

**PENERAPAN PRINSIP-PRINSIP EKONOMI ISLAM DI
KALANGAN PEDAGANG BUAH KAKI LIMA
(Studi Kasus Pasar Banyurip, Pekalongan Selatan, Kota
Pekalongan)**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E.)



Oleh :

ULINNUHA
NIM: 2013113090

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
2018**

**PENERAPAN PRINSIP-PRINSIP EKONOMI ISLAM DI
KALANGAN PEDAGANG BUAH KAKI LIMA
(Studi Kasus Pasar Banyurip, Pekalongan Selatan, Kota
Pekalongan)**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E.)



Oleh :

ULINNUHA
NIM: 2013113090

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
2018**

SURAT PERNYATAAN

KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **ULINNUHA**

NIM : **2013113090**

Judul Skripsi : **PENERAPAN PRINSIP-PRINSIP EKONOMI ISLAM DI
KALANGAN PEDAGANG BUAH KAKI LIMA (Studi
Kasus Pasar Banyurip, Pekalongan Selatan, Kota
Pekalongan)**

menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya sendiri kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan. 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, 30 September 2018

Yang menyatakan,



ULINNUHA

NIM. 2013113090

NOTA PEMBIMBING

Dr. Shinta Dewi Rismawati SH, MH
Jln. Jenggala No.69 Perum Gama Permai, Pekalongan

Lamp : 2 (dua) eksemplar
Hal : Naskah Skripsi
An. **Sdr. ULINNUHA**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam
IAIN Pekalongan
c.q. Ketua Jurusan Ekonomi Syariah
di
PEKALONGAN

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah dilakukan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah Skripsi Saudara:

Nama : ULINNUHA
NIM : 2013113090
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : PENERPAN PRINSIP-PRINSIP EKONOMI ISLAM DI
KALANGAN PEDAGANG BUAH KAKI LIMA (Studi
Kasus Pasar Banyurip, Pekalongan Selatan, Kota
Pekalongan)

Dengan ini mohon agar skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqasahkan.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pekalongan, 08 Oktober 2018
Pembimbing


Dr. Shinta Dewi Rismawati SH, MH
NIP. 19750220 199903 2 001



PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pekalongan mengesahkan skripsi Saudarai:

Nama : **ULINNUHA**

NIM : **2013113090**

Judul : **PENERAPAN PRINSIP-PRINSIP EKONOMI ISLAM DI KALANGAN PEDAGANG BUAH KAKI LIMA (Studi Kasus Pedagang Buah Kaki Lima Pasar Banyurip, Pekalongan Selatan, Kota Pekalongan)**

telah diujikan pada hari Rabu, 6 Desember 2018 dan dinyatakan **LULUS** serta diterima sebagai sebagian syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Dewan Penguji,

Penguji I

Dr. Zawawi, M.A

NIP. 197706252008011013

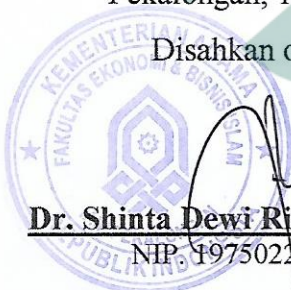
Penguji II

Kuat Ismanto, M.Ag

NIP. 197912052009121001

Pekalongan, 10 Januari 2019

Disahkan oleh Dekan,



Dr. Shinta Dewi Rismawati, SH., M.H.

NIP. 197502201999032001

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 system tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi itu 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 dan ha
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)



ذ	dad	ḍ	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	gain	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

Voka ltunggal	Vokal rangkap	Vokal panjang
أ = a		أ = ā
إ = i	أ ي = ai	إ ي = ī
أ = u	أ و = au	أ و = ū

3. Ta Marbutah

Ta marbutah hidup dilambangkan dengan /t/

Contoh :

مراة جميلة ditulis *mar'atunjamīlah*

Ta marbutah mati dilambangkan dengan /h/

Contoh :

فاطمة ditulis *fātimah*

4. Syaddad (*tasydid*, geminasi)



Tanda geminasi dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberitanda *syaddad* tersebut.

