

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN DATA DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini memuat uraian tentang paparan data, temuan hasil penelitian, dan pembahasan. Paparan data meliputi topik masalah yang menjadi fokus penelitian. Temuan penelitian terdiri atas sejumlah proposisi sebagai kajian dari topik-topik penelitian, sedangkan pembahasan merupakan penjelasan atau penafsiran terhadap temuan penelitian dan keterkaitannya dengan teori.

A. Paparan Data

1. Sejarah Desa Murtajih

Sejarah awal terbentuknya desa Murtajih adalah bermula dari seseorang petapa yang bernama Kyai Paeng. Pada jaman penjajahan Jepang beliau betapa di samping sebuah sumur. Pada suatu malam ke Paeng bermimpi dan didatangi suara gaib bahwa di dalam sumur terbut terdapat “benda pusaka” semacam keris yang bertaji. Kemudian akhirnya benda pusaka tersebut diambil. Oleh sebab itu kemudian sumur tersebut dikenal dengan nama “SUMUR BERTAJIH” dan lama kelamaan masyarakat di daerah tersebut menanamkan desa tersebut sebagai “DESA MURTAJIH”.

Desa Murtajih merupakan desa yang potensinya sangat baik, dan Kepala Desa yang pertama adalah R. Astro Brojodiguno. Setelah beliau wafat diganti oleh putranya Moh. Ali Manshuri sebagai Kepala Desa II pada tahun (1965-1975). Selanjutnya Kepala Desa yang III bernama Moh. Ra’I memerintah pada tahun (1975-2009). Pada tanggal 25 Juni 2009 dan 09 September 2015 diadakan suatu Pilkades Murtajih, terpilihlah sebagai Kepala Desa Murtajih Periode (2009-2021) adalah Bapak Drs. H. M. Rasyidi namun ditengah perjalanan Bapak Drs. H. M.

Rasyidi (Kepala Desa Murtajih) meninggal dunia maka dari itu dilakukan pemilihan PAW pada tanggal 12 Desember 2019 dan selanjutnya terpilih Ibu Hj. Endang Suciati, S. Pd menjadi Kepala Desa Murtajih Periode (2020-2021). Jumlah penduduk Desa Murtajih adalah terdiri dari 1822 KK, dengan jumlah total 5945 jiwa, dengan rincian 2890 laki-laki dan 3055 perempuan.

a. Letak Geografis

Desa Murtajih adalah salah satu desa yang ada di wilayah Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan dengan batas-batas wilayah sebagai berikut :

- 1) Luas Wilayah : 323, 183 Ha
- 2) Batas Wilayah
 - Sebelah Utara : Desa Dasok dan Buddagan Kec. Pademawu
 - Sebelah Selatan : Desa Sumedangan dan Pademawu Barat
 - Sebelah Timur : Desa Dasak dan Bunder Kec. Pademawu
 - Sebelah Barat : Desa Buddagan dan Lemper Kec. Pademawu
- 3) Kondisi Giografis
 - Ketinggian tanah dari pemukiman : 15 m
 - Banyaknya curah hujan : 36 mm
 - Jumlah lamanya hujan : 5 Bulan
 - Bentang wilayah daratan : Daratan
 - Suhu udara rata-rata : 128-132 Derajat Celcius
- 4) Penggunaan Tanah
 - Sawah irigasi setengah tekhnis : 128, 980 Ha
 - Tegalan/lading : 61, 000 Ha
 - Pemukiman : 65, 520 Ha
 - Perkebunan rakyat : 8, 030 Ha

- Pekuburan/makam	: 3, 770	Ha
- Bangunan umum	: 15, 4	Ha
- Jalan	: 9, 50	Ha
- Tanah bengkok/Tanah Kas Desa	: 20, 483	Ha
- Pertokoan/perdagangan	: 0,08	Ha
- Pasar Desa	: 0, 50	Ha
- Industri	: 1,2	Ha

b. Kondisi dan ciri Geologis

Wilayah kekuasaan Desa Murtajih Kecamatan Pademawu terbagi menjadi delapan dusun, yaitu:

- 1) Dusun Murtajih
- 2) Dusun Soloh Dajah
- 3) Dusun Soloh Timur
- 4) Dusun Nanggirik
- 5) Dusun Soloh Laok
- 6) Dusun Oberan
- 7) Dusun Telaga Sari
- 8) Dusun Pao Gading

Jarak Pemerintah Desa Murtajih dengan Pemerintah Kecamatan Pademawu \pm 2 Km. Desa Murtajih Kecamatan Pademawu, luas wilayah secara keseluruhan berdasarkan data profil adalah 323, 183 Ha.¹

¹ Desa Murtajih, *Rencana Pembangunan JAngka Menengah Desa*, (RPJM-DES, 2020), hlm., 12.

Profil Pedagang Sembako Sri Wahyuni

Nama Pemilik Usaha Sembako : Sri Wahyuni

Barang dagangan : Sembako (Beras, Gula, Telur, Tepung, Minyak goreng , Shampoo dll).

Waktu Berjualan : Setiap hari (05.00-10.00 WIB).

Tempat : Pasar Pao Desa Murtajih Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan.

Profil Pedagang Sembako Hosni

Nama Pemilik Usaha Sembako : Hosni

Barang dagangan : Sembako (Beras, Gula, Bahan-bahan kue, Telur, Tepung, Minyak goreng dll).

Waktu Berjualan : Setiap hari (05.00-10.00 WIB).

Tempat : Pasar Pao Desa Murtajih Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan.

Profil Pedagang Sembako Subaidah

Nama Pemilik Usaha Sembako : Subaidah

Barang dagangan : Sembako (Beras, Gula, Telur, Tepung, Susu, Minyak goreng dll).

Waktu Berjualan : Setiap hari (05.00-10.00 WIB).

Tempat : Pasar Pao Desa Murtajih Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan.

Profil Pedagang Sembako Uul

Nama Pemilik Usaha Sembako	: Uul
Barang dagangan	: Sembako (Beras, Gula, Telur, Tepung, Minyak goreng, Petis, Deterjen, dll).
Waktu Berjualan	: Setiap hari (05.00-10.00 WIB).
Tempat	: Pasar Pao Desa Murtajih Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan.

2. Data Lapangan

a. Persaingan Pedagang Sembako di Pasar Pao Pamekasan

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan, peneliti akan memaparkan hasil wawancara yang telah peneliti lakukan pada penjual sembako di Pasar Pao Pamekasan, dalam penelitian ini harus melakukan wawancara langsung kepada Penjual sembako di Pasar Pao Pamekasan untuk dapat memperoleh data yang telah peneliti berikan dalam fokus penelitian ini.

Terdapat penjual yang saling bersaing satu sama lain guna untuk mendapatkan keunggulan dalam penjualan sembako diantara sesama penjual sembako yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih banyak. Oleh karena itu pedagang sembako berlomba-lomba supaya usahanya lebih unggul dibandingkan dengan pedagang yang lain.

Menciptakan pasar merupakan upaya dalam persaingan suatu pasar dengan usahanya yang baik dan efektif sebagaimana yang disampaikan Sri Wahyuni seorang pedagang Sembako berikut ini:

“Cara saya menciptakan pasar untuk usaha sembako, saya tidak pernah mencari konsumen, akan tetapi konsumen datang sendiri untuk membeli

sembako di toko saya, karena konsumen sudah mengetahui tempat jual saya karena saya sudah lama menjual barang sembako, sehingga konsumen sudah mengetahui toko saya, dan saya tidak usah mencari konsumen. Karena semua itu terserah konsumen ingin membeli dimana saya tidak pernah menciptakan pasar.”²

Mirip dengan yang disampaikan oleh Hosni yang bertempat tinggal di Tambung berikut ini:

“Mengenai cara menciptakan pasar untuk usaha menjual sembako saya tidak pernah mencari konsumen, akan tetapi konsumenlah sendiri yang datang sendiri kesini untuk membeli bahan sembako, karena saya tidak pernah mencari konsumen untuk menciptakan pasar. Karena hal seperti itu terserah konsumennya sendiri ingin membeli sembako ditoko saya atau tidak, saya tidak bisa mementukannya.”³

Mirip dengan yang disampaikan oleh Subaidah yang bertempat tinggal di Dasok berikut ini:

“Menciptakan pasar tidak pernah saya lakukan karena saya memang *stand by* disini, karena konsumen sudah mendatangi tempat saya sendiri meskipun hanya beberapa orang saja yang membelinya. Karena hal tersebut terserah keinginan kosumen untuk membeli barang sembako, saya tidak bisa menentukan konsumen untuk membeli di toko saya karena jika hal tersebut saya lakukan akan mengganggu konsumen.”⁴

Pernyataan berbeda yang disampaikan oleh Uul yang bertempat tinggal di Modung berikut ini:

“Mengenai menciptakan pasar hampir sama dengan pedagang lainnya yaitu tidak pernah menciptakan pasar akan tetapi para konsumen datang sendiri langsung untuk membeli bahan sembako di toko saya. Karena hal tersebut terserah keinginan kosumen untuk membeli barang sembako, saya tidak bisa menentukan konsumen untuk membeli di toko saya karena jika hal tersebut saya lakukan akan mengganggu konsumen.”⁵

²Sri Wahyuni, Pedagang Sembako di Pasar Pao Desa Murtajih, Wawancara Langsung (05 April 2020).

