



**PERILAKU PEDAGANG BUAH MENGENAI KETEPATAN  
TIMBANGAN DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM DI PASAR  
INDUK KAJEN KAB. PEKALONGAN  
SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi Tugas dan melengkapi syarat  
guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S<sub>1</sub>)  
dalam Ilmu Ekonomi Syariah

Oleh:

**HENI ROHMIATI**  
**NIM: 2013113021**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) PEKALONGAN**

**2017**



**SURAT PERNYATAAN  
KEASLIAN SKRIPSI**

Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama : Heni Rohmiati

NIM : 2013113021

Judul Skripsi : Perilaku Pedagang Buah Mengenai Ketetapan Timbangan Dalam Persepektif Etika Bisnis Islam di Pasar Induk Kajen Kabupaten. Pekalongan.

Menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya. Apabila skripsi ini terbukti merupakan hasil duplikasi atau plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi akademis dan dicabut gelarnya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, 2 Januari 2018

Yang menyatakan



**Heni Rohmiati**  
**NIM. 2013113021**

## NOTA PEMBIMBING

**Drs. H. M. Muslih Husein, M.Ag**  
Jl. Peni no. 32 Bina Griya Indah Pekalongan

Lamp : 2 (2) eksemplar  
Hal : Naskah Skripsi Sdri.Heni Rohmiati

Kepada Yth,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Pekalongan  
c.q. Ketua Jurusan Ekonomi Syariah  
di  
**PEKALONGAN**

*Assalammualaikum Wr. Wb*

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah Skripsi Sdri :

Nama : Heni Rohmiati

NIM : 2013113021

Prodi : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Perilaku Pedagang Buah Mengenai Ketetapan Timbangan dalam Perspektif Etika Bisnis Islam di Pasar Induk Kajen Kab.Pekalongan

dengan ini mohon agar Skripsi Sdri tersebut dapat segera dimunaqasahkan.

Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya saya mengucapkan terimakasih.

*Wassalammualaikum Wr. Wb*

Pekalongan, Januari 2018

Pembimbing,



**Drs. H.M. Muslih Husein, M.Ag**  
NIP. 19550922 198903 1001



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PEKALONGAN  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Kusuma Bangsa No.9 Pekalongan, Telp. (0285) 412575, Fax. (0285) 423418

**PENGESAHAN**

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri  
(IAIN) Pekalongan mengesahkan Skripsi Saudara/i :

Nama : HENI ROHMIATI  
NIM : 2013113021  
Judul : PERILAKU PEDAGANG BUAH MENGENAI  
KETEPATAN TIMBANGAN DALAM  
PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM DI PASAR  
INDUK KAJEN KABUPATEN PEKALONGAN.

telah diujikan pada hari Rabu, 17 Januari 2018 dan dinyatakan **LULUS** serta  
diterima sebagai sebagian syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Dewan Penguji

Penguji I

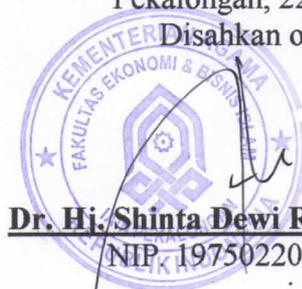
**Ali Amin Istandiar, M.Ag**  
NIP. 19740812 200501 1 00

Penguji II

**Agus Fakhрина M. S I**  
NIP. 19770123 200312 1 001

Pekalongan, 22 Januari 2018

Disahkan oleh Dekan



**Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, SH., M.H.**  
NIP. 19750220 199903 2 001





## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan buku ini adalah hasil Putusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia No. 158 tahun 1987 dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No. 0543b/U/1987. Transliterasi tersebut digunakan untuk menulis kata-kata Arab yang dipandang belum diserap ke dalam bahasa Indonesia. Kata-kata Arab yang sudah diserap ke dalam bahasa Indonesia sebagaimana terlihat dalam Kamus Linguistik atau Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). Secara garis besar pedoman transliterasi itu adalah sebagai berikut.

### 1. Konsonan

Fonem-fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasi dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka danha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Z	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	ṣ	es (dengan titik di bawah)



ض	Dad	d	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik (di atas)
غ	Ghain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	ﺀ	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## 2. Vokal

Vokal tunggal	Vokal rangkap	Vokal Panjang
أ = a		آ = ā
إ = i	أَي = ai	إِي = ī
أ = u	أَوْ = au	أُو = ū

## 3. Ta Marbutah

*Ta marbutah* hidup dilambangkan dengan /t/

Contoh:

مرأة جميلة      ditulis      *mar'atun jamīlah*

*Ta marbutah* mati dilambangkan dengan /h/

Contoh:

فاطمة      ditulis      *fātimah*



#### 4. *Syaddad* (*tasydid*, geminasi)

Tanda geminasi dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddad* tersebut.

Contoh:

ربنا	ditulis	<i>rabbānā</i>
البر	ditulis	<i>al-barr</i>

#### 5. Kata sandang (artikel)

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf syamsiyah” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu bunyi /I/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

Contoh:

الشمس	ditulis	<i>asy-syamsu</i>
الرجل	ditulis	<i>ar-rojulu</i>
السيدة	ditulis	<i>as-sayyidinah</i>

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf qomariyah” ditransliterasikan dengan bunyinya, yaitu bunyi /I/ diikuti terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

القمر	ditulis	<i>al-qamar</i>
البدیع	ditulis	<i>al-badi'</i>
الجلال	ditulis	<i>al-jalāl</i>

#### 6. Huruf Hamzah

Hamzah yang berada di awal kata tidak ditransliterasikan. Akan tetapi, jika hamzah tersebut berada di tengah kata atau di akhir kata, huruf hamzah itu ditransliterasikan dengan apostrof (^/).

Contoh:

أمرت	ditulis	<i>umirtu</i>
شيء	ditulis	<i>syai'un</i>



## PERSEMBAHAN

Syukur alhamdulillah, atas rahmat dan ridho Allah SWT penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, sholawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada rasulullah SAW dan semoga mendapatkan syafaatnya kelak. Amin.

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Kedua orang tua saya, Bapak Durahim dan Ibu Siti Aminah yang saya telah memberikan segala kasih sayang, doa, motivasi, bimbingannya, dan perjuangannya untuk anak-anaknya.
2. Semua keluarga besar dan teman yang sudah memberikan semangat selama menyelesaikan skripsi.
3. Sahabat – sahabat ( Nila, Fida, Widia, Gita, Elisa, Heni Dwi, Dessy, Windy ) yang selalu mensupport, membantu baik itu tenaga maupun doa dan teman - teman seperjuangan yang bersama –sama menyelesaikan skripsi.
4. Bapak dan Ibu Dosen Ekonomi Syariah IAIN Pekalongan
5. Semua pihak yang mendukung dan mendoakan.



### MOTTO

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ... ( ءاسنلا : 29 )

Artinya : Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling makan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan jual beli suka sama suka diantara kamu...” (QS. An-Nisa’ : 29).