Contoh:

ربنا ditulis *rabbānā*

البر ditulis *al-birr*

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 *asy-syamsu*

الرجل ditulis *ar-rojulu*

السيدة ditulis *as-sayyidah*

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

Contoh:

القمر ditulis *al-qamar*

البدع ditulis *al-badi'*

الجلال ditulis *al-jalāl*

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 *umirtu*

شيء ditulis *syai'un*



PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan puji syukur Alhamdulillah atas RahmatMu dan segala KebesaranMu Ya Allah sehingga skripsi ini selesai, aku persembahkan skripsi ini kepada orang-orang yang memiliki arti penting dan bermakna dalam kehidupanku, dengan ini saya mengucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Orang yang selalu ada saat aku suka dan duka serta menjadi penerang ketika gelap tiba, yaitu kedua orang tua saya yang bernama H. Noor Khamim dan Hj. Kholidah, beliau selalu ada untuk membimbingku sampai saat ini serta tak ada kata lelah baginya.
2. Tak lupa pula kedua adik saya Istianah dan Salwa yang sering menjadikan keseruan katika suasana hening yang membangkitkan semangat dan kehangatan di setiap sela waktu berkumpul keluarga.
3. Segenap dewan pengajar yang tak bisa saya sebutkan satu-satu. Beliau mendidikku di jenjang pendidikan dari yang mulai belum bisa membaca tulisan dan angka hingga sampai lulus sarja, beliau juga selalu ikhlas dan sabar dalam menyalurkan ilmunya kepada saya.
4. Para sahabat dan orang yang tak kalah penting dalam hidup saya yang selalu memberi pengarahan dan dukungan untuk selalu menyelesaikan skripsi ini M. Hidayat, Rizqi, Ardila, teguh S.H, Fatur, Arina zulfa, Anna Yuni dan masih banyak lainnya yang mengenal baik dengan saya dan menyalurkan fikiran untuk skripsi saya.
5. Serta segenap teman ekos angkatan 2013 dan KKN Cilibur “43” yang memberikan banyak kenangan kebersamaan yang tak mudah untuk dilupakan.



MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

(Al-Insyirah : 5)

Tidak ada hasil yang mengkhianati proses

Setiap luka punya cerita dan Setiap kemauan ada jalan

ABSTRAK

ULINNUHA. 2013113090. PENERAPAN PRINSIP-PRINSIP EKONOMI ISLAM DI KALANGAN PEDAGANG BUAH KAKI LIMA (Studi Kasus Pasar Banyurip, Pekalongan Selatan, Kota Pekalongan). Skripsi Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Pekalongan. Dosen Pembimbing Dr. Shinta Dewi Rismawati SH, MH

Pasar Banyurip berdiri sekitar tahun 1960 an dan memiliki luas kurang lebih 400m² serta kurang lebih ada 337 pedagang yang ada di pasar Banyurip. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana perilaku pedagang pasar Banyurip dalam menerapkan dan menjaga prinsip-prinsip ekonomi islam dalam berdagang.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dan jenis penelitian yang di gunakan yaitu penelitian lapangan (*field reserch*). Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sumber data sekunder. Pengumpulan datanya dengan menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Dalam penelitian ini peneliti menjelaskan berbagai kasus yang ditemukan dalam pasar yang bersifat spesifik . hal-hal yang di analisis yaitu mengenai penerapan prinsip-prinsip ekonomi Islam di kalangan pedagang buah kaki lima pasar Banyurip.

Dalam penelitian ini dapat ditemukan bahwa pedagang buah pasar Banyurip sebagian telah sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Baik dalam segi pelayanan konsumen yang tidak membedakan pembeli serta ramah, telah memisahkan jenis buah berdasarkan kualitasnya, tidak menyembunyikan cacat dan memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih buah. Namun, sebagian pedagang ada yang tidak sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam yaitu ada penjual yang tidak bersikap ramah, dan menyembunyikan cacat atau menyampaikan kebenaran. Sebagian besar pedagang buah di pasar Banyurip telah sesuai didalam menjaga prinsip-prinsip ekonomi Islam. Dimana para pedaganag tidak lupa menunaikan shalat wajib meski dengan cara bergantian dan ada pula yang titipkan dagangannya kepada pedagang yang di sebelahnya. Serta sebagaian besar telah melaksanakan zakat, infaq, shadaqoh dan menyimpan barang dagangannya dengan baik supaya tidak cepat rusak yang menjadikannya kerugian. Namun, ada beberapa pedagang yang kurang pemahami didalam menjaga prinsip-prinsip ekonomi Islam. Dalam berzakat, ada beberapa pedagang yang tidak melaksanakan zakat setiap tahunnya karena beranggapan tidak wajib zakat, mereka hanya memberikan sedekah kepada orang yang meminta-minta, ada pula yang hanya buat gali lubang dan tutup lubang.

