rejeki dan pembeli sudah diatur oleh Allah Swt. Atau sudah ada porsinya masing-masing. Hal ini sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam yaitu kesatuan (tauhid). Konsep ini dimaksudkan bahwa sumber utama etika bisnis Islam adalah kepercayaan total dan murni terhadap keesaan Tuhan. Konsep tauhid merupakan dimensi vertical Islam yang berararti Allah sebagai Tuhan Yang Maha Esa menetapkan batas-batas tertentu atas perilaku manusia sebagai khalifah, untuk

⁴⁸ Mushaf Al-Azhar, *“al-Qur’an dan terjemahnya*, (Bandung: Jabal, 2010), hlm. 48.

⁴⁹ Cek tabel 4.2, jenis dan harga sate di Jalan Niaga Pamekasan, hlm. 50.

⁵⁰ Ibid, hlm. 131.

memberikan manfaat pada individu tanpa mengorbankan hak-hak individu lainnya.⁵¹

⁵¹ Elida Elfi Barus, Nuriani, “Implementasi Etika Bisnis Islam”, *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam*, Vol. 2 No. 2, (September 2016), hlm. 131.