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ذَٰلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

Artinya : “Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar dan timbanglah dengan neraca yang benar, itulah yang lebih baik akibatnya.” (QS. Al Isra’ : 35)

### ABSTRAK

**Rohmiati, Heni. 2017. Perilaku Pedagang Buah Mengenai Ketetapan Timbangan dalam Perspektif Etika Bisnis Islam di Pasar Induk Kajian Kabupaten Pekalongan ditinjau Dari Etika Bisnis Islam. Skripsi Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pekalongan.**

**Dosen Pembimbing: Drs. H. M. Muslih Husein M.Ag**

Pasar merupakan tempat sekumpulan penjual dan pembeli yang melakukan transaksi jual beli atas suatu produk tertentu atau kelompok produk tertentu. Sedangkan perilaku menyimpang seringkali ditemukan di Pasar Induk Kajian oleh karena itu, etika bisnis Islam sangat berperan dalam mengatur perilaku pedagang. Masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah bagaimana perilaku pedagang buah mengenai ketetapan timbangan dan faktor- faktor apa saja yang membentuk perilaku pedagang buah mengenai ketetapan timbangan di Pasar Induk Kajian. Namun masih banyak para pedagang yang melakukan penyimpangan-penyimpangan dalam berdagang. Masalah yang rawan terjadinya penyimpangan adalah para pedagang buah yang berada di Pasar tradisional antara lain mengoplos buah kualitas baik dan buruk.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field resech*) dengan pendekatan kualitatif. Sumber data berupa data primer dan sekunder, data primer diperoleh dengan teknik wawancara dan observasi sedangkan data sekunder diperoleh dengan dokumentasi. Subjek penelitian adalah pedagang Ikan, sedangkan objeknya adalah perilaku pedagang, penentuan subjek menggunakan Uji Kredibilitas informasi menggunakan teknik triangulasi, baik sumber, teknik maupun teori. Analisis data menggunakan deskriptif kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian menyatakan: bahwa perilaku pedagang buah-buahan mengenai ketepatan timbangan adalah kenakalan kecurangan dari para pedagang yang ingin mendapatkan keuntungan dalam berjual beli. Kenakalan para pedagang buah-buahan yang mengurangi timbangan adalah perilaku yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam karena didalam Al-Qur'an surat al-Muthofifin ayat 1-3 menjelaskan bahwa kecelakaan besarnya bagi orang yang melakukan memanipulasi takaran / timbangan.

Setelah melaksanakan penelitian dengan metode interview dan observasi dan menganalisisnya dengan faktor-faktor yang membentuk perilaku pedagang buah mengenai ketetapan timbangan mereka Ambisi mengumpulkan pundi - pundi harta kekayaan dengan berbagai macam cara yang penting untung besar. Walaupun dengan menumpuk – numpuk dosa yang kelak menuntut balas. Akan tetapi, dalam melaksanakan transaksi jual beli mereka menggunakan aturan yang telah diatur oleh agama Islam yang meliputi, tidak menyembunyikan cacat, memberikan kebebasan pembeli, menepati janji dan bertanggung jawab atas kualitas barang, bersikap ramah tamah dalam melayani dan bermurah hati. Namun, sebagai perilaku pedagang ada yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam yaitu lalai dalam timbanga/takaran karena ingin memperoleh untung yang lebih besar.

Kata kunci: Perilaku, Pedagang, Faktor Pembentuk Perilaku.

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim,*

*Alhamdulillahirabbil' alamin.* Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan karunia, rahmat, pertolongan, dan hidayahnya sehingga skripsi yang berjudul “Perilaku Pedagang Buah Mengenai Ketetapan Timbangan Dalam Persepektif Etika Bisnis Islam di Pasar Induk Kajian Kabupaten. Pekalongan” dapat diselesaikan dengan baik.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak lepas dari dukungan, bantuan, dan bimbingan berbagai pihak, maka pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis sampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M,ag selaku Ketua IAIN Pekalongan
2. Ibu Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, M.H selaku Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam IAIN Pekalongan
3. Bapak Agus Fakhrina, M.Si selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Pekalongan
4. Bapak Kuat Ismanto, M. Ag, selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Pekalongan
5. Bapak Muhammad Nasrullah, SE, M.Si selaku dosen wali yang dari awal perkuliahan sampai berjalannya skripsi selalu memberikan arahan, dukungan, dan sarannya.



6. Drs. H.M. Muslih Husein, M.Ag selaku dosen Pembimbing yang dengan sabar meluangkan waktu, tenaga, pikiran dalam memberikan bimbingan, arahan, dukungan dan saran dalam penyusunan skripsi ini.
7. Seluruh dosen dan karyawan Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Pekalongan yang telah membantu penulis selama melakukan studi.

Akhir kata, penulis berharap semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi semua pihak yang memerlukan pada umumnya.

Wassalammualaikum Wr. Wb

Pekalongan, Januari 2018

Heni Rohmiati



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERNYATAAN.....	ii
HALAMAN NOTA PEMBIMBING .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
HALAMAN TRANSLITERASI .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	viii
HALAMAN MOTTO.....	ix
ABSTRAK .....	x
KATA PENGANTAR .....	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL .....	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	6
E. Sistematika Penulisan.....	7
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>9</b>
A. Landasan Teori.....	9
1. Etika bisnis Islam.....	9
a. Definisi Etika bisnis Islam.....	9



b. Prinsip-prinsip Etika Bisnis dalam Islam.....	11
c. Etika Rasulullah dalam bisnis.....	18
2. Konsep dasar Perdagangan.....	22
a. Pengertian Perdagangan.....	22
3. Sikap dan Perilaku dalam Bisnis.....	23
4. Fungsi Agama dalam Kehidupan Ekonomi.....	25
5. Kebijakan Rasulullah Menciptakan Pasar yang Islami.....	27
B. Tinjauan Pustaka.....	31
C. Kerangka Berfikir.....	37
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....</b>	<b>38</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	38
1. Pendekatan Penelitian.....	38
2. Jenis Penelitian.....	38
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	39
C. Subjek Informan dan Objek Penelitian.....	39
1. Subjek Penelitian.....	39
2. Informasi Penelitian.....	39
3. Objek Penelitian.....	39
4. Teknik Penentuan Subjek.....	40
D. Sumber Data.....	41
1. Data Primer.....	41
2. Data Skunder.....	41
E. Teknik Pengumpulan Data.....	41
1. Observasi.....	41
2. Wawancara.....	42
3. Dokumentasi.....	42
F. Kredibilitas Data.....	43
G. Teknik Analisis Data.....	44
H. Langkah – langkah Penelitian.....	45
1. Tahap-tahap Pra-Lapangan.....	45
2. Tahap Penelitian.....	46