Kata Kunci : Prinsip-prinsip Ekonomi Islam, Pedagang buah, Pasar Banyurip.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Penerapan Prinsip-prinsip Ekonomi Islam di Kalangan Pedagang Buah Kaki Lima (Studi Kasus Pasar Banyurip, Pekalongan Selatan Kota Pekalongan” ini dengan baik. Shalawat dan salam selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang selalu dinantikan syafa’atnya di hari kiamat nanti.

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah memberikan pengarahan, bimbingan, dan pengorbanan dalam segala hal bagi penulis. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan rasa hormat dan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M.Ag selaku Rektor IAIN Pekalongan
Ibu Dr. Shinta Dewi Rismawati, S.H., M.H selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan sekaligus sebagai dosen pembimbing saya yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing sampai skripsi ini selesai.
3. Bapak Agus Fakhrina, S. Ag, M.SI selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Pekalongan
4. Bapak Kuat Ismanto, M.Ag., Sekertaris Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Pekalongan
5. Dr. Magfur M. Ag selaku Dosen Wali yang telah memberikan saran dan masukan dalam proses skripsi ini.
6. Segenap Dosen Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Pekalongan yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat.
7. Kepada Badan Perencanaan Pembangunan, Penelitian dan Pengembangan Daerah kota Pekalongan yang telah memberikan izin reseacrh.

8. Sege nap Pengampu pasar Banyurip Kota Pekalongan yang telah mengizinkan meneliti di pasar dan memberikan informasi penting demi kelancaran skripsi ini.
9. Pedagang buah Pasar Banyurip yang bersedia saya reportkan untuk diwawncarai.
10. Dan semua pihak yang membantu, mendukung dan mendoakan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Akhirnya, penulis hanya dapat mendoakan semoga Allah membalas kebaikan mereka selama ini. Penulis berharap agar Skripsi ini dapat berguna dan dipergunakan sebagaimana mestinya. Terima Kasih

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pekalongan, 02 Oktober 2018



ULINNUHA

NIM. 2013113090



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
NOTA PEMBIMBING.....	iii
PENGESAHAN.....	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	v
PERSEMBAHAN.....	viii
MOTTO.....	ix
ABSTRAK.....	x
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	6
E. Penelitian Terdahulu.....	7
F. Metode Penelitian.....	12
1. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	12
2. Sumber Data Penelitian.....	13
3. Tempat dan Waktu pelaksanaan.....	15
4. Teknik Pengumpulan Data.....	15
5. Teknik Penggolongan dan Keabsahan Data.....	17
6. Teknik Analisis Data.....	18
G. Sistematika Pembahasan.....	19



BAB II LANDASAN TEORI	21
A. Pengertian Ekonomi Islam	21
B. Prinsip-prinsip Ekonomi Islam	23
C. Pengertian Pasar	32
D. Pasar Menurut Islam	33
E. Pengertian Pedagang	35
BAB III GAMBARAN UMUM PENELITIAN	45
A. Gambaran Umum Pasar Banyurip	45
B. Perizinan Pemakain Tempat dan Struktur pengelola Pasar	47
C. Latar Belakang Menjadi Pedagang Buah Pasar Banyurip	49
D. Kondisi Ekonomi Sebelum dan Sesudah Menjadi Pedagang Buah di Pasar Banyurip	53
BAB IV ANALISIS DATA	55
A. Analisis Penerapan Prinsip-prinsip Ekonomi Islam Pedagang Buah Kaki Lima di Pasar Banyurip	55
B. Analisis Pedagang dalam Menjaga Prinsip-prinsip Ekonomi Islam	69
BAB V PENUTUP	78
A. Simpulan	78
B. Saran	79
DAFTAR PUSTAKA	81
LAMPIRAN	84

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Penelitian Terdahulu	10
Tabel 1.2	Triangulasi Sumber	17
Tabel 1.3	Triangulasi Data	18
Tabel 3.2	Mekanisme Pengurusan Perizinan Pemakaian Tempat.....	47
Tabel 3.3	Struktur Kepengurusan Pasar Banyurip	48
Tabel 3.4	Daftar Nama Pengurus Beserta Jabatan di Pasar Banyurip	49
Tabel 3.5	Daftar Informan Pedagang Buah Pasar Banyurip	51
Tabel 3.6	Tingkat Pendidikan Informan pedagang Buah	52
Tabel 3.7	Jumlah Tanggungan Keluarga Yang Harus Di Cukupi.....	53
Tabel 3.8	Lamanya Informan Berdagang.....	53