³Hosni, Pedagang Sembako di Pasar Pao Desa Murtajih, Wawancara Langsung (05 April 2020).

⁴Subaidah, Pedagang Sembako di Pasar Pao Desa Murtajih, Wawancara Langsung (05 April 2020).

⁵ Uul, Pedagang Sembako di Pasar Pao Desa Murtajih, Wawancara Langsung (05 April 2020).

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa cara untuk menciptakan pasar dalam usaha menjual Sembako semua pedagang sama-sama tidak mencari konsumen, tetapi konsumenlah yang datang sendiri ke penjualnya.

Kreatifitas produksi harus selalu dilakukan oleh para pedagang Sembako supaya usaha sembako ini berkembang. Karena melihat adanya persaingan yang terjadi antara sesama pedagang Sembako dalam memenangkan pasar yang semakin ketat. Sebagaimana dijelaskan Sri Wahyuni seorang pedagang Sembako berikut ini:

“Kreatifitas sangat perlu dilakukan apalagi bersaing dengan sesama penjual sembako, maka saya harus mempunyai kreatifitas agar tetap unggul dari penjual yang lainnya, kreatifitas yang saya berikan kepada konsumen yaitu saya memberikan pelayanan yang baik dan sopan kepada konsumen supaya konsumen merasa puas terhadap pelayanan yang saya berikan terhadap konsumen.”⁶

Mirip dengan yang disampaikan oleh Hosni yang bertempat tinggal di Tambung berikut ini:

“Kreatifitas yang saya lakukan dalam menjual sembako disini adalah melalui dari proses penjualan dan pelayanan yang baik dan sopan terhadap konsumen, supaya konsumen merasa senang dan puas untuk membeli barang sembako di toko saya. Karena kenyamanan konsumen untuk membeli barang di toko saya merupakan prioritas utama bagi saya, supaya konsumen lebih tertarik”⁷

Mirip dengan yang disampaikan oleh Subaidah yang bertempat tinggal di Dasok berikut ini:

“Dalam melakukan kreatifitas usaha menjual sembako agar mendapatkan usaha yang lebih unggul saya mempunyai kreatifitas sendiri yaitu dengan memberikan tempat penjualan yang bersih, memberikan kenyamanan terhadap konsumen, supaya konsumen puas dan memberikan sikap yang ramah terhadap konsumen yang ingin membeli di toko saya supaya konsumen merasa nyaman.”⁸

⁶Sri Wahyuni, Pedagang Sembako di Pasar Pao Desa Murtajih, Wawancara Langsung (05 April 2020).

⁷Hosni, Pedagang Sembako di Pasar Pao Desa Murtajih, Wawancara Langsung (05 April 2020).

⁸Subaidah, Pedagang Sembako di Pasar Pao Desa Murtajih, Wawancara Langsung (05 April 2020).

Pernyataan berbeda yang disampaikan oleh Uul yang bertempat tinggal di Modung berikut ini:

”Untuk mendapatkan keunggulan dalam berdagang saya harus melihat kreatifitas usaha berdagang sembako yang saya jalankan selama ini adalah melalui dari proses penjualannya dan pelayanannya. Supaya konsumen lebih tertarik untuk membeli di toko saya, seperti memberikan pelayanan yang ramah terhadap konsumen, sopan, dan memberikan kenyamanan dalam transaksi jual beli kepada konsumen.”⁹

Hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dalam suatu usaha agar suatu usahanya bisa bersaing dengan baik perlu dilakukan yang namanya kreatifitas produksi. Para pedagang harus senantiasa memiliki pemikiran yang kreatif guna untuk menjadikan usaha yang dijalani semakin berkembang. Jika suatu kreatifitas sudah dimiliki, maka untuk bersaing usaha yang dijalani akan lebih mudah. Salah satu yang dilakukan oleh pedagang adalah dengan melakukan pelayanan yang baik terhadap para konsumennya.

Kualitas pelayanan merupakan isu krusial bagi setiap perusahaan, apapun bentuk produk yang dihasilkan. Kualitas layanan ditentukan oleh kemampuan perusahaan memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan yang baik di dalam suatu usaha, akan menciptakan kepuasan bagi para konsumennya. Setelah konsumen merasa puas dengan produk yang diterimanya, konsumen akan membandingkan pelayanan yang diberikan. Apabila konsumen merasa benar-benar puas, mereka akan membeli ulang serta memberi rekomendasi kepada orang lain untuk membeli di tempat yang sama. Oleh karena itu, perusahaan harus memulai memikirkan pentingnya pelayanan pelanggan secara lebih matang kualitas pelayanan, karena kini semakin disadari bahwa pelayanan (kepuasan pelanggan) merupakan aspek vital dalam rangka bertahan dalam bisnis dan memenangkan

⁹Uul, Pedagang Sembako di Pasar Pao Desa Murtajih, Wawancara Langsung (05 April 2020).

persaingan sebagaimana dijelaskan Sri Wahyuni seorang pedagang Sembako berikut ini:

“Kualitas pelayanan yang saya berikan terhadap konsumen dengan keramahan atau kepuasan ketika konsumen yang ingin membelinya di toko saya, dan dari segi berbicara yang sopan dengan para konsumen. Supaya konsumen merasa nyaman dan merasa puas untuk membeli sembako di toko saya, karena kualitas pelayanan merupakan hal terpenting dalam jual beli. Supaya konsumen bisa merasakan kepuasan dalam membeli barang sembako di toko saya.”¹⁰

Mirip dengan yang disampaikan oleh Hosni yang bertempat tinggal di Tambung berikut ini:

”Kalau kualitas pelayanan terhadap konsumen itu pasti saya lakukan, karena tidak mungkin saya mengecewakan pelanggan dan konsumen apalagi disini banyak pedagang sembako, saya harus memberikan sikap sopan dan santun terhadap konsumen untuk melayani mereka supaya konsumen tetap nyaman. Dan juga dari segi berbicara yang baik terhadap konsumen. Supaya konsumen tertarik untuk membeli barang sembako di toko saya.”¹¹

Mirip dengan yang disampaikan oleh Subaidah yang bertempat tinggal di Dasok berikut ini:

“Untuk kualitas pelayanan kepada seorang konsumen itu sudah pasti kewajiban saya sebagai pedagang karena dengan pelayanan yang saya lakukan di tempat usaha saya para konsumen akan merasa puas dan merasa nyaman, dimana saya memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen, seperti sopan dalam melayanai dan santun dalam tutur kata terhadap konsumen, supaya konsumen tetap senang dan nyaman membeli di toko saya.”¹²

Pernyataan berbeda yang disampaikan oleh Uul yang bertempat tinggal di Modung berikut ini:

“Dari segi kualitas pelayanan saya harus memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen agar para konsumen merasa puas dan nyaman dalam membeli sembako di toko saya, kualitas pelayanan yang saya berikan seperti dalam segi berbicara yang sopan kepada konsumen, dan memberikan

¹⁰Sri Wahyuni, Pedagang Sembako di Pasar Pao Desa Murtajih, Wawancara Langsung (05 April 2020).

¹¹Hosni, Pedagang Sembako di Pasar Pao Desa Murtajih, Wawancara Langsung (05 April 2020).

¹²Subaidah, Pedagang Sembako di Pasar Pao Desa Murtajih, Wawancara Langsung (05 April 2020).

kualitas pelayanan yang terbaik terhadap konsumen, karena memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen merupakan tugas utama saya untuk memajukan toko saya.”¹³

Hasil wawancara yang telah dilakukan mengenai pelayanan terhadap konsumen bahwa sangat penting bagi pedagang untuk memberikan pelayanan yang sepuasnya terhadap konsumen, terutama dalam transaksi jual beli yang dilakukan antar penjual dan pembeli. Pelayanan sangat berpengaruh dalam pengusaha termasuk pedagang sembako di Pasar Pao dan juga ramah tamah pada pembeli sopan santun terhadap konsumen.

Menghadapi persaingan merupakan hal yang sangat sulit bagi para pedagang sembako di Pasar Pao Pamekasan sebagaimana dijelaskan Sri Wahyuni pedagang sembako berikut ini:

”Saya dalam berdagang sembako tidak melakukan hal yang dapat merugikan orang lain, misalnya dengan mengurangi timbangan. Untuk menarik perhatian konsumen dengan memberikan harga yang lebih murah. Saya dalam berdagang sembako tidak curang, saya melakukan persaingan yang sehat. Misalnya, saya tidak menjual barang lebih murah (merusak harga) dibandingkan dengan pedagang sembako yang lain.”

Mirip dengan yang disampaikan oleh Hosni yang bertempat tinggal di Tambung berikut ini:

“Dalam berdagang sembako saya tidak pernah melakukan kecurangan yang dapat merugikan orang lain, dimana saya selalu berbuat jujur terhadap konsumen, seperti halnya dalam melakukan timbangan saya tidak pernah mengurangi timbangan, dan saya tidak pernah menjual barang yang lebih murah kepada konsumen saya, karena saya tidak pernah merusak harga terhadap pedagang sembako yang lainnya.”

Mirip dengan yang disampaikan oleh Subaidah yang bertempat tinggal di Dasok berikut ini:

“Cara saya menghadapi persaingan terhadap pedagang sembako yang lainnya, saya menjual sembako dengan cara yang jujur kepada konsumen saya karena hal tersebut dapat menarik konsumen saya untuk membeli

¹³Uul, Pedagang Sembako di Pasar Pao Desa Murtajih, Wawancara Langsung. (05 April 2020).

barang dagangan saya, dan saya tidak pernah mengambil konsumen dari pedagang sembako yang lainnya, dan saya memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen saya untuk menarik konsumen dalam membeli di toko saya.”

Pernyataan berbeda yang disampaikan oleh Uul yang bertempat tinggal di

Modung berikut ini:

“Dalam berdagang sembako saya tidak melakukan hal yang dapat merugikan orang lain, seperti halnya dalam takaran beras saya tidak pernah mengurangi takaran untuk menarik perhatian konsumen dengan memberikan harga yang lebih murah. Dalam berdagang sembako saya melakukan persaingan yang sehat tidak pernah melakukan kecurangan, seperti halnya merusak harga terhadap pedagang sembako yang lainnya.”

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa mengenai cara menghadapi persaingan antar pedagang sembako lainnya para pedagang melakukan perdagangan yang sehat tidak melakukan kecurangan dan tidak melakukan hal yang dapat merugikan orang lain merupakan hal terpenting dalam pedagang sembako di Pasar Pao Desa Murtajih Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan dalam Perspektif Ekonomi Islam. Pedagang sembako bersikap jujur dan adil dalam hal timbangan, tidak melakukan kecurangan terhadap konsumen.

b. Persaingan Pedagang Sembako di Pasar Pao Pamekasan dalam Perspektif Ekonomi Islam

Persaingan yang dilakukan dalam perspektif ekonomi Islam tentunya selalu berpedoman dalam etika persaingan dalam Islam seperti halnya dalam *Al-Qur'an* dan *Hadist*. Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan. Peneliti akan memaparkan hasil wawancara yang telah peneliti lakukan pada usaha Pedagang Sembako di Pasar Pao Pamekasan dalam Perspektif Ekonomi Islam.

Seperti halnya paparan Sri Wahyuni selaku salah satu pemilik pedagang sembako di Pasar Pao Desa Murtajih Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan:

“Kalau mengenai masalah persaingan yang sesuai dengan Islam saya mementingkan kejujuran dalam melayani konsumen agar konsumen tetap percaya terhadap saya. Untuk pemahaman persaingan dalam Islam saya kurang paham, yang terpenting saya tidak melakukan kecurangan dalam hal berdagang, seperti, dalam hal timbangan saya tidak mengurangi berat suatu barang dalam berdagang.”

Mirip dengan yang disampaikan oleh Hosni yang bertempat tinggal di Tambung berikut ini:

“Saya tahunya persaingan dalam Islam tidak boleh melakukan kecurangan dan harus bersikap jujur sehingga konsumen tetap membeli di toko saya. Dan juga barang yang saya jual selalu dalam keadaan bagus. Timbangan yang saya gunakan tidak diotak-atik sehingga beratnya pas tidak kurang dan tidak lebih. Yang saya tahu bahwasannya dalam Islam tidak melakukan kecurangan dalam berdagang itu sudah sesuai dengan Islam.”

Mirip dengan yang disampaikan oleh Subaidah yang bertempat tinggal di Dasok berikut ini:

“Yang saya tahu dalam berdagang yang sesuai dalam Islam yaitu kejujuran. Bersikap jujur terhadap konsumen akan membuat konsumen percaya dan tetap membeli sembako di toko saya. Saya lebih mementingkan kejujuran dalam berdagang, karena menurut saya bersikap kejujuran terhadap konsumen dan tidak melakukan kecurangan itu sudah termasuk persaingan dalam islam.”

Pernyataan berbeda yang disampaikan oleh Uul yang bertempat tinggal di Modung berikut ini:

“Mengenai persaingan dalam Islam yang saya tahu bersikap jujur dan adil terhadap konsumen itu sudah termasuk persaingan dalam Islam. Saya jujur dalam hal timbangan, tidak pernah mengurangi berat suatu barang dan bersikap adil terhadap konsumen sehingga konsumen percaya dan tetap membeli di toko saya. Karena kejujuran disitu sangat penting dalam berdagang.

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa mengenai persaingan dalam Islam kejujuran dan keadilan merupakan hal terpenting dalam

pedagang sembako di Pasar Pao Desa Murtajih Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan dalam Perspektif Ekonomi Islam. Pedagang sembako bersikap jujur dan adil dalam hal timbangan, tidak melakukan kecurangan terhadap konsumen.

Konsumen merupakan hal yang sangat penting dalam melancarkan dan mendapatkan lebih banyak keuntungan dalam usaha menjual sembako di Pasar Pao Pamekasan sebagaimana dijelaskan Sri Wahyuni pedagang sembako berikut ini:

“Untuk mendapatkan lebih banyak konsumen saya tidak pernah mengambil konsumen dari penjual sembako yang lain, saya lebih percaya kepada Allah, karena jika rezeki saya pasti akan banyak konsumen. Untuk mendapatkan lebih banyak konsumen saya memberikan pelayanan yang lebih baik supaya konsumen lebih puas membeli di toko saya. Dan saya memberikan sikap yang jujur dalam transaksi jual beli terhadap konsumen.”¹⁴

Mirip dengan yang disampaikan oleh Hosni yang bertempat tinggal di Tambung berikut ini:

“Saya tidak pernah merusak pedagang sembako yang lain, karena hal itu perbuatan yang sangat tidak baik dalam hal transaksi jual beli, untuk mendapatkan lebih banyak konsumen saya memberikan pelayanan yang lebih baik supaya konsumen lebih puas membeli di toko saya. Dan saya lebih percaya kepada Allah, karena jika rezeki saya pasti akan banyak konsumen.”¹⁵

Mirip dengan yang disampaikan oleh Subaidah yang bertempat tinggal di Dasok berikut ini:

“Kalau mengenai merebut konsumen dengan pedagang sembako yang lain saya tidak pernah, jika ingin mendapatkan lebih banyak konsumen saya pasrahkan kepada yang maha kuasa, jika dapat banyak Alhamdulillah, dan jika dapat sedikit saya terima. Karena dalam hal itu terserah konsumen ingin membeli barang sembako di toko mana, karena kita tidak bisa menentukannya.”¹⁶

¹⁴ Sri Wahyuni, Pedagang Sembako di Pasar Pao Desa Murtajih, Wawancara Langsung (05 April 2020).

¹⁵ Hosni, Pedagang Sembako di Pasar Pao Desa Murtajih, Wawancara Langsung (05 April 2020).

¹⁶ Subaidah, Pedagang Sembako di Pasar Pao Desa Murtajih, Wawancara Langsung (05 April 2020).

Pernyataan berbeda yang disampaikan oleh Uul yang bertempat tinggal di Modung berikut ini:

”Untuk mendapatkan lebih banyak konsumen saya tidak pernah merebut konsumen dari pedagang sembako yang lain, mengenai ingin mendapatkan lebih banyak konsumen hal itu terserah dengan keinginan konsumennya sendiri, jika konsumen senang dengan membeli di toko saya ya Alhamdulillah. Dan saya pasrahkan semua kepada yang maha kuasa, karena rezeki sudah diatur oleh Allah swt.”¹⁷

Hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa untuk mendapatkan lebih banyak konsumen tidak perlu merebut konsumen dari pedagang sembako yang lain, pedagang sembako yang dilakukan oleh usaha sembako di Pasar Pao Pamekasan tidak ada yang pernah merebut konsumen dari pedagang sembako yang lain, karena pedagang lebih percaya kepada Allah yang mengatur semua rezekinya, dan ada yang memberikan pelayanan yang baik agar konsumen lebih puas untuk belanja di tokonya.

B. Temuan Penelitian

Setelah peneliti melakukan penelitian ini dengan mengumpulkan data dan kemudian memaparkan data yang ada sesuai dengan data yang diperoleh di lapangan sehingga peneliti menemukan beberapa hal sebagai bentuk temuan penelitian. Beberapa hasil temuan yang bisa dilakukan dalam bentuk tulisan antara lain sebagai berikut :

1. Pedagang sembako di Pasar Pao dalam menciptakan pasar hampir sama pedagang sembako tidak mencari konsumen namun konsumen datang sendiri.
2. Pedagang sembako di Pasar Pao sebelumnya belum mengetahui persaingan yang sesuai dengan syari'ah karena pedagang sembako di pasar pao hanya

¹⁷Uul, Pedagang Sembako di Pasar Pao Desa Murtajih, Wawancara Langsung (05 April 2020).

memandang apabila dalam berdagang tidak pernah curang, selalu bersikap jujur dan adil terhadap konsumen.

3. Pelayanan pedagang sembako di Pasar Pao terhadap konsumen pedagang sembako selalu memberikan pelayanan yang baik, bersikap sopan dan ramah terhadap konsumen.

C. Pembahasan

1. Persaingan Pedagang Sembako Di Pasar Pao Desa Murtajih Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan

Persaingan berasal dari bahasa Inggris yaitu *competition* yang artinya persaingan itu sendiri atau kegiatan bersaing, pertandingan, kompetisi. Sedangkan dalam kamus manajemen, persaingan adalah usaha-usaha dari dua pihak/lebih perusahaan yang masing-masing bergiat, memperoleh pesanan dengan menawarkan harga atau syarat yang paling menguntungkan.. Masalah persaingan bukanlah masalah yang baru dalam dunia usaha. Persaingan antara perusahaan yang satu dengan lainnya, yang ingin memajukan perusahaannya sendiri. Persaingan menjadi salah satu kewajiban yang tidak bisa dihindarkan setiap perusahaan.

Istilah persaingan meliputi "*pesaing*" yaitu perusahaan yang menghasilkan atau menjual barang atau jasa yang sama atau mirip dengan produk yang ditawarkannya. Pesaing perusahaan dapat dikategorikan pesaing yang kuat dan pesaing yang lemah atau ada pesaing dekat yang memiliki produk yang sama atau memiliki produk yang mirip. Hal-hal yang perlu diketahui dari pesaing antara lain:

- a. Kelengkapan produk;
- b. Mutu, desain, dan bentuk produk;
- c. Harga yang ditawarkan;
- d. Saluran distribusi atau lokasi cabang yang dimiliki;
- e. Promosi yang dijalankan;
- f. Rencana kegiatan pesaing ke depan.¹⁸

Persaingan pedagang sembako di Pasar Pao Desa Murtajih Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan sudah sesuai. Hal ini dapat dilihat pedagang sembako tidak melakukan hal yang dapat merugikan orang lain, misalnya dengan mengurangi timbangan untuk menarik perhatian konsumen dengan memberikan harga yang lebih murah. Dalam berdagang sembako tidak melakukan kecurangan. Pedagang sembako di Pasar Pao Desa Murtajih Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen, hal ini dapat dilihat dari segi berbicara yang sopan dan bersikap ramah.

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi diperoleh beberapa hasil penelitian yang berkaitan dengan Persaingan Pedagang Sembako di Pasar Pao Pamekasan. Berdasarkan hasil penelitian di Pasar Pao Pamekasan mengenai persaingan yang digunakan untuk pemasaran usaha sembako ini dengan kualitas pelayanan yang baik terhadap konsumen dan memberikan kepuasan terhadap pembeli.

Semua pedagang Sembako yang ada di Pasar Pao Pamekasan tidak semua pedagang Sembako menggunakan persaingan dari segi pelayanannya terhadap konsumen dan persaingan dari segi tempat penjualannya karena dengan itu

¹⁸Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), hlm., 280.

peluang untuk lebih menarik simpatik pembeli lebih mudah dan dagangan sembako cepat habis, sedangkan pedagang sembako yang lainnya dilakukan menggunakan persaingan dari segi berbicara yang sopan dan baik terhadap konsumen.

Salah satu cara bersaing dalam mengembangkan peluang besar yaitu dengan cara berlomba-lomba untuk mendapatkan banyak konsumen dengan cara memiliki berbicara yang sopan dan baik terhadap konsumen dan juga dari segi pelayanannya baik terhadap konsumen. Masalah-masalah dalam dunia bisnis seringkali tidak dapat diduga datangnya. Oleh karena itu, kita harus siap secara mental untuk mengatasi rintangan-rintangan yang menghalangi dalam perjalanan bisnis kita. Kehidupan dari para pengusaha sukses menunjukkan bahwa kesulitan-kesulitan tersebut sebenarnya faktor yang memotivasi mereka untuk sukses.

Seorang pedagang harus semangat dan memberikan kesan yang positif terhadap pembeli demi memperoleh keuntungan untuk dirinya, dengan selalu berusaha mencari dan melayani pelanggan lebih banyak dan lebih baik, serta menciptakan dan menyediakan tempat yang bersih dan nyaman untuk konsumen.

2. Persaingan Pedagang Sembako Di Pasar Pao Desa Murtajih Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan dalam Perspektif Ekonomi Islam.

Islam memiliki prinsip kebebasan dalam melakukan kegiatan muamalah (perekonomian) termasuk di dalamnya kegiatan persaingan. Bersaing dibutuhkan etika atau norma-norma yang berlaku di masyarakat bisnis, sehingga persaingan yang terjadi sesuai dengan syariat Islam. Menjalankan perdagangan diperbolehkan mencari keuntungan yang sebesar-besarnya, dalam Islam bukan hanya mencari

keuntungan tapi keberkahan. Dalam ajaran Islam, setiap muslim yang ingin berbisnis maka dianjurkan untuk selalu melakukan hal-hal sebagai berikut:¹⁹

- a. Melakukan persaingan yang sehat
- b. Kejujuran
- c. Keterbukaan
- d. Keadilan

Persaingan pedagang sembako di Pasar Pao Desa Murtajih Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan dalam perspektif Ekonomi Islam sudah sesuai dengan Etika persaingan dalam Islam. Hal ini dapat dilihat dari pedagang sembako bersikap jujur tidak mengurangi timbangan dan adil terhadap konsumen.

Mengenai persaingan usaha dalam Perspektif Ekonomi Islam yaitu tidak ada larangan mengenai hal tersebut, dalam *Al-Qur'an* dijelaskan agar manusia mencari keuntungan dari apa yang telah diciptakan oleh Allah SWT. Islam melarang persaingan bebas yang menghalalkan segala cara karena bertentangan dengan prinsip-prinsip muamalah Islam. Islam memerintahkan umatnya untuk berlomba-lomba dalam kebaikan, yang berarti sebagai usaha mematikan pesaing lainnya, tetapi dilakukan untuk memberikan sesuatu yang terbaik bagi usahanya. Rasulullah SAW memberikan contoh bagaimana bersaing dengan baik memberikan pelayanan sebaik-baiknya dan jujur. Hal ini berpedoman pada firman Allah SWT. yang berbunyi:

¹⁹ Yahya Hastuti, *9 Kunci Bisnis Rasulullah SAW & Khadijah RA*, (Jakarta: PT. Gramedia Pusaka Utama, 2012), hlm., 17.

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ
أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾

*Artinya: “Dan janganlah sebagian kamu memakan harta sebagian yang lain diantara kamu dengan jalan yang batil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta utu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui.” (QS. Al-Baqarah : 188).*²⁰

Juga disebutkan dalam firman Allah SWT. yang lain yang berbunyi:

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

*Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-Nisa’ : 29).*²¹

Ayat di atas menjadi bukti bahwa Allah melarang persaingan bisnis yang menjatuhkan orang lain, karena hal itu tergolong kedalam mengambil harta sesame dengan kebatilan.

Anjuran untuk melakukan kebaikan mendorong manusia untuk saling bersaing dan berlomba-lomba dalam melakukan kebaikan. Sikap ini akan melahirkan persaingan dalam kebaikan. Persaingan bisnis berbasis *Al-Qur’an* menganjurkan para pebisnis memberi kebaikan disegala hal dan mencari kebaikan disegala hal dalam berbisnis. Sebagai pebisnis muslim dianjurkan untuk memberikan kontribusi yang baik dalam persaingannya dan berusaha menghadapi persaingan dengan tidak merugikan atau memudharatkan orang lain. Selain itu juga harus berprinsip bahwa persaingan bukanlah usaha untuk menjatuhkan

²⁰ Yayasan Penyelenggara, *Al-Qur’an dan Terjemahnya* (Jakarta: Intermedia, 1993), hlm 176.

²¹ Ibid. hlm., 324.

pebisnis lainnya melainkan sebagai usaha untuk memberikan yang terbaik dari bisnisnya. Dengan berprinsip demikian diharapkan akan tumbuhnya persaingan yang berbasis *Al-Qur'an*.

Penjelasan diatas, jelaslah terlihat bahwa konsep persaingan bisnis berbasis *Al-Qur'an* adalah sebuah konsep persaingan yang menganjurkan para pebisnis untuk bersaing secara positif dengan memberikan kontribusi yang baik dari bisnisnya bukan untuk menjatuhkan pebisnis lainnya dan menganjurkan pebisnis untuk tidak merugikan dan meren