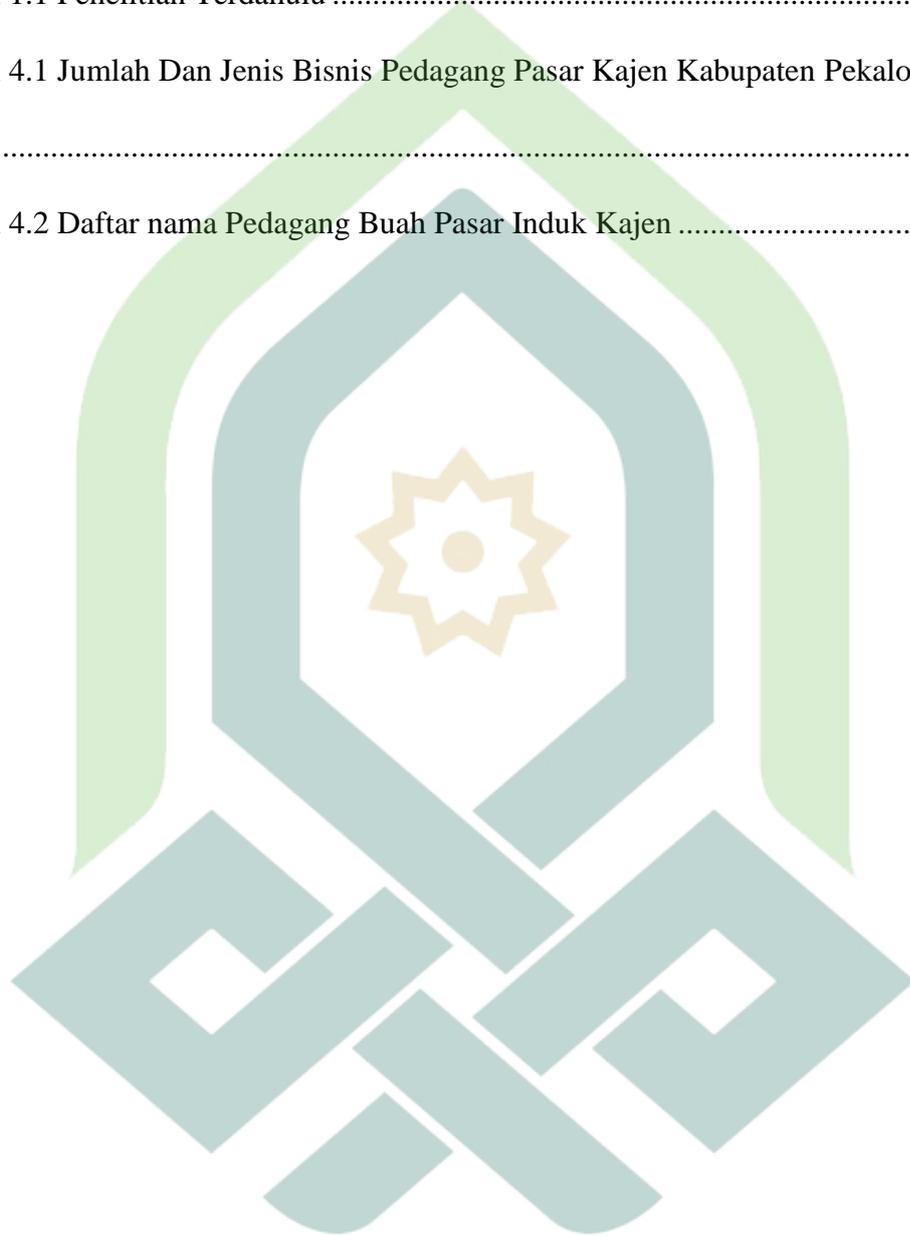


3. Tahap Analisis Data .....	46
<b>BAB IV HASIL ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>47</b>
A. Hasil Penelitian .....	47
1. Profil Pasar Tradisional Kabupaten Pekalongan Upt Pasar Kajen ...	47
2. Kepemilikan dan Struktur Organisasi Pengelola Pasar Kajen Kabupaten Pekalongan .....	48
3. Sarana dan Prasarana Pasar Induk Kajen Kabupaten Pekalongan ...	53
4. Jumlah dan Jenis Bisnis Pegangan Pasar Kajen Kabupaten Pekalongan .....	54
5. Pedagang Buah .....	54
B. Analisis Data .....	60
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>61</b>
A. Kesimpulan .....	69
B. Saran.....	70
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	
<b>LAMPIRAN.....</b>	



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu .....	31
Tabel 4.1 Jumlah Dan Jenis Bisnis Pedagang Pasar Kaje n Kabupaten Pekalongan .....	54
Tabel 4.2 Daftar nama Pedagang Buah Pasar Induk Kaje n .....	55





## DAFTAR GAMBAR

2.1 Kerangka Berfikir.....	37
4.1 Struktur Organisasi .....	52





## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Pedoman Wawancara Pedagang Buah
- Lampiran 2. Pedoman Wawancara Pembeli Buah
- Lampiran 3. Transkrip Wawancara Pedagang Buah
- Lampiran 4. Transkrip Wawancara Pembeli Buah
- Lampiran 5. Dokumentasi foto
- Lampiran 6. Daftar Riwayat Hidup

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Pasar mendapatkan kedudukan yang paling penting dalam perekonomian Islam. Oleh karena itu, Islam menekan adanya moralitas seperti persaingan yang sehat, kejujuran, keterbukaan dan keadilan. Implementasi nilai-nilai moralitas tersebut dalam pasar merupakan tanggung jawab perilaku pedagang. Sebagai seorang pedagang dalam pandangan etika bisnis Islam bukan sekedar mencari keuntungan, melainkan juga keberkahan yaitu kemantapan dari usaha itu dengan memperoleh keuntungan yang wajar dan diridhoi oleh Allah SWT. Ini berarti yang harus diraih oleh seorang pedagang dalam melakukan bisnis tidak terbatas keuntungan materil, tetapi yang penting lagi adalah keuntungan immaterial (spiritual).<sup>1</sup>

Pasar Kajen merupakan tempat sentral aktivitas perekonomian kecamatan Kajen Kabupaten Pekalongan. Yang mayoritas pedagangnya beragama Islam. Pedagang buah di Pasar Induk Kajen yang secara resmi berjumlah 90 pedagang, sedangkan untuk pedagang buah yang menepati Loos berjumlah 79 pedagang yang terdiri dari 1 pedagang di kios dan 10 pedagang menepati

---

<sup>1</sup>Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*, (Malang: UIN-Malang Press, 2007), hlm.21.

beceran. Aktivitas di Pasar Induk Kajen ini dilakukan setiap hari, yang di mulai pada jam 05:00 pagi sampai dengan jam 17:00 sore.<sup>2</sup>

Dalam kaitannya transaksi jual beli bahwasanya seorang pedagang menjunjung tinggi norma-norma yang merupakan perhatian masyarakat di manapun dan memiliki agama apapun, jadi norma yang universal. Norma-norma ini antara lain: persaingan sempurna (*fair play*), kejujuran (*honesty*), keterbukaan (*transparency*) dan keadilan (*justice*). Banyak ayat Al-Qur'an dan Hadist yang dengan jelas dan tegas menekankan nilai-nilai ini, dan bahkan mengkaitkan dengan keimanan kepada Allah. Adanya keterkaitan seorang muslim dengan norma-norma ini akan menjadi sistem pengendali pribadi yang bersifat otomatis (*inner built control*) bagi perilakunya dalam aktifitasnya pasar.<sup>3</sup>

Meskipun Al-Qur'an telah mendeklarasikan bahwa bisnis adalah hal halal, namun sikap perikatan ekonomi yang dilakukan dengan orang lain tidak membenarkan diri dari ingatan kepada Allah dan pelaksanaan setiap perintahnya. Seorang muslim diperintahkan untuk selalu ingat kepada Allah baik dalam kondisi bisnis yang sukses atau kegagalan bisnis.<sup>4</sup>

Tatanan kehidupan dalam Islam bersifat sempurna mencakup ibadah yang meninggikan derajat rohani dan menjalin hubungan manusia dengan Tuhannya, etika yang meletakkan insting pada tempatnya dan membersihkan

<sup>2</sup>Data dari Kantor Pasar Induk Kajen, Pada Tanggal 27 Februari jam 09:00 Wib.

<sup>3</sup>Hendro Anto, *Pengantar Ekonomi Mikro Islami*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), hlm. 319.

<sup>4</sup>Faisal Badroen dan Arief Mufraeni, *Etika Bisnis dalam Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007) hal.103

jiwa, sopan santun yang meninggikan karakter dan menghiiasi kehidupan, serta syariat yang mengatur masalah halal haram dan nilai-nilai keadilan.<sup>5</sup>

Islam mengajarkan manusia agar tetap menjunjung tinggi nilai-nilai etika dalam segala aktivitas kehidupan. Apabila etika dikaitkan dengan masalah bisnis, dapat digambarkan bahwa etika bisnis Islam adalah norma-norma etika yang berbasis al-Qur'an dan hadist yang harus dijadikan acuan oleh siapapun dalam aktivitas bisnis.<sup>6</sup> Dalam berdagang, pelaku dituntut mempunyai kesadaran mengenai etika dan moral karena keduanya merupakan kebutuhan yang harus dimiliki seorang pelaku usaha. Pelaku usaha yang ceroboh, tidak berbasis secara baik sehingga dapat mengancam hubungan sosial dan merugikan konsumen.<sup>7</sup>

Kecurangan-kecurangan dalam transaksi pedagang dan ketidak teraturan kondisi pasar semestinya tidak terjadi. Karena dilarang dalam Islam. Fenomena tersebut menggambarkan telah terjadi pelanggaran nilai-nilai dan hukum agama Islam yang sudah secara tegas melarang dan mencela segala bentuk kecurangan dalam transaksi jual beli.<sup>8</sup> Selain pelanggaran terhadap nilai-nilai agama juga terjadi pelanggaran terhadap hukum perundang-undangan Negara Republik Indonesia. Menurut UU No.8 Tahun 1999 tentang perlindungan konsumen pasal 8 ayat 1 a dan b dinyatakan bahwa perilaku usaha dilarang memproduksi dan memperdagangkan barang dagangannya yang tidak sesuai

<sup>5</sup>Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta Gema Insani, 1997), hlm. 35.

<sup>6</sup>Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*,... hlm.20.

<sup>7</sup>Veithzal Rivai dan Andi Buchari, *Islamic Economics Ekonomi Syariah Bukan Opsi Tapi Solusi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), hlm. 237.

<sup>8</sup>Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2007), hlm. 147.

dengan berat bersih, isi bersih, atau netto tidak sesuai dengan ukuran, takaran, timbangan menurut ukuran sebenarnya.<sup>9</sup>

Penetapan takaran dan timbangan ini adalah atas dasar keadilan Islam yang harus ditegakkan. Karena definisi adil akan berbeda antara satu dengan lain bila hanya mengikuti hawa nafsu. Adil menurut kamus besar bahasa Indonesia adalah sama berat, tidak berat sebelah, tidak memihak dan berpihak kepada yang benar, berpegang pada kebenaran, dan sepatutnya tidak sewenang-wenang. Hal ini sejalan dengan prinsip kejujuran untuk mewujudkan keadilan, sesuai perintah Allah SWT untuk menyempurnakan takaran dan timbangan Dalam Surat Al-Isra ayat 35:

﴿تَأْوِيلًا وَأَحْسَنُ خَيْرٌ ذَلِكَ الْمُسْتَقِيمَ بِالْقِسْطِ وَسِوَاكُمْ إِذَا الْكَيْلَ وَأَوْفُوا﴾

“ Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya. (QS. Al-Isra 17:35).<sup>10</sup> Dan memberikan ancaman untuk pelaku yang curang didalam menimbang atau menakar, karena didorong hawa nafsu dalam mengambil keuntungan. Menakar dan menimbang sesuai dengan perkembangan teknologi, namun semangatnya tidak boleh berubah ancaman yang sangat berat terhadap orang-orang yang “bermain-main” dengan takaran dan timbangan”

Dalam Q.s al-Muthaffifin 1-6 :

﴿مُخْسِرُونَ وَزُنُوجُهُمْ أَوْ كَالْوَهْمِ وَإِذَا يَسْتَوْفُونَ النَّاسِ عَلَى أَكْتَالِهِمْ إِذَا الَّذِينَ لِلْمُطَفِّفِينَ وَيَلُّوا الْعَامِينَ رَبِّ النَّاسِ يُقَوْمُ يَوْمَ عَظِيمٍ لِيَوْمِ مَبْعُوثُونَ أَنَّهُمْ أُولَئِكَ يَظُنُّونَ أَلَّا﴾

“Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka meminta dipenuhi, dan

<sup>9</sup>Akhmad Mujahidin. *Ekonomi Islam...* hlm.147.

<sup>10</sup>Departemen Agama RI, al-Quran dan Terjemahan, Semarang : PT. Karya Toha Putra, 1996, hlm. 65.

apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. Tidakkah orang-orang itu yakin, bahwa mereka akan dibangkitkan, pada suatu hari yang besar, (yaitu) hari ketika manusia berdiri menghadap Tuhan semesta alam”.

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti ingin mengetahui perilaku para pedagang buah di Pasar Induk Kajen Kabupaten Pekalongan mengingat mayoritas pedagang buah di Pasar Induk Kajen Kabupaten Pekalongan adalah muslim, dan terdapat 90 pedagang buah dan memiliki profesi sebagai pedagang buah yang berbeda-beda sehingga memiliki potensi melakukan kecurangan dalam berdagang. Untuk itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PERILAKU PEDAGANG BUAH MENGENAI KETEPATAN TIMBANGAN DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM DI PASAR INDUK KAJEN KAB.PEKALONGAN”**

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan penjelasan di dalam latar belakang masalah di atas, maka dapat di simpulkan beberapa hal yang menjadi pokok masalah dalam penelitian, yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana perilaku pedagang buah di Pasar Induk Kajen berkaitan dengan ketepatan timbangan ?
2. Faktor-faktor apa saja yang membentuk perilaku pedagang buah mengenai ketepatan timbangan di Pasar Induk kajen dalam etika bisnis Islam?

### **C. Tujuan Penelitian**



Adapun manfaat tujuan dan manfaat dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana perilaku pedagang buah mengenai ketepatan timbangan.
2. Untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi perilaku pedagang buah mengenai ketepatan timbangan di Pasar Induk Kaje.

#### **D. Kegunaan Penelitian**

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat membawa manfaat bagi pihak, diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis yaitu penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran serta informasi bagi semua pihak terutama masyarakat muslim dan juga sebagai evaluasi terhadap penerapan etika bisnis Islam sekaligus sebagai acuan dan masukan dalam membuat kebijakan yang akan datang.
2. Manfaat praktis yaitu bagi peneliti dapat menambah wawasan teori dan praktek tentang etika bisnis Islam. Bagi pedagang dapat memberikan masukan dan sumbangan pemikiran, bagi pihak lain hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai sumber referensi penelitian berikutnya.

## E. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pemahaman dan memperjelas arah maka penulisan penelitian ini disistematika menjadi lima bab dengan uraian sebagai berikut:

### **BAB I**      Pendahuluan

Pendahuluan meliputi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penelitian .

### **BAB II**      Landasan Teori

Pada bab ini berisi teori-teori yang menjadi dasar bagi penelitian dalam menganalisis dan melakukan pembahasan terhadap perilaku/etika berbisnis para pedagang buah yang berjualan/melakukan usaha di Pasar Induk KAJEN, selain teori bab ini juga menguraikan, tinjauan pustaka.

### **BAB III**      Metodologi Penelitian

Pada bab ini berisi tentang metode penelitian yang digunakan dalam penulisan skripsi ini meliputi: jenis pendekatan dan jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek informan dan objek penelitian, teknik penentuan subjek, sumber data, teknik pengumpulan data, kredibilitas data, teknik analisis data dan langkah-langkah penelitian.

**BAB IV**      Gambaran umum objek penelitian: Pada bab ini berisi gambaran umum Pasar Induk KAJEN, struktur/daftar pegawai UPT Pasar Induk

Kajen. Sarana dan prasarana di Pasar Induk Kajen, dan jumlah pedagang buah di Pasar Induk Kajen. Hasil penelitian dan pembahasan: Pada bab ini berisi profil pedagang buah. Analisis data penelitian dan pembahasan perilaku pedagang buah mengenai ketetapan timbangan.

**BAB V** Berisi mengenai kesimpulan dari hasil dan saran untuk pedagang buah di Pasar Induk Kajen Kabupaten Pekalongan.





## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis, dapat ditarik kesimpulan bahwa pemahaman pedagang buah di Pasar Induk Kajen Kabupaten Pekalongan mengenai perilaku pedagang disimpulkan bahwa para pedagang tidak mengetahui etika bisnis Islam. Akan tetapi, dalam melaksanakan transaksi jual beli mengenai ketetapan timbangan ada yang sesuai dengan etika bisnis Islam tetapi juga masih ada yang belum melakukan praktik jual beli secara etika bisnis Islam dari 10 informan pedagang buah yang belum melakukan etika bisnis Islam hanya ada 2 pedagang. Di antaranya pedagang melakukan memuji barang dagangan dengan sesuatu yang tidak ada padanya, menyembunyikan kecacatan barang, menyembunyikan mengenai timbangan dan ukurannya.

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan para pedagang buah di Pasar Induk Kajen Kabupaten Pekalongan, adapun faktor-faktor yang membentuk perilaku pedagang buah mengenai ketetapan timbangan diantaranya:

1. Lemahnya imannya sedikitnya kesadaran bahwa Allah senantiasa mengawasi dan menyaksikan setiap perbuatan sekecil apapun.

2. Ambisi mengumpulkan pundi - pundi harta kekayaan dengan berbagai macam cara yang penting untung besar. Walaupun dengan menumpuk – numpuk dosa yang kelak menuntut balas.
3. Kurang percaya diri. Saat seseorang merasa dirinya tidak mau bersaing dengan orang lain, maka tidak jarang mereka akan melakukan kecurangan untuk menutupi kekurangan.

#### **B. Saran**

Berdasarkan simpulan yang telah diuraikan, maka penulis dapat memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Bagi pedagang pasar diharapkan lebih meningkatkan nilai-nilai spiritual dan kejujuran dalam berdagang sesuai tuntutan syariat islam.
2. Sebaiknya pedagang diharapkan jujur atau terbuka jual beli barang (buah) yang mereka jual, tetap mempertahankan kualitas dan kuantitas produk, menepati janji/kesepakatan yang mereka buat dengan pembeli atau calon pembeli.
3. Sebaiknya perilaku pedagang Buah di Pasar Induk Kajen Kabupaten Pekalongan dalam menjalankan bisnis atau usaha tetap berpegang teguh pada etika bisnis Islam dalam kondisi apapun, baik saat buah mahal ataupun tidak mereka tetap berbuat jujur dan adil dengan cara tidak mengoplos ataupun mencampur buah dengan kualitas yang baik dan kurang baik. Hal tersebut karena, bisnis yang di dasari dengan etika bisnis Islam tidak hanya mendatangkan keuntungan berupa materi namun juga memperoleh berkah atas rizki yang telah didapat.



## DAFTAR PUSTAKA

### A. BUKU

- Ali, Muhammad. 1992. Strategi Penilaian, pendidikan. Bandung: Angkasa.
- Alimin, Muhammad. 2004. Etika Perlindungan Konsumen Dalam Islam. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Arikunto, Suharsimi. 2001. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek. Jakarta: Rineka Cipta.
- Anto, Hendro. 2003. Pengantar Ekonomi Mikro Islam. Yogyakarta: Ekonisia.
- Arijanto, Agus. 2011. Etika Bisnis bagi Pelaku Bisnis. Jakarta: Rajawali Pers, Cet I.
- Alma, Buchari. 1194. Ajaran Islam dalam Bisnis. Bandung: CV ALFABETA.
- Ash-Shidieqy. 1974. Pengantar Fiqh Muamalah. Jakarta: Bulan Bintang.
- Azmi Illiyana Navis. 2010. Etika Ekonomi Islam dan Relvansi dalam Ekonomi Bisnis, Skripsi Ekonomi Syariah. Pekalongan: IAIN.
- Aziz, Abdul. 2013. Etika Bisnis Perspektif Implementasi Etika Islam untuk Dunia Usaha. Bandung: AIFABETA.
- Assauri, Sofyan. 1988. Manajemen Pemasaran dasar. Konsep dan Strategi. Jakarta Utara: CV Rajawali.
- Badroen, Faisal. 2007. Etika Bisnis dalam Islam. Jakarta: Kencana.
- Djakfar, Muhammad. 2007. Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam. Malang: UIN Malang Press.
- Departemen Agama RI. 1996. al-Quran dan Terjemahan. Semarang: PT. Karya Toha Putra.



- Fauroni, Lukman R. 2002. *Visi Al-Qur'an tentang Etika Bisnis Islam*. Jakarta: Salemba diniyah.
- Gitosudarmo, Indriyono. 1995. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPEF.
- Hasan, M. Iqbal. 2004. *Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasi*, Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Kahmad, Dadang. 2000. *Metode Peneliti Agama*. Bandung: Pustaka Setia.
- Karim, Warman A. 2004. *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*. Jakarta: Daru Haq.
- Kartini, Kartono. 1996. *Pengantar Metodologi Research Sosial*. Bandung: Penerbit Alumni.
- Marzuki. 1989. *Metodologi Riset*, Yogyakarta: BPFU UII.
- Moleong, Lexy J. 2005. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Mufid, Muhammad. 2009. *Etika Filsafat Komunikasi*. Jakarta: Kecana Prenada Media Group.
- Mujahidin, Akhmad. 2007. *Ekonomi Islam*. Jakarta: PT Raja gfarindo Persada.
- Muhammad. 2004. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: Akademik Manajemen Perusahaan YKPN.
- Patilima, Hamid. 2007. *Metode penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfa Beta.
- Purnomo Setiadi Akbar, Husaini Usman. 2009. *Pengantar Penelitian Sosial*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Sholahuddin. 2007. *Asas-Asas Ekonomi Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Qardhawi, Yusuf. 1997. *Norma dan Etika Ekonomi Islam*. Jakarta: Gema Insani.
- Rivai, Veithzal. 2009. *Islamic Economics Ekonomi Syariah Bukan Opsi Tapi Solusi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Raharjo, M. Dawan. 1997. *Etika Ekonomi dan Manajemen*. Yogyakarta: Tiara Wacana Yogya.



Ratna, Kutha, Nyoman. 2008. Teori, Metode, dan Teknik Pengumpulan Sastra. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Sugiyono. 2008. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.

Suharsaputra, Uhar. 2012. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan Tindakan. Bandung: PT. Refika Aditama.

Umar, Husen. 1999. Sumber Daya Manusi dalam Organisasi. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

#### **B. SKRIPSI**

Alawiyah, Tuti. 2012. Analisi Perilaku Jual Beli Para Pedagang Sayur (muslim) di Pasar Wiradesa dalam Perspektif Etika Bisnis Islam. Pekalongan: STAIN Pekalongan.

Cholidah, Umi. 2005. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perilaku Pedagang Buah-buahan Mengenai ketetapan Timbangan. Semarang: IAIN Semarang.

Mufrodi. 2012. Perilaku Pedagang Buah Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam di Pasar Simbang Kecamatan Tulis Kabupaten Batang. Pekalongan: STAIN Pekalongan.

Rivani, Azam. 2011. Perilaku Bisnis Pengusaha Batik Pekalongan Dalam Pandangan Etika Bisnis Islam. Pekalongan: STAIN Pekalongan.

Kusnia, Mina Siti. 2015. Perilaku Pedagang Kaki di Pasar Tradisional Ngaliyan Semarang dalam Perspektif Etika Bisnis Islam.



### C. WAWANCARA

Wawancara dengan Ibu Eny Nuraini, S. IP, pada tanggal 16 Januari 2017 pada pukul 09:00.

Wawancara dengan Bapak Subali, pada tanggal 06 Februari 2017 pada pukul 09:30.

Wawancara Pribadi dengan Ana, Pedagang di Pasar Induk Kajen, pada 14 september 2017 pada Pukul 15:00.

Wawancara Pribadi dengan Wati, Pembeli buah di Pasar Induk Kajen, pada 5 September 2017 pada Pukul 14: 00.

Wawancara Pribadi dengan Aminah, Pedagang di Pasar Induk Kajen, Pada 5 September 2017 pada Pukul 14:00.

Wawancara Pribadi dengan Wiwik, Pedagang di Pasar Induk Kajen, Pada 5 September 2017 pada Pukul 15:00

Wawacara Pribadi dengan Aripah, Pedagang di Pasar Induk Kajen, Pada 5 September 2017 pada Pukul 15:00.

Data dari Kantor Pasar Induk Kajen, Pada 27 Februari pada Pukul 09:00



## PEDOMAN WAWANCARA PEDAGANG BUAH

Nama:

Kode:

1. Bagaimana Anda memperlakukan pembeli?
2. Dengan cara/trik apa agar pembeli untuk membeli dagangan Anda?
3. Untuk masalah stok buah Anda kulakan dimana? Dengan pesen distributor atau kepemilik buah langsung?
4. Apakah Anda juga pernah beli suatu buah yang masih dipohon, padahal buah tersebut masih kecil?
5. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang sudah berlangganan?
6. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang baru pertama kali datang?
7. Apakah Anda pernah melakukan memanfaatkan situasi pembeli yang tidak tahu (pembeli baru) dengan harga yang tinggi dari pada harga biasanya?
8. Untuk mengakali pembeli yang minta nambah buahnya, trik/cara apa untuk menghindari kerugian?
9. Bagaimana Anda mengatasi buah yang sudah busuk, untuk menghindari kerugian?



## PEDEMON WAWANCARA PEMBELI BUAH

1. Bagaimana pelayanan pedagang dalam menjual dagangan ?
2. Saat membeli buah, apakah sama dengan contohnya saat pedagang menawarkan ?
3. Untuk masalah stok buah Anda kulakan dimana? Dengan pesen distributor atau kepemilik buah langsung?
4. Apakah Anda juga pernah beli suatu buah yang masih dipohon, padahal buah tersebut masih kecil?
5. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang sudah berlangganan?
6. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang baru pertama kali datang?
7. Apakah Anda pernah melakukan memanfaatkan situasi pembeli yang tidak tahu (pembeli baru) dengan harga yang tinggi dari pada harga biasanya?
8. Untuk mengakali pembeli yang minta nambah buahnya, trik/cara apa untuk menghindari kerugian?
9. Bagaimana Anda mengatasi buah yang sudah busuk, untuk menghindari kerugian?



## WAWANCARA DENGAN PEDAGANG BUAH

Nama	Sumiyati
Kode	A
1. Bagaimana Anda memperlakukan pembeli?	Dengan baik sPembeli adalah raja, jadi harus memperlakukan dengan baik dan ramah.
2. Dengan cara/trik apa agar pembeli untuk membeli dagangan Anda?	Menawarkan dengan senyuman agar pembeli tertarik membeli dagangan kita mbak.
3. Untuk masalah stok buah Anda kulakan dimana? Dengan pesen distributor atau kepemilik buah langsung?	Sebagian ada yang nyetok, nganter dan pesen sama distributor.
4. Apakah Anda juga pernah beli suatu buah yang masih dipohon, pdahal buah tersebut masih kecil?	Tidak pernah.
5. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang sudah berlangganan?	Dengan cara menambahkan sedikit timbangan ayam potongnya supaya pelanggan tidak beralih untuk membeli yang lainnya.
6. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang baru pertama kali datang?	Ya saya merayu pembeli dengan cara memuji dagangan saya mbak supaya laku. Saya biasanya bilang, monggo ibu-ibu ini buahnya manis ,masih seger, ini buahnya baru datang.
7. Apakah Anda pernah melakukan memanfaatkan situasi pembeli yang tidak tahu (pembeli baru) dengan harga yang tinggi dari pada harga biasanya?	iya saya pernah memanfaatkan harga yang tinggi pada saat mau hari besar karena saya tahu pesaing pedagang buah yang lainnya tidak berjualan jadi saya memanfaatkan harga yang tinggi dari pada harga biasanya.
8. Untuk mengakali pembeli yang minta nambah buahnya, trik/cara apa untuk menghindari kerugian?	Kalau beli porsi banyak biasanya kasih bonus , tapi kalau beli sedikit tidak kasih bonus mbak.
9. Bagaimana Anda mengatasi buah yang sudah busuk, untuk menghindari kerugian?	Biasanya kalau udah busuk langsung saya buang mbak.



Nama	Ana Aquarista
Kode	B
1. Bagaimana Anda memperlakukan pembeli?	Pembeli adalah raja. Melayani seorang pelanggan atau pembeli secara baik adalah keharusan agar pelanggan merasa puas.
2. Dengan cara/trik apa agar pembeli untuk membeli dagangan Anda?	Di rayu secara manis
3. Untuk masalah stok buah Anda kulakan dimana? Dengan pesen distributor atau kepemilik buah langsung?	Pesen distributor.
4. Apakah Anda juga pernah beli suatu buah yang masih dipohon, padahal buah tersebut masih kecil?	Tidak pernah.
5. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang sudah berlangganan?	Dengan baik murah
6. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang baru pertama kali datang?	Silahkan bu buahnya manis – manis.
7. Apakah Anda pernah melakukan memanfaatkan situasi pembeli yang tidak tahu (pembeli baru) dengan harga yang tinggi dari pada harga biasanya?	iya saya pernah memanfaatkan harga yang tinggi pada saat mau hari besar karena saya tahu pesaing pedagang buah yang lainnya tidak berjualan jadi saya memanfaatkan harga yang tinggi dari harga biasanya.
8. Untuk mengakali pembeli yang minta nambah buahnya, trik/cara apa untuk menghindari kerugian?	Kalau beli banyak ya saya tambahi mbak.
9. Bagaimana Anda mengatasi buah yang sudah busuk, untuk menghindari kerugian?	Saya buang mbak.



Nama	Wiwik
Kode	C
1. Bagaimana Anda memperlakukan pembeli?	Dengan baik, ramah karena pembeli adalah raja.
2. Dengan cara/trik apa agar pembeli untuk membeli dagangan Anda?	Ya saya tawari mbak
3. Untuk masalah stok buah Anda kulakan dimana? Dengan pesen distributor atau kepemilik buah langsung?	Sudah pesen dengan pemasok mbak.
4. Apakah Anda juga pernah beli suatu buah yang masih dipohon, pdahal buah tersebut masih kecil?	Tidak pernah.
5. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang sudah berlangganan?	Pembelinya datang sendiri soalnya sudah berlangganan
6. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang baru pertama kali datang?	Dengan cara menawari mbak.
7. Apakah Anda pernah melakukan memanfaatkan situasi pembeli yang tidak tahu (pembeli baru) dengan harga yang tinggi dari pada harga biasanya?	Tidak pernah harga standar
8. Untuk mengakali pembeli yang minta nambah buahnya, trik/cara apa untuk menghindari kerugian?	Kalau pembeli yang sudah berlangganan meminta tambah saya hafalin orang yang meminta tambahan, jadi setiap kali dia beli dan meminta tambahan timbangan saya sudah mempersiapkan dengan cara memberikan tambahan buah yang kualitasnya kurang baik.
9. Bagaimana Anda mengatasi buah yang sudah busuk, untuk menghindari kerugian?	Dijual lagi mbak, tapi emang udah ada orang yang langganan membeli buah yang sudah busuk buat makanan ternak.



Nama	Radim
Kode	D
1. Bagaimana Anda memperlakukan pembeli?	Dengan baik sopan
2. Dengan cara/trik apa agar pembeli untuk membeli dagangan Anda?	Dengan cara saya tawari mbak
3. Untuk masalah stok buah Anda kulakan dimana? Dengan pesen distributor atau kepemilik buah langsung?	Pesen dengan distributor.
4. Apakah Anda juga pernah beli suatu buah yang masih dipohon, pdahal buah tersebut masih kecil?	Tidak pernah mbak
5. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang sudah berlangganan?	Pembelinya datang sendiri soalnya sudah berlangganan.
6. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang baru pertama kali datang?	Dengan cara menawarkan apabila ada pembeli yang lewat di depan dagangan saya.
7. Apakah Anda pernah melakukan memanfaatkan situasi pembeli yang tidak tahu (pembeli baru) dengan harga yang tinggi dari pada harga biasanya?	Tidak pernah mbak
8. Untuk mengakali pembeli yang minta nambah buahnya, trik/cara apa untuk menghindari kerugian?	Dengan cara menambahkan buah yang kecil mbak
9. Bagaimana Anda mengatasi buah yang sudah busuk, untuk menghindari kerugian?	Saya buang mbak



Nama	Fatimah
Kode	E
1. Bagaimana Anda memperlakukan pembeli?	Dengan baik
2. Dengan cara/trik apa agar pembeli untuk membeli dagangan Anda?	Selalu menawarkan
3. Untuk masalah stok buah Anda kulakan dimana? Dengan pesen distributor atau kepemilik buah langsung?	Pesan dengan distributor mbak
4. Apakah Anda juga pernah beli suatu buah yang masih dipohon, pdahal buah tersebut masih kecil?	Tidak pernah mbak
5. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang sudah berlangganan?	Pembeli datang sendiri tidak usah di tawari
6. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang baru pertama kali datang?	Ya menawari mbak dengan harga murah.
7. Apakah Anda pernah melakukan memanfaatkan situasi pembeli yang tidak tahu (pembeli baru) dengan harga yang tinggi dari pada harga biasanya?	Pernah tetapi tidak sering di lihat dari orangnya terlebih dahulu.
8. Untuk mengakali pembeli yang minta nambah buahnya, trik/cara apa untuk menghindari kerugian?	Di kasih tambahan tetapi sedikit
9. Bagaimana Anda mengatasi buah yang sudah busuk, untuk menghindari kerugian?	Saya buang mbak



Nama	Endang
Kode	F
1. Bagaimana Anda memperlakukan pembeli?	Dengan baik ramah
2. Dengan cara/trik apa agar pembeli untuk membeli dagangan Anda?	Saya menawarkan mbak
3. Untuk masalah stok buah Anda kulakan dimana? Dengan pesen distributor atau kepemilik buah langsung?	Saya kulakan dengan distributor
4. Apakah Anda juga pernah beli suatu buah yang masih dipohon, padahal buah tersebut masih kecil?	Tidak pernah
5. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang sudah berlangganan?	Pembeli datang sendiri dan kadang kalau belinya banyak saya tambahi.
6. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang baru pertama kali datang?	Monggo niki bu' buahnya manis
7. Apakah Anda pernah melakukan memanfaatkan situasi pembeli yang tidak tahu (pembeli baru) dengan harga yang tinggi dari pada harga biasanya?	Tidak pernah
8. Untuk mengakali pembeli yang minta nambah buahnya, trik/cara apa untuk menghindari kerugian?	Ya kadang hari ini tak tambahi hari esoknya tidak
9. Bagaimana Anda mengatasi buah yang sudah busuk, untuk menghindari kerugian?	Saya buang mbak, tapi kadang ada yang beli buat pakan ternak



Nama	Rukayah
Kode	G
1. Bagaimana Anda memperlakukan pembeli?	Dengan ramah sopan
2. Dengan cara/trik apa agar pembeli untuk membeli dagangan Anda?	Dengan cara menawarkan
3. Untuk masalah stok buah Anda kulakan dimana? Dengan pesen distributor atau kepemilik buah langsung?	Saya pesan dengan distributor
4. Apakah Anda juga pernah beli suatu buah yang masih dipohon, pdahal buah tersebut masih kecil?	Tidak pernah
5. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang sudah berlangganan?	Ya saya tawari agar membelinya lebih banyak lagi kadang saya beri bonus.
6. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang baru pertama kali datang?	Kalau ada pembeli yang lewat saya tawari
7. Apakah Anda pernah melakukan memanfaatkan situasi pembeli yang tidak tahu (pembeli baru) dengan harga yang tinggi dari pada harga biasanya?	Tidak pernah mbak
8. Untuk mengakali pembeli yang minta nambah buahnya, trik/cara apa untuk menghindari kerugian?	Di tambah tetapi sedikit
9. Bagaimana Anda mengatasi buah yang sudah busuk, untuk menghindari kerugian?	Saya jual murah



Nama	Maesaroh
Kode	H
1. Bagaimana Anda memperlakukan pembeli?	Dengan cara ramah
2. Dengan cara/trik apa agar pembeli untuk membeli dagangan Anda?	Menawari
3. Untuk masalah stok buah Anda kulakan dimana? Dengan pesen distributor atau kepemilik buah langsung?	Ada yng nganter mbak saya pesen dengan distributor
4. Apakah Anda juga pernah beli suatu buah yang masih dipohon, pdahal buah tersebut masih kecil?	Tidak pernah
5. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang sudah berlangganan?	Dengan cara menawari
6. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang baru pertama kali datang?	Dengan cara menawari dengan harga yang murah
7. Apakah Anda pernah melakukan memanfaatkan situasi pembeli yang tidak tahu (pembeli baru) dengan harga yang tinggi dari pada harga biasanya?	Tidak harga standar
8. Untuk mengakali pembeli yang minta nambah buahnya, trik/cara apa untuk menghindari kerugian?	Dengan menambahkan sedikit buah.
9. Bagaimana Anda mengatasi buah yang sudah busuk, untuk menghindari kerugian?	Saya buang mbak



Nama	Sayem
Kode	I
1. Bagaimana Anda memperlakukan pembeli?	Dengan ramah, sopan karena ada istilah pembeli itu adalah raja mbak
2. Dengan cara/trik apa agar pembeli untuk membeli dagangan Anda?	Menawari
3. Untuk masalah stok buah Anda kulakan dimana? Dengan pesen distributor atau kepemilik buah langsung?	Pesen dengan distributor
4. Apakah Anda juga pernah beli suatu buah yang masih dipohon, padahal buah tersebut masih kecil?	Tidak pernah
5. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang sudah berlangganan?	Dengan cara menawari
6. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang baru pertama kali datang?	Dengan cara menawari dengan harga yang murah
7. Apakah Anda pernah melakukan memanfaatkan situasi pembeli yang tidak tahu (pembeli baru) dengan harga yang tinggi dari pada harga biasanya?	Tidak pernah
8. Untuk mengakali pembeli yang minta nambah buahnya, trik/cara apa untuk menghindari kerugian?	Saya tambah sedikit
9. Bagaimana Anda mengatasi buah yang sudah busuk, untuk menghindari kerugian?	Dimakan sendiri



Nama	Dwiyanti
Kode	J
1. Bagaimana Anda memperlakukan pembeli?	Dengan baik sopan
2. Dengan cara/trik apa agar pembeli untuk membeli dagangan Anda?	Dengan menawari ramah
3. Untuk masalah stok buah Anda kulakan dimana? Dengan pesen distributor atau kepemilik buah langsung?	Pesan didistributor
4. Apakah Anda juga pernah beli suatu buah yang masih dipohon, padahal buah tersebut masih kecil?	Tidak pernah
5. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang sudah berlangganan?	Dengan menawari terus menerus supaya pelanggan saya membeli
6. Bagaimana Anda menawarkan dagangan kepada pembeli yang baru pertama kali datang?	Silahkan bu' ini buahnya masih segar, manis
7. Apakah Anda pernah melakukan memanfaatkan situasi pembeli yang tidak tahu (pembeli baru) dengan harga yang tinggi dari pada harga biasanya?	Tidak pernah
8. Untuk mengakali pembeli yang minta nambah buahnya, trik/cara apa untuk menghindari kerugian?	Biasanya saya tambahi sedikit
9. Bagaimana Anda mengatasi buah yang sudah busuk, untuk menghindari kerugian?	Saya buang



### WAWANCARA DENGAN PEMBELI BUAH

NAMA	Susanti
1. Bagaimana pelayanan pedagang dalam menjual dagangan ?	Dengan baik mbak, ramah.
2. Saat membeli buah , apakah sama dengan contohnya saat pedagang menawarkan ?	Iya sama
3. Apakah Anda pernah pernah beli buah ada yang tercampur dengan yang busuk, padahal saat Anda memilih, buah tersebut masih segar?	Iya pernah mbak
4. Bagaimana pedagang buah menawarkan harga buah?	Harganya standar umum
5. Apakah pedagang menggunakan sumpah palsu dalam meyakinkan Anda untuk membeli buah dagangan mereka?	Iya, mriki mbak buahnya bagus-bagus segar-segar saat mau dimakan ternyata buahnya kualitasnya tidak bagus tetapi tidak semua pedagang berbuat seperti itu.
6. Apakah anda pernah menjadi salah satu korban membeli harga yang lebih dari harga yang sebenarnya atas tidak pintar dalam tawar-menawar dan Anda baru beli disitu?	Tidak pernah
7. Bagaimana sikap Anda terhadap pedagang yang menawarkan harga yang relatif tinggi dari harga sebenarnya?	Ya menawar
8. Apakah Anda pernah membeli dengan harga yang tinggi dan harga yang sebenarnya?	Pernah pada saat penjualnya langka
9. Apakah buah yang Anda beli sudah tepat dalam timbangan?	Iya sudah
10. Apakah Anda pernah mengecek kembali timbangan di rumah?	Tidak pernah



NAMA	Siti
1. Bagaimana pelayanan pedagang dalam menjual dagangan ?	Baik ramah
2. Saat membeli buah , apakah sama dengan contohnya saat pedagang menawarkan ?	Tidak, saya pernah membeli buah contohnya manis segar tapi ternyata rasanya kurang enak.
3. Apakah Anda pernah pernah beli buah ada yang tercampur dengan yang busuk, padahal saat Anda memilih, buah tersebut masih segar?	Iya pernah
4. Bagaimana pedagang buah menawarkan harga buah?	Harganya umum tetapi kalau mau lebaran atau tahun baru harga nya tinggi
5. Apakah pedagang menggunakan sumpah palsu dalam meyakinkan Anda untuk membeli buah dagangan mereka?	Tidak
6. Apakah anda pernah menjadi salah satu korban membeli harga yang lebih dari harga yang sebenarnya atas tidak pintar dalam tawar-menawar dan Anda baru beli disitu?	Tidak pernah
7. Bagaimana sikap Anda terhadap pedagang yang menawarkan harga yang relatif tinggi dari harga sebenarnya?	Ya menawar dengan baik
8. Apakah Anda pernah membeli dengan harga yang tinggi dan harga yang sebenarnya?	Tidak pernah
9. Apakah buah yang Anda beli sudah tepat dalam timbangan?	Tidak tahu
10. Apakah Anda pernah mengecek kembali timbangan di rumah?	Belum pernah



NAMA	Kunarti
1. Bagaimana pelayanan pedagang dalam menjual dagangan ?	Dengan baik, ramah
2. Saat membeli buah , apakah sama dengan contohnya saat pedagang menawarkan ?	Iya sama
3. Apakah Anda pernah pernah beli buah ada yang tercampur dengan yang busuk, padahal saat Anda memilih, buah tersebut masih segar?	Tidak pernah
4. Bagaimana pedagang buah menawarkan harga buah?	Iya menawarkan dengan baik
5. Apakah pedagang menggunakan sumpah palsu dalam meyakinkan Anda untuk membeli buah dagangan mereka?	Tidak karena sesuai dengan kenyataannya
6. Apakah anda pernah menjadi salah satu korban membeli harga yang lebih dari harga yang sebenarnya atas tidak pintar dalam tawar-menawar dan Anda baru beli disitu?	Tidak pernah
7. Bagaimana sikap Anda terhadap pedagang yang menawarkan harga yang relatif tinggi dari harga sebenarnya?	Ya menawar dengan baik
8. Apakah Anda pernah membeli dengan harga yang tinggi dan harga yang sebenarnya?	Tidak
9. Apakah buah yang Anda beli sudah tepat dalam timbangan?	Belum pernah menimbang
10. Apakah Anda pernah mengecek kembali timbangan di rumah?	Tidak



NAMA	Wati
1. Bagaimana pelayanan pedagang dalam menjual dagangan ?	Dengan baik
2. Saat membeli buah , apakah sama dengan contohnya saat pedagang menawarkan ?	Iya sama
3. Apakah Anda pernah pernah beli buah ada yang tercampur dengan yang busuk, padahal saat Anda memilih, buah tersebut masih segar?	Pernah sekali
4. Bagaimana pedagang buah menawarkan harga buah?	Dengan memuji barang dagangannya sambil bilang monggo – monggo buk buahnya manis.
5. Apakah pedagang menggunakan sumpah palsu dalam meyakinkan Anda untuk membeli buah dagangan mereka?	Tidak pernah
6. Apakah anda pernah menjadi salah satu korban membeli harga yang lebih dari harga yang sebenarnya atas tidak pintar dalam tawar-menawar dan Anda baru beli disitu?	Belum soalnya saya sudah berlangganan
7. Bagaimana sikap Anda terhadap pedagang yang menawarkan harga yang relatif tinggi dari harga sebenarnya?	Menawar
8. Apakah Anda pernah membeli dengan harga yang tinggi dan harga yang sebenarnya?	Tidak pernah
9. Apakah buah yang Anda beli sudah tepat dalam timbangan?	Belum pernah menimbang
10. Apakah Anda pernah mengecek kembali timbangan di rumah?	Tidak



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### IDENTITAS DIRI

1. Nama Lengkap : Heni Rohmiati
2. Tempat Tanggal Lahir : Pekalongan, 2 januari 1995
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Agama : Islam
5. Alamat : Dk Jagung Lor Rt 04 / 03 Kec. Kesesi  
Kabupaten Pekalongan
6. Alamat Email : Heni2rohmiati@gmail.com

### IDENTITAS ORANG TUA

1. Nama Ayah : Durahim
2. Nama Ibu : Siti Aminah
3. Alamat : Dk Jagung Lor Rt 04 / 03 Kec. Kesesi  
Kabupaten Pekalongan

### RIWAYAT PENDIDIKAN PENULIS

1. TK PERTIWI JAGUNG Lulus Tahun 2001
2. SDN 02 JAGUNG Lulus Tahun 2007
3. SMP N 1 KESESI Lulus Tahun 2010
4. SMA N 1 BOJONG Lulus Tahun 2013
5. IAIN PEKALONGAN Lulus Tahun 2017

Demikianlah daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan seperlunya.

Pekalongan, 2 Januari 2018

Penulis,

Heni Rohmiati



## KEMENTERIAN AGAMA

### INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PEKALONGAN

Jl. Kusuma Bangsa No. 9 Pekalongan, Telp. (0285) 412575 ext : 112 | Faks. (0285) 423418  
Website : [perpustakaan.iainpekalongan.ac.id](http://perpustakaan.iainpekalongan.ac.id) | Email : [perpustakaan@iainpekalongan.ac.id](mailto:perpustakaan@iainpekalongan.ac.id)

#### LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika IAIN Pekalongan, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Heni Rohmiati  
NIM : 2013113021  
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah  
E-mail address : Heni2rohmiati@gmail.com  
No. Hp : 085786241874

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan IAIN Pekalongan, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Tugas Akhir  Skripsi  Tesis  Desertasi  Lain-lain (.....)

yang berjudul :

Perilaku Pedagang Buah Mengenai Ketepatan Timbangan Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam

Di Pasar Induk Kajen Kab. Pekalongan

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

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

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, 23 Januari 2018



*nama terang dan tanda tangan penulis*

NB : Harap diisi, ditempel meterai dan ditandatangani  
Kemudian diformat pdf dan dimasukkan dalam Flashdisk  
(Flashdisk dikembalikan)