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Peta Pasar Banyurip..... 46





DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Pedoman Wawancara.....
Lampiran 2	Transkrip Wawancara.....
Lampiran 3	Surat Pengantar Penelitian.....
Lampiran 4	Surat Keterangan Telah melakukan penelitian.....
Lampiran 5	Surat Rekomendasi Research/ Survey.....
Lampiran 6	Dokumentasi.....
Lampiran 7	Daftar Riwayat Hidup.....

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pasar adalah tempat pertemuan antara penjual dengan pembeli. Atau pasar adalah daerah atau tempat yang di dalamnya terdapat kekuatan-kekuatan permintaan dan penawaran yang saling bertemu untuk membentuk suatu harga.¹ Sedangkan bagi produsen atau penjual pasar adalah tempat dimana untuk memperoleh uang hasil dari penjualannya. Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara suka rela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda atau barang dan pihak lain menerimannya sesuai dengan perjanjian atau keterangan yang telah disepakati. Jual beli menurut Ilmu Fiqih yaitu saling tukar menukar harta dengan harta melalui cara tertentu, atau tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.²

Islam mendorong setiap amal perbuatan hendaknya menghasilkan produk atau jasa tertentu yang bermanfaat bagi umat manusia, atau mendatangkan kemakmuran dan kesejahteraan bersama. Terhadap usaha tersebut, Islam memberi nilai tambah sebagai ibadah kepada Allah dan jihad di jalan-Nya. Tujuan bekerja bukan hanya sekedar mendapatkan uang, tapi kita juga harus tahu bagaimana mencari dan mendapatkan uang yang halal,

¹ M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2014), hlm. 25.

² Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000). Hlm. 57.

sehingga terkadang antara panduan dan kenyataan praktisi di lapangan akan berlawanan arah, seperti ada bisnis yang berkaitan dengan riba, penipuan, perjudian dan masih banyak lagi yang diharamkan oleh syariah.³ Pola perdagangan menurut Islam pada dasarnya boleh. Namun demikian, tidak semua usaha perdagangan dibolehkan, dan banyak darinya yang tidak dibenarkan oleh agama, baik karena cara-cara pelaksanaannya atau pun jenis barang yang diperdagangkannya. Karena dalam Islam tujuan dari seseorang yang berdagang bukanlah semata-mata untuk mencari keuntungan yang sebesar-besarnya tetapi juga untuk mendapatkan keberkahan. Dalam ekonomi Islam menganjurkan transaksi antara penjual dan pembeli mengimplementasikan prinsip jual beli yaitu rela sama rela. Seperti dalam firman Allah dalam Qs. An Nisa ayat 29 :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿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).⁴

Memakan harta secara batil ini meliputi semua cara mendapatkan harta yang tidak diizinkan atau tidak dibenarkan Allah, yakni dilarang oleh-Nya. Diantara dengan cara menipu, menyuap, berjudi, menimbun barang-

³ Faisal Badron, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Kencana Perdanan MediaGroup, 2006), hlm. 13.

⁴ Agus Hidayatulloh, *ALWASIMAI-Qur'an tajwid, Transliterasi Per Kata, Terjema Per Kata*, (Bekasi : Citra Bagus Segera, 2013), hlm. 83.

barang kebutuhan pokok untuk menaikkan harganya, dan semua bentuk jual beli yang haram, serta sebagai pemukanya adalah riba. Dikecualikan dari larangan ini aktivitas perdagangan yang dilakukan dengan sukarela antara penjual dan pembeli.

Salah satu bidang pekerjaan yang boleh dipilih dan dikerjakan adalah berdagang, dengan ketentuan dilakukan menurut syariat dan tuntunan Allah dan rosul-Nya. Pada dasarnya jual-beli dalam Islam hukumnya adalah halal, prinsip hukum ini ditegaskan dalam Al-Qur'an pada surat Al-Baqarah : 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya : Dan Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba. (Al-Baqarah : 275).⁵

Keterangan-keterangan tersebut mengungkapkan kepada kita bahwa usaha perdagangan bukan saja halal, melainkan juga mulia apabila dilakukan dengan jujur dan benar berdasarkan prinsip-prinsip Syari'at Islam.⁶

Pasar Banyurip adalah salah satu tempat berkumpulnya para penjual dan pembeli yang hendak membeli kebutuhan sehari-hari maupun bertransaksi lainnya baik dari kebutuhan sandang, kebutuhan papan maupun pangan. Di sini tidak hanya dari warga Desa Banyurip saja yang bertransaksi, melainkan juga ada yang dari warga lain yang jaraknya cukup jauh namun memilih melakukan transaksi jual-beli di Pasar Banyurip. Hal ini juga di pengaruhi oleh faktor letak geografisnya, dimana Pasar Banyurip ini terletak

⁵ Agus Hidayatulloh, *ALWASIMAI-Qur'an tajwid, Transliterasi Per Kata, Terjema Per Kata...*, hlm. 47.

⁶ Hamzah Ya'kub, *Etos Kerja Islam*, (Jakarta : Pedoman Ilmu Jaya, 2001), hlm. 26-27.

di antara perbatasan Kota Pekalongan dan Kabupaten Pekalongan dimana Desa Banyurip itu sendiri ikutnya Kota Pekalongan dan depan Pasar Banyurip adalah Desa Kradenan yang ikut Kabupaten Pekalongan serta letak antara pasar induk lainnya agak jauh faktor ini yang menyebabkan Pasar Banyurip sebagai alternatif buat melakukan transaksi jual-beli, terdiri dari 31 penjual buah yang berada di area pasar Banyurip. Pada awal berdirinya yaitu sekitar tahun 1960 an dengan luas tanah sekitar $\pm 4000 \text{ m}^2$. Pasar Banyurip sendiri sudah mengalami dua kali revitalisasi, revitalisasi yang pertama pada tahun 1997 dan revitalisasi yang kedua dilakukan pada tahun 2015. Pasar Banyurip juga menyediakan bermacam-macam barang untuk memenuhi kebutuhan bagi masyarakat yang cukup lengkap dengan memiliki pedagang kurang lebih 337. Para pedagang yang ada di kawasan pasar Banyurip juga memiliki paguyuban para pedagang yang bernama HIMPAS (Himpunan Pedagang Pasar) terdiri dari semua pedagang yang ada di pasar.

Dari hasil obsevasi sebelumnya sebagian pedagang buah ada yang mengutamakan kejujuran, namun ada juga para pedagang yang melakukan tindakan-tindakan yang sebenarnya tidak sesuai dalam etika bisnis Islam, adapun buah yang dagangkan antara lain jambu, jeruk, pisang, semangka, mangga dan masih banyak lainnya mereka. Dan ada pula yang belum mengetahui mengenai etika-etika yang dianjurkan dalam Islam. Berkaca dari pengalaman, penulis pernah merasa di bohongi oleh salah satu pedagang buah dari Pasar Banyurip, saat penulis membeli buah jeruk disuruh mencoba buah yang akan di beli, pedagang itu meyakinkan bahwa buah yang akan saya beli



itu kualitasnya baik dan juga rasanya manis, pada saat itu buah yang di cicipi rasanya benar-benar manis juga enak dan akhirnya tertarik untuk membelinya namun setelah sampai rumah bukan hasil yang memuaskan namun malah sebaliknya hanya rasa kecewa karena buah yang telah di beli itu tidak ada yang manis dan itu terjadi bukan hanya satu atau dua kali, kejadian itu terjadi berlainnan waktu

Fenomena inilah yang menjadikan peneliti tertarik untuk melakukan kajian dalam kaitan perspektif ekonomi Islam. Sehingga penulis tertarik untuk menyusun sebuah skripsi yang berjudul “PENERAPAN PRINSIP-PRINSIP EKONOMI ISLAM DI KALANGAN PEDAGANG BUAH KAKI LIMA (Studi Kasus Pasar Banyurip, Pekalongan Selatan, Kota Pekalongan)”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, dapat disimpulkan permasalahan yang bisa diteliti, yaitu :

1. Bagaimana perilaku pedagang dalam menerapkan prinsip-prinsip ekonomi Islam dalam berdagang di kalangan pedagang buah kaki lima di Pasar Banyurip?
2. Bagaimana pedagang buah kaki lima di Pasar Banyurip dalam menjaga prinsip ekonomi Islam?

C. Tujuan Penelitian

Melihat rumusan masalah diatas, maka bisa di simpulkan tujuan penelitiannya sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui penerapan nilai-nilai keislaman dan mengaplikasikan dalam berdagang di kalangan pedagang buah kaki lima yang ada di sekitar Pasar Banyurip.
2. Untuk mengetahui cara berdagang pedagang buah kaki lima yang ada di Pasar Banyurip dalam menjaga nilai-nilai keIslamannya.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi masyarakat umum dan khususnya bagi yang membaca penelitian ini di harapkan bisa memberikan masukan dan pengetahuan bagaimana mengenai cara jual beli yang di perbolehkan secara agama Islam terutama bagi para pedagang muslim yang wajib diketahui.
2. Bagi universitas sendiri semoga penelitian ini yang mengenai penerapan prinsip-prinsip ekonomi islam dalam berdagang ini bisa bermanfaat dan juga sebagai referensi sekalian perbandingan untuk penelitian selanjutnya, bahkan diharapkan bisa untuk mengadakan penelitian lebih lanjut di masa yang akan datang.
3. Sedangkan bagi peneliti sendiri, sebagai sara untuk mengaplikasikan berbagai ilmu yang telah di peroleh di bangku kuliah, serta sebagai pengetahuan yang harus di terapkan dalam kehidupan sehari-hari khususnya dalam bermu'amalah di masyarakat.



E. Penelitian Terdahulu

“Analisis Terhadap Perilaku Pedagang Pasar Tradisional Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam”, karya Yonna Ifan Falucky. Hasil penelitian menunjukkan, bahwa dari delapan unsur perilaku pedagang Pasar Tradisional Ngentrong, yang diantaranya ialah takaran, kualitas produk, keramahan, penepatan janji, pelayanan, empati, persaingan dan pencatatan transaksi ada beberapa pedagang yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam. Namun disisilain juga terdapat perilaku pedagang yang sesuai dengan etika bisnis Islam.⁷

“Praktek jual beli buah di kalangan pedagang kaki lima dalam perspektif etika bisnis islam (studi kasus dipasarkota langsa)”, yang di tulis oleh Rizky Saputra. Hasil penelitian menemukan bahwa perilaku para pedagang buah kaki lima di pasar Kota Langsa belum sesuai dengan etika bisnis Islam, mereka masih melakukan kegiatan jual beli buah berdasarkan kebiasaan yang telah dilakukan secara turun–menurun dalam masyarakat. Berdagang buah adalah satu-satunya mata pencaharian mereka untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan minat masyarakat untuk membeli buah sangat kurang. Disarankan perlunya sosialisasi pemahaman praktek jual beli kepada pedagang kaki lima agar praktek jual beli ini sesuai dengan etika

⁷Yonna Ifan Falucky, *Analisis Terhadap Perilaku Pedagang Pasar Tradisional Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam*, (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2017).

bisnis islam yang di syariatkan dalam islam oleh pemuka agama serta dukungan dari semua pedagang buah itu sendiri.⁸

Fariihah dalam skripsinya yang berjudul "*Etika Dan Perilaku Bisnis Islam Pedagang Pada Kawasan Pasar Palmerah*". Hasil penelitian berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda pada pedagang Pasar Palmerah menunjukkan prosentase pengaruh dari variable ilmu pengetahuan, social ekonomi, dan persaingan usaha terhadap etika bisnis pedagang Pasar Palmerah sebesar 25,3 %, sedangkan sisanya 74,7% dipengaruhi faktor lain. Hal ini menunjukkan jika ketiga factor tersebut yaitu ilmu pengetahuan, social ekonomi, dan persaingan usaha lebih sedikit berpengaruh terhadap etika bisnis pedagang pasar Palmerah dibandingkan faktor-faktor lain yang mempengaruhi. Hasil dari observasi penulis adalah peneliti menemukan hal-hal yang tidak sesuai etika bisnis yang dilakukan pedagang pasar Palmerah. Salah satunya, ada beberapa pedagang yang memanipulasi timbangan.⁹

"Kesadaran pelaku ekonomi terhadap etika bisnis dalam Islam (studi kasus pedagang pasar sentral kota makassar)", karangan Adi Putra Patata. Pemahaman para pedagang pasar sentral kota Makassar tentang etika bisnis dalam Islam masih sangat kurang, ini dikarenakan karena kurangnya informasi dan wawasan para pedagang yang kurang mengenai etika bisnis dalam Islam. Hal ini juga didukung karena kurangnya perhatian dari pemerintah atau lembaga keagamaan yang menyinggung etika bisnis Islam

⁸ Rizky Saputra, *Praktekjual beli buah di kalangan pedagang kaki lima dalam perspektif etika bisnis islam (studi kasus dipasarkota langsa)*, (Aceh: STAIN Zawiyah Cot Kala Langsa, 2014)

⁹Fariihah, *Etika Dan Perilaku Bisnis Islam Pedagang Pada Kawasan Pasar Palmerah*, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2017).

menjadi sebuah sistem yang akan berdampak positif pada usaha yang mereka jalankan. sistem penerapan etika berbisnis berdasarkan prinsip syari'ah di kalangan pedagang pasar sentral kota Makassar masih jauh dari tatanan syari'ah. Dalam setiap transaksi seperti dalam proses ijab qabul, penentuan harga dan keuntungan yang tidak wajar, transparansi komoditi yang diperdagangkan masih sering terjadi kecurangan, sehingga tidak dijumpai penerapan perdagangan yang etis sesuai dengan syari'ah Islam.¹⁰

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Siti Mina Kusnia, yang berjudul *Perilaku pedagang di pasar tradisional ngalihan semarang dalam perspektif bisnis Islam*. Hasil penelitiannya yaitu *Pertama* pemahaman pedagang di pasar tradisional Ngalihan Semarang tidak mengetahui etika bisnis Islam. Akan tetapi, dalam melaksanakan transaksi jual beli mereka menggunakan aturan yang telah diatur oleh agama Islam. *Kedua* perilaku pedagang di pasar tradisional Ngalihan Semarang telah sesuai dengan etika bisnis Islam yang meliputi, berdo'a dan bersedekah, adil atau seimbang dalam menimbang dan tidak menyembunyikan cacat, tidak memaksa pembeli, menepati janji dan bertanggung jawab atas kualitas barang, bersikap ramah. Namun, sebagian perilaku pedagang ada yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam yaitu lalai dalam menjalankan ibadah shalat wajib, tidak menepati janji, tidak bersikap ramah kepada pembeli dan tidak memberikan waktu tenggang pembayaran.¹¹

¹⁰Adi Saputra Patata, *Kesadaran pelaku ekonomi terhadap etika bisnis dalam Islam (studi kasus pedagang pasar sentral kota makassar)*, (Makassar: UIN Alauddin Makassar 2012).

¹¹ Siti Mina Kusnia, *Perilaku pedagang di pasar tradisional ngalihan semarang dalam perspektif bisnis islam*, (Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo 2015) .

Tabel 1.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Analisis	Hasil	Perbedaan
1	Yonna Ifan Falucky	<i>Perilaku pedagang di Analisis Terhadap Perilaku Pedagang Pasar Tradisional Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam</i>	Deskriptif kualitatif	Ada beberapa pedagang yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam. Namun disisi lain juga terdapat perilaku pedagang yang sesuai dengan etika bisnis Islam.	Penelitian ini membahas mengenai perilaku pedagang di Pasar Tradisional Ngentrong Tulungagung dalam perspektif etika bisnis Islam. Penelitian ini sangat penting, karena berguna untuk menunjukkan kejujuran, ketelitian, serta keramahan dalam perdagangan.
2	Rizky Saputra	<i>Praktek jual beli buah di kalangan pedangan kaki limadalam perspektif etika bisnis islam (studi kasus di pasar kota langsa)</i>	Penelitian lapangan (Field research)	Hasil penelitian menemukan bahwa perilaku para pedagang buah kaki lima di pasar Kota Langsa belum sesuai dengan etika bisnis islam, mereka masih melakukan kegiatan jual beli buah berdasarkan kebiasaan yang telah dilakukan secara turun temurun.	Penelitian ini mengamati bagaimana perilaku para pedagang buah kaki lima di pasar Kota Langsa, faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku pedagang buah kaki liam dalam lalu lintas jual beli di pasar Kota Langsa.
3	Fariihah	<i>Etika Dan Perilaku Bisnis Islam Pedagang Pada Kawasan Pasar Palmerah</i>	Penelitian deskriptif analisis	Ilmu pengetahuan, sosial ekonomi, dan persaingan usaha lebih sedikit berpengaruh terhadap etika bisnis pedagang Pasar Palmerah	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui etika bisnis yang ada di Pasar Palmerah dalam hal ini dengan memasukkan

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Analisis	Hasil	Perbedaan
				dibandingkan faktor-faktor lain yang mempengaruhi.	faktor ilmu pengetahuan, sosial ekonomi, dan persaingan usaha.
4	Adi Putra Patata	<i>Kesadaran pelaku ekonomi terhadap etika bisnis dalam islam (studi kasus pedagang pasar sentral kota Makassar)</i>	Penelitian kualitatif	Pemahaman para pedagang pasar sentral kota Makassar tentang etika bisnis Islam masih sangat rendah karena kurangnya informasi dan pengaruh lingkungan tempat tempat berdagang. Sistem penerapan etika bisnis berdasarkan prinsip syari'ah di kalangan pedagang pasar sentral kota Makassar masih jauh dari tatanan syari'ah.	Penelitian ini bertujuan untuk memahami para pedagang pasar sentral kota Makassar tentang etika bisnis dalam Islam, dan bagaimana sistem penerapan etika bisnis berdasarkan prinsip syari'ah di kalangan pedagang pasar sentral kota Makassar.
5	Siti Mina Kusnia	<i>Perilaku pedagang di pasar tradisional ngaliyan semarang dalam perspektif etika bisnis islam</i>	penelitian lapangan (field research)	Perilaku pedagang di pasar tradisional Ngaliyan Semarang telah sesuai dengan etika bisnis Islam. Namun, sebagian perilaku pedagang ada yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam.	Rumusan dalam penelitian tentang pemahaman pedagang mengenai etika bisnis Islam dan perilaku pedagang menurut perspektif etika bisnis Islam di pasar tradisional Ngaliyan Semarang.



F. Metode Penelitian

Metode adalah suatu prosedur atau cara untuk mengetahui sesuatu yang mempunyai langkah-langkah sistematis. Sedangkan metodologi adalah suatu pengkajian dalam memperoleh peraturan-peraturan suatu metode.¹² Maka, Metodologi penelitian adalah cara yang dilaksanakan seorang peneliti untuk mengumpulkan, mengklarifikasi dan menganalisis fakta yang ada ditempat penelitian dengan menggunakan ukuran-ukuran dalam pengetahuan, hal ini dilakukan untuk menemukan kebenaran.¹³ Dalam bahasa Inggris istilah penelitian disebut (*research*), Metodologi penelitian yang akan dilakukan ini adalah:

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini penelitian kualitatif, penelitian kualitatif adalah penelitian yang pada dasarnya menggunakan pendekatan deduktif-induktif, artinya pendekatan yang berangkat dari suatu kerangka teori, gagasan para ahli, maupun pemahaman peneliti berdasarkan pengalamannya, kemudian dikembangkan menjadi permasalahan beserta pemecahan yang diajukan untuk memperoleh pembenaran (verifikasi) dalam bentuk dukungan data empiris di lapangan.¹⁴ Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field Research*), penelitian lapangan adalah kegiatan pencarian data yang

¹² Masyhuri dan M.Zainuddin, *Metodologi Penelitian Pendekatan Praktis dan Aplikatif*, (Bandung: Refika Aditama, 2011), hlm. 157.

¹³ Kontjara ningrat, *Metode Penelitian Masyarakat*, (Jakarta: PT.Gramedia,1981), hlm.13.

¹⁴ Ahmad Tanzeh, *Metode Penelitian Praktis*, (Yogyakarta: Teras, 2011), hlm. 63-64.

diperoleh dari studi lapangan dengan cara mengamati, mencatat dan mengumpulkan berbagai informasi dan data yang ditemukan di lapangan melalui studi kasus dan survey.¹⁵

Analisis yang ini dengan menggunakan metode pendekatan deskriptif, metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status, sekelompok manusia, suatu set objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.¹⁶

Dengan demikian penelitian ini dapat memperoleh gambaran mengenai bagaimana prinsip-prinsip ekonomi dalam berdagang yang sesungguhnya dan bagaimana cara pedagang tersebut untuk menjaga nilai-nilai keislaman dalam berdagang di kalangan pedagang buah kaki lima yang ada di Pasar Banyurip khususnya yang menjadi target utama pada penelitian.

2. Sumber Data Penelitian

Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data-data diperoleh.¹⁷ Dalam penelitian ini, penulis menggunakan dua jenis sumber data, yaitu:

¹⁵ Salafudin Azwar, *Petode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1999), hlm. 105.

¹⁶ Moh Nazir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, cet.3, 1988), hlm. 63.

¹⁷ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, Anggota IKