

# STRATEGI DAGANG YANG DITERAPKAN PEDAGANG SAYUR KELILING DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM DI KECAMATAN MAPILLI KABUPATEN POLEWALI MANDAR SULAWESI BARAT

Purnama <sup>1</sup>  
Muslimin Kara <sup>2</sup>

## ABSTRAK

Penelitian ini secara umum bertujuan untuk mengetahui strategi dagang yang diterapkan oleh para pedagang sayur keliling di kecamatan Mapilli dan apakah strategi yang diterapkan tersebut telah sesuai dengan perspektif ekonomi Islam.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang digunakan sebagai dasar dalam melakukan analisis data penelitian. Model Analisis data yang digunakan ialah uji Tri Angulasi teori dan data. Metode ini digunakan dengan cara membandingkan hasil wawancara mendalam yang dilakukan peneliti dengan kenyataan yang terjadi dilapangan. Hal tersebut berguna untuk memberikan perbandingan data diantara objek penelitian yakni antara pedagang itu sendiri dan konsumen. Hal ini sangat membantu peneliti dalam mengungkapkan fakta sebenarnya yang terjadi di lapangan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat berbagai macam strategi dagang yang di terapkan oleh para pedagang sayur keliling di Kecamatan Mapilli diantaranya ; strategi dalam menetapkan harga, strategi dalam penjualan barang (produk), strategi dalam mencari pelanggan serta mempertahankan pelanggan dan strategi dalam pengambilan keuntungan. Berdasarkan triangulasi yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa strategi dagang yang diterapkan oleh para pedagang sayur keliling belum sesuai dengan prinsip ekonomi Islam.

**Keywords:** Strategi Dagang, Pedagang Sayur, Ekonomi Islam

## PENDAHULUAN

Bisnis dalam dunia perdagangan merupakan salah satu hal yang sangat penting dalam kehidupan manusia. Setiap manusia memerlukan harta dan kekayaan untuk memenuhi kebutuhannya. Dengan tujuan itulah manusia berlomba-lomba untuk mengejar harta kekayaan dengan cara berbisnis. Oleh sebab itu Islam kemudian mewajibkan kepada umatnya untuk senantiasa bekerja dalam memenuhi segala kebutuhan hidup mereka.

Keragaman para pedagang dan berbagai faktor yang mendasari baik interen maupun eksteren menjadikan perilaku dan strategi berdagang para

---

<sup>1</sup> UIN Alauddin Makassar

<sup>2</sup> UIN Alauddin Makassar, [muslimin\\_kara@yahoo.co.id](mailto:muslimin_kara@yahoo.co.id)

pedagang yang berbeda-beda, mulai dari mempromosikan barang, memberikan harga diskon, ataupun menjual barang-barang dengan harga yang lebih murah dibanding dengan pedagang lainnya. Mereka saling beradu strategi untuk menarik perhatian para pembeli.

Islam memandang bahwa transaksi dalam bisnis bukan hanya tentang mencari keuntungan, namun keberkahan. Berbisnis tidak diperkenankan melanggar syariah Islam. Ketentuan syariah baik dalam modal, strategi, proses, maupun praktek dan seterusnya. Islam memiliki perangkat syariat yaitu norma agama dalam segala aspek kehidupan termasuk dalam usaha dan bisnis. Islam mengajarkan kepada umat manusia untuk mengadakan kerja sama dalam aktivitas muamalah supaya saling menguntungkan satu sama lain.

Kecenderungan bisnis sekarang kian tidak memperhatikan masalah etika. Akibatnya, sesama pelaku bisnis sering berbenturan. Kondisi ini menciptakan pelaku ekonomi yang kuat kian merajai. Sebaliknya yang kecil makin tertindas. Kondisi yang kacau ini relatif mengancam pertumbuhan dan perkembangan dunia bisnis. Menghadapi kecenderungan tersebut, Al-Qur'an relatif banyak memberikan garis-garis dalam kerangka penambahan bisnis yang menyangkut semua pelaku ekonomi tanpa membedakan kelas.

Hal ini yang akan penyusun teliti terkait dengan strategi dagang yang diterapkan oleh pedagang keliling dalam perspektif Ekonomi Islam yang terletak di Kecamatan Mapilli Kabupaten Polewali Mandar Sulawesi Barat. Terbukti sektor perdagangan secara keliling di Kecamatan tersebut relatif berkembang karena secara tidak langsung wilayah Kecamatan Mapilli yang memiliki warga yang lebih memilih untuk berbelanja atau membeli kebutuhan-kebutuhan pokok seperti sayur dan sebagainya pada pedagang keliling.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Etika Bisnis Islam**

Etika bisnis adalah etika bisnis sebagai seperangkat nilai tentang baik, buruk, benar, dan salah dalam dunia bisnis berdasarkan pada prinsip-prinsip moralitas. Etika Bisnis Islam (EBI), dapat disimpulkan bahwa itu dapat membekali pihak pembaca atau mahasiswa pengetahuan dan pandangan (*an outlook*) bahwa ia merupakan hal yang vital dalam perjalanan sebuah aktivitas bisnis profesional.

Etika Bisnis sebagai seperangkat nilai tentang baik, buruk, benar, dan salah dalam dunia bisnis berdasarkan pada prinsip-prinsip moralitas. Dalam arti lain etika bisnis berarti seperangkat prinsip dan norma dimana para pelaku bisnis harus komit padanya dalam bertransaksi, berperilaku, dan berelasi guna mencapai daratan atau tujuan-tujuan bisnisnya dengan selamat (Badroen dan Mufraheni, 2006).

### **Strategi**

Strategi harus dibedakan dengan pengertian taktik. Dalam dunia kemiliteran, strategi digunakan dilapangan untuk mencapai tujuan dalam menghadapi musuh agar dapat memenangkan peperangan. Sedangkan taktik adalah suatu cara atau metode yang digunakan dilapangan untuk berusaha memenangkan pertempuran (Yoeti, 1996).

Pendapat lain menyatakan bahwa strategi merupakan istilah yang sering diidentikkan dengan taktik yang secara bahasa dapat diartikan sebagai "*concerning the movement of organisms in respons to external stimulus*". suatu yang terkait dengan gerakan organisme dalam menjawab stimulus dari luar (Adams *et al*, 1965). Sementara itu, secara konseptual strategi dapat dipahami sebagai suatu garis besar haluan dalam bertindak untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan. Strategi juga bisa dipahami sebagai segala cara dan daya untuk menghadapi sasaran tertentu dalam kondisi tertentu agar memperoleh hasil yang diharapkan secara maksimal (Arifin, 2008).

Strategi dapat didefinisikan paling sedikit dari dua perspektif yang berbeda: dari perspektif mengenai apa yang akan dilakukan oleh sebuah dari perspektif mengenai apa yang akan dilakukan oleh sebuah organisasi, dan juga dari perspektif mengenai apa yang pada akhirnya dilakukan oleh sebuah organisasi, apakah tindakannya sejak semula memang sudah demikian direncanakan atau tidak.

Perspektif pertama, strategi adalah "program yang luas untuk mendefinisikan dan mencapai tujuan organisasi dan melaksanakan misinya. Kata "program" dalam definisi ini menyiratkan adanya peran yang aktif yang disadari, dan yang rasional, yang dimainkan oleh manajer dalam merumuskan strategi perusahaan/organisasi

Perspektif yang kedua, strategi adalah "pola tanggapan organisasi yang dilakukan terhadap lingkungannya sepanjang waktu. "Dalam definisi ini, setiap organisasi mempunyai suatu strategi walaupun tidak harus selalu efektif sekalipun strategi itu tidak pernah dirumuskan secara eksplisit. Artinya, setiap organisasi mempunyai hubungan dengan lingkungannya yang dapat diamati dan dijelaskan.

### **Pedagang**

Pedagang secara etimologi adalah orang yang berdagang atau bisa juga di sebut saudagar. Jadi pedagang adalah orang-orang yang melakukan kegiatan-kegiatan perdagangan sehari-hari sebagai mata pencaharian mereka.

Pedagang adalah orang yang melakukan perdagangan menjual belikan barang yang tidak diproduksi sendiri untuk memperoleh suatu keuntungan (Todaro, 2000). Di dalam kegiatan perdagangan memiliki strategi yang harus dilakukan untuk mempertahankan pelanggan atau pembelinya seorang pedagang tidak pernah berfikir apakah strategi yang mereka ambil sesuaikah dengan ekonomi Islam atau tidak.

Berbeda dengan agen perdagangan seorang pedagang keliling (*handelsreiziger*) adalah pedagang yang mempunyai hubungan dinas dengan suatu perusahaan. Seorang agen perdagangan sekalipun mempunyai hubungan tetap tetapi tidak mempunyai hubungan dinas. Sebaliknya pedagang keliling kedudukannya adalah sebagai orang yang dibawahkan ; karena itu tunduk kepada undang – undang mengenai persetujuan perburuhan (pasal 1601 s/d 1603z K.U.H. Perdata). Mereka bertindak keluar atas nama perusahaan, dimana mereka bekerja.

Perdagangan merupakan sebuah proses dimana terjadinya pertukaran kepentingan sebagai keuntungan tanpa melakukan penekanan yang tidak dihalalkan atau tindakan penipuan terhadap kelompok lain. Tidak boleh ada suap atau riba dalam perdagangan (I Doi, 2002).

### **Perdagangan dalam Islam**

Islam mengajarkan ummatnya untuk melibatkan diri dalam berdagang untuk mencapai kesejahteraan ekonomi. Jelas bahwa dalam Islam sangat mendorong umatnya untuk menjadi seorang pedagang. Berdagang adalah

sesuatu hal penting dalam Islam. Begitu pentingnya berdagang dalam Islam hingga Allah swt menunjuk Muhammad sebagai seorang pedagang sangat sukses sebelum beliau diangkat menjadi Nabi.

Berbicara mengenai dunia perdagangan, pasti tidak akan bisa lepas dari pemasaran. Karena ketika sebuah perusahaan menjalankan bisnisnya, departemen pemasaran memainkan perannya dalam mengirimkan produk dan jasa yang disesuaikan dengan ekspektasi konsumen.

Diantara nilai-nilai terpenting sebagai landasan transaksi adalah kejujuran. Hal itu merupakan puncak moralitas iman dan karakteristik yang paling menonjol dari orang-orang yang beriman. Tanpa kejujuran, kehidupan yang agamis tidak akan berdiri tegak dan kehidupan dunia tidak akan berjalan baik. Sebaliknya kebohongan adalah pangkal cabang kemunafikan, dan ini sangat dilarang dalam agama.

Hal yang paling banyak memperburuk citra perdagangan adalah kebohongan, manipulasi, dan mencampuradukkan kebenaran dan kebatilan. Berdusta dalam menerangkan spesifikasi barang dagangan mengunggulkannya atas yang lainnya, dalam memberitahukan penawaran, banyaknya pemesanan, dan sebagainya. Oleh karena itu, sifat-sifat terpenting bagi pedagang yang diridhai Allah adalah kejujuran. Hadist hasan yang diriwayatkan At. Tirmidzi bahwa pedagang yang jujur dan dapat dipercaya adalah bersama dengan Nabi, Shiddiqin, dan para syuhada.

Masalah kejujuran dalam berdagang merupakan masalah yang sangat penting. Menurut Qardhawi, sah atau tidaknya transaksi perdagangan tergantung jujur dan tidaknya usaha perdagangan itu dilakukan. Melalui kejujuran, kepercayaan dapat dibangun diantara para pelakunya. Pedagang yang tidak jujur dalam usaha perdagangannya adalah pedagang yang lalai dari ketaatannya kepada Allah Swt. Dan ia sendiri dalam hal ini dilalaikan oleh usaha perdagangan itu sendiri. Dengan sendirinya, usaha perdagangan yang dapat mengantarkan pedagang mencapai tujuan.

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan

pendekatan induktif. Proses dan makna (prespektif subyek) lebih ditonjolkan dalam penelitian kualitatif.

Sifat dari jenis penelitian ini adalah penelitian dan penjajahan terbuka berakhir dilakukan dalam jumlah relatif kelompok kecil yang diwawancarai secara mendalam. Responden diminta untuk menjawab pertanyaan umum, dan menentukan persepsi, pendapat dan perasaan tentang gagasan atau topik yang dibahas dan untuk menentukan arah penelitian. Kualitas hasil temuan dari penelitian kualitatif secara langsung tergantung pada kemampuan, pengalaman dan kesepakatan dari interview atau responden.

Adapun pendekatan penelitian yang digunakan adalah normatif dan sosiologis. Peneliti melakukan pendekatan normatif karena berupa teks-teks Al-Qur'an yang menyangkut tentang isi penelitian. Sosiologis karena peneliti melakukan interaksi lingkungan sesuai dengan unit social, individu, kelompok, lembaga, atau masyarakat.

### **Jenis dan Sumber Data**

Penelitian ini menggunakan bauran antara data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh dari lapangan berkaitan dengan para pedagang sayur keliling. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh melalui penelusuran dari berbagai referensi yang terkait dengan kajian strategi dagang perspektif ekonomi Islam. Adapun data sekunder tersebut terdiri atas : buku-buku, artikel, majalah, ensiklopedia, kamus dan bahan acuan lainnya.

### **Metode Pengumpulan Data**

Dalam mengumpulkan data-data penelitian, digunakan beberapa metode pengumpulan data yang lazim digunakan dalam penelitian kualitatif, yaitu metode observasi, dokumentasi, dan wawancara.

Observasi adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan dan penginderaan. 90 Observasi dalam penelitian ini adalah melakukan pengamatan langsung dilapangan untuk mengetahui kondisi subjektif di seputar lokasi penelitian yaitu mengenai perspektif ekonomi Islam terhadap strategi dangang yang diterapkan oleh pedagang sayur keliling di Kecamatan Mapilli.

Dokumentasi berasal dari kata dokumen yang artinya barang-barang yang tertulis. Dalam melaksanakan metode dokumentasi, peneliti yang

menyelidiki benda- benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, catatan harian, dengan memakai kamera untuk memotret dan sebagainya. Hasil penelitian dari observasi dan wawancara, akan lebih kredibel/dapat dipercaya bila didukung dengan dokumentasi.

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data untuk mendapatkan keterangan lisan melalui tanya jawab dan berhadapan langsung orang yang memberikan keterangan (Usman dan Akbar, 2001). Dalam penelitian ini menggunakan wawancara terstruktur dan semiterstruktur, yakni dialog oleh peneliti dengan informan yang dianggap mengetahui jelas keadaan/kondisi sistem pemasaran pada masyarakat pedagang sayur keliling di Kecamatan Mapilli.

### **Teknik Pengolahan dan Analisis Data**

Analisis data dalam sebuah penelitian sangat dibutuhkan bahkan merupakan bagian yang sangat menentukan dari beberapa langkah penelitian sebelumnya. Dalam penelitian kualitatif, analisis, data harus seiring dengan pengumpulan fakta-fakta di lapangan, dengan demikian analisis data dapat dilakukan sepanjang proses penelitian dengan menggunakan teknik analisis, antara lain reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstraan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan, proses ini berlangsung terus menerus. Reduksi data meliputi : meringkas data, mengkode, menelusur tema, membuat gugus-gugus.

Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif, dapat berupa teks naratif, maupun matrik, grafik, jaringan dan bagan.

Upaya penarikan kesimpulan atau verifikasi dilakukan peneliti secara terus- menerus selama berada di lapangan. Dari permulaan pengumpulan data, sampai tahap pengolahan data.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pedagang sayur merupakan suatu jenis pekerjaan mulia yang banyak berkembang dimasyarakat dewasa ini, khususnya di Kecamatan Mapilli Kabupaten Polewali Mandar. Hal ini terjadi karena tuntutan ekonomi dan kebutuhan masyarakat yang semakin besar. Masyarakat Kecamatan Mapilli merupakan mayoritas yang pekerjaan utamanya bergantung dari hasil pertanian, namun hasil yang diperoleh dari hasil pertanian tersebut tidak bisa menutupi kebutuhan masyarakat maka dari itu masyarakat mengambil alternatif lain sebagai pedagang sayur keliling untuk memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari.

Seperti umumnya para pedagang yang lain, pedagang sayur pun memiliki strategi dalam melakukan pemasaran (penjualan dan perdagangan) produk. Hal ini penting karena jumlah peminat, pedagang sayur yang bertambah dan persaingan dalam mencari pelanggan sehingga hasil yang akan diperoleh para pedagang bisa maksimal. Berbagai macam strategi, strategi yang bisa diterapkan oleh para pedagang baik itu strategi yang baik (tidak sesuai dengan prinsip Islam) maupun strategi yang sesuai dengan prinsip Islam. Strategi yang baik adalah strategi yang bisa bersahabat dengan produsen dan konsumen, artinya kedua belah pihak harus diuntungkan inilah inti dari ajaran Islam yang mewajibkan untuk menyelaraskan hubungan kepada Allah dan kepada sesama manusia.

Setiap kegiatan umat Islam dalam kehidupan baik secara *vertical* maupun *horizontal*, telah diatur dengan ketentuan-ketentuan agar sesuai dengan yang diperintahkan oleh Allah. Hal yang mendasari setiap perbuatan itu dilandaskan pada sumber-sumber hukum yang bersumber dari Al-Quran dan Hadits. Rasulullah saw, mengajarkan pada umatnya untuk berdagang dengan menjunjung tinggi etika ke Islaman. Dalam beraktivitas ekonomi, umat Islam dilarang melakukan tindakan bathil. Namun harus melakukan kegiatan ekonomi yang dilakukan saling ridho, sebagaimana firman Allah Ta'ala, dalam (QS. An-Nisaa: 29).



يَتَابِعُهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٤﴾

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.

Berdasarkan ayat tersebut, Islam sangat mendorong umatnya untuk menjadi seorang pedagang, Berdagang penting dalam Islam begitu pentingnya hingga Allah Swt, menunjuk Muhammad sebagai seorang pedagang sangat sukses sebelum beliau diangkat menjadi nabi ini menunjukkan Allah Swt mengajarkan dengan kejujuran yang dilakukan oleh Muhammad bin Abdullah saat beliau menjadi pedagang bahwa dagangnya tidak merugi, namun malah menjadikan beliau pengusaha sukses. Oleh karena itu, umat Islam (khususnya pedagang) hendaknya mencontoh beliau saat beliau berdagang.

Berdasarkan observasi yang peneliti lakukan ada beberapa strategi dagang yang diterapkan oleh para pedagang sayur keliling di kecamatan Mapilli Kabupaten Polewali Mandar :

1. Strategi dalam menetapkan harga.

Strategi yang dilakukan oleh Pedagang sayur keliling dalam menetapkan harga dengan cara melihat harga pokok terlebih dahulu agar bisa memberikan harga kepada pembeli dengan harga yang terjangkau dan sekaligus mendapat keuntungan.

2. Strategi dalam penjualan barang (produk)

Dalam penjualan barang agar cepat laku pedagang sayur keliling mempromosikan barangnya kalau barangnya ini masih sangat segar dan berkualitas,

3. Strategi dalam mencari pelanggan dan mempertahankan pelanggan.

Untuk mencari pelanggan dan mempertahankan pelanggan pedagang sayur keliling harus selalu memperlihatkan keramahan, serta memberikan bonus

atau memberikan pinjaman (utang) kepada sipembeli sehingga mereka merasa di mudahkan dalam berbelanja dan merasa nyaman.

4. Strategi dalam pengambilan keuntungan.

Pengambilan keuntungan dengan cara membagi sayuran menjadi beberapa bagian sehingga bisa mendapat keuntungan yang dapat disesuaikan dengan modalnya. Adapun jenis-jenis sayuran yang perdagangkan sebagai berikut :

<b>Jenis Sayur-Sayuran</b>	<b>Jenis produk lain yang dijual</b>
1. Bayam 2. Kangkung 3. Kol 4. Wortel 5. Labu Siam 6. Labu Kuning 7. Kacang Panjang, toge, sop dll.	1. Kue-Kue 2. Minyak 3. Ikan 4. Tempe 5. Tahu 6. Kerupuk 7. dll.

Tingginya kecenderungan para pedagang mengabaikan etika dan rasa keadilan yang sering diwarnai praktek-praktek tidak terpuji, harus segera diantisipasi guna menyelaraskan kegiatan ekonomi agar sesuai dengan prinsip ekonomi Islam dalam kegiatan bermuamalah.

Pemahaman para pedagang terhadap etika lebih cenderung pada sisi emosional saja dan terkadang mengesampingkan konteks bisnis itu sendiri. Padahal dalam ajaran Islam tidak hanya ajaran ibadah, melainkan juga masalah muamalah. Oleh karena itu sangat penting untuk menerapkan etika terhadap para pedagang.

Syariah Islam memberikan aturan hukum dan standar etika yang berhubungan dengan konsep bisnis. Seperti dalam hal kepemilikan, keadilan, harga, dan persaingan serta hubungan antara pedagang dan pembeli.

Namun pada kenyataannya penulis melihat banyaknya terjadi penyimpangan ataupun pelanggaran lebih disebabkan karena kurangnya pemahaman mengenai etika bisnis Islam dalam melakukan starategi dagangnya,

sehingga dalam melakukan perdagangan, pedagang khususnya pedagang sayur keliling di Kecamatan Mapilli ada beberapa yang sering mengabaikan etika.

Adapun hasil wawancara yang telah penulis lakukan dengan pedagang sayur keliling di Kecamatan Mapilli diantaranya yaitu :

Hasil wawancara dari salah seorang pedagang sayur keliling yang bernama Ibu Marjan, yang telah 16 tahun menjadi pedagang sayur keliling di Kecamatan Mapilli menyatakan bahwa :

“Saya sedikit memahami masalah strategi dagang. Menurut saya dalam berbisnis boleh saja mencari keuntungan sebanyak-banyaknya asal jangan sampai merugikan konsumen ataupun pedagang lain. Cara berdagang saya sudah 80% sesuai dengan syariat Islam, meskipun kadang-kadang saya juga sedikit melakukan kecurangan.”

Responden lain yang bernama Bapak Salman, juga mengaku salah seorang pedagang sayur keliling di Kecamatan Mapilli. Mengaku bahwa mengenai strategi dagang pun dia tidak tau apa-apa terlebih mengenai strategi dagang dalam perspektif ekonomi Islam.

Dengan adanya pernyataan yang dikemukakan oleh pedagang tersebut di atas, maka kita sama-sama tahu bahwa para pedagang sayur keliling mengenai strategi dagang dalam perspektif ekonomi Islam itu sendiri masih sangat kurang.

“Saya berdagang di sini sudah 6 Tahun selama itu pula saya melakukan kegiatan berdagang dengan strategi dagang yang sering dilakukan oleh beberapa pedagang lainnya dengan selalu berfikiran bagaimana mendapatkan keuntungan yang besar setiap hari demi mencukupi kebutuhan keluarga kami setiap harinya.”

Namun ada responden yang mengaku dalam berdagang beliau jujur, tidak mau merugikan pembeli karena menurutnya pembeli merupakan mitra bisnis. Ia sangat tidak ingin melakukan kecurangan bukan hanya karena takut kehilangan pembeli, akan tetapi ia mengaku takut kepada Allah Swt. Sehingga dalam melakukan kegiatan sehari-hari termasuk berdagang harus sesuai dengan prinsip Islam.

Dari beberapa pernyataan responden tersebut mengindikasikan bahwa ternyata pemahaman pedagang sayur keliling di Kecamatan Mapilli terhadap perspektif ekonomi Islam khususnya dalam strategi dagang dalam perspektif ekonomi Islam sangatlah kurang. Sekalipun ada beberapa diantara mereka paham tentang etika, namun kemudian tidak serta merta mereka komit dan

mengaplikasikannya di dunia bisnis secara riil. Karena terkadang mereka dihadapkan pada kondisi yang mengharuskan mereka untuk sedikit berbuat curang.

Selain dari penelusuran penulis sendiri, penulis juga melakukan wawancara terhadap beberapa pembeli dan para pelanggan. Pada umumnya para pembeli mengaku pernah bahkan sering mendapati transaksi yang terkadang merugikan mereka tetapi mereka juga berkata bahwa dengan adanya penjual sayur keliling kami sebagai ibu-ibu rumah tangga bisa lebih mudah berbelanja bahan sembako seperti sayur-sayuran dan lainnya. Walaupun memang terkadang kami mendapati ada beberapa jenis barang dagang mereka yang kurang segar lagi untuk sayur-sayuran ataupun semisal ikan yang kurang segar. Namun penulis hanya merangkum beberapa hasil wawancara saja karena hasil wawancara yang penulis dapatkan umumnya memiliki jawaban yang sama.

Salah seorang responden, Ibu Rosita. Mengaku pernah mengalami kecurangan dalam bentuk jenis barang yang katanya tidak segar lagi, misalnya sayur dan ikan yang sudah tidak segar.

Dari sikap pedagang yang semacam ini sudah jelas sangat bertentangan dengan apa yang telah diperintahkan Allah swt. Karena adanya kebohongan dalam melakukan strategi pemasarannya dengan menyembunyikan kekurangan dari jenis barang yang di jual.

Dari hasil wawancara kepada responden, maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa pedagang sayur keliling di Kecamatan Mapilli sebagian besar belum menerapkan strategi dagang dalam perspektif Islam. Sebagian pedagang sayur keliling masih sering melakukan kecurangan-kecurangan kepada pembeli. Tingkat kecenderungan para pedagang sayur keliling di Kecamatan Mapilli dalam melakukan kecurangan disebabkan karena tidak ingin mengalami kerugian dalam bertransaksi sehingga dalam hal tersebut justru merugikan orang lain dan perbuatan tersebut bertentangan dengan Prinsip-prinsip ekonomi Islam.

Ada beberapa bentuk kecurangan disetiap transaksi yang sering terjadi dan saya sebagai penulis merasakan hal tersebut. Seperti halnya yang seringkali tidak sesuai dengan apa yang diinginkan para pembeli semisal kualitas barang yang terkadang berbeda dengan kenyataannya dan disinilah terdapat ketidakjujuran seorang pedagang karena mereka menyembunyikan kejelekan dari barang dagangannya tersebut.

Terlihat sangat jelas bahwa kecurangan dalam berbagai bentuk ini sangat merugikan pihak konsumen. Faktor terbesar seringkali terjadi kecurangan dalam transaksi dipengaruhi oleh motivasi utama para pedagang sayur keliling yang ingin memperoleh keuntungan sebanyak mungkin dan cenderung mengabaikan motivasi utama dalam berdagang, yaitu memenuhi kebutuhan masyarakat dalam hal ini pembeli. Sehingga pembeli dianggap sebagai ladang penghasil uang bukan sebagai mitra bisnis.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan pembahasan dan analisis yang dikemukakan sebagai hasil dari penelitian tentang strategi dagang yang diterapkan pedagang sayur keliling dalam perspektif Ekonomi Islam di Kecamatan Mapilli Kabupaten polewali mandar sulawesi barat, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Sebagian besar pedagang sayur keliling yang ada di wilayah kecamatan Mapilli belum menerapkan strategi dagang sesuai dengan perspektif ekonomi Islam, hal tersebut dibuktikan berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis. Bahwa sebagian besar pedagang sayur keliling di Kecamatan Mapilli kurang memahami masalah strategi dagang dalam perspektif ekonomi Islam, sehingga mengabaikan tanggung jawab sebagai pedagang dan merugikan pembeli ataupun pedagang lainnya.
2. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat berbagai macam strategi dagang yang diterapkan oleh para pedagang sayur keliling di kecamatan Mapilli diantaranya; Strategi dalam menetapkan harga, Strategi dalam penjualan barang (produk), Strategi dalam mencari pelanggan serta mempertahankan pelanggan dan Strategi dalam pengambilan keuntungan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Agoes Sukrisno, *Etika Bisnis Dan Profesi*, Jakarta : Salemba Empat, 2009.

Ali Zainuddin, *Hukum Ekonomi Syariah*, Cet 1, Jakarta: Sinar Grafika, 2008.

Arijanto Agus, *Etika Bisnis Bagi Pelaku Bisnis*, Cet. 1, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011.

Assauri Sofjan, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Rajawali, 2008.

- Alma Buchari, *Kewirausahaan*, cet 16, Bandung: Alfabeta, 2010 .
- Azizy Qodry, *Pemikiran Islam Kontemporer di Indonesia*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005.
- Badroen Faisal dan Mufraeni Arief. M, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Cet 1, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006.
- Baharuddin Salam, *Etika Social Asas Moral dalam Kehidupan Manusia*, Jakarta: Rineka Cipta, 1997
- Burgan Bungin, *Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Kencana, 2009.
- Desjardins Joe dan Hartman P. Lauran, *Etika Profesi Sanitarian dan Pengembangan Berwawasan Kesehatan*, Cet 1 ; Yogyakarta : Graha Ilmu, 2010.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta, 2009.
- Doi I Rahman A, *Penjelasan Lengkap Hukum-Hukum Allah Syariah*, Cet 1, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.
- Fauzi Yunia Ika, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Jakarta: Kencana Prenadsa Media Group, 2013
- Hulwati, *Ekonomi Islam*, Cet 1, Kertamukti: Ciputra Press Group, 2006.
- Ichsan Ahmad, *Hukum Dagang*, Cet.1, Jakarta: Pradnya Paramita, 1976.
- Jusmaliana, *Bisnis Berbasis Syariah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2008
- Kuncoro, Mudrajad, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*, Jakarta: Erlangga, 2006.
- Kasmir, *Kewirausahaan*, Ed. 1, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006.
- Nasution, Edwin Mustafa dan Mufraeni Arief Muhammad, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana Prenada, 2010.
- Nur Rianto Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah Teori dan Praktik*, Cet 1, Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015.
- Soekardono, *Hukum Dagang Indonesia*, Jakarta: Dian Rakyat, 1983.
- Sardjono, Agus, *Pengantar Hukum Dagang*, Cet 1, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014.
- Sukrisno, Agoes, *Etika Bisnis dan Profesi*, Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Todaro, Michael P, *Ekonomi untuk Negara Berkembang*, Ed. 3, Cet 1, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2000.
- Widijowati, Dijan, *Hukum Dagang*, Yogyakarta: Andi Offset, 2012.

Yoeti Oka A, *Pemasaran Pariwisata*, Bandung: Angkasa, 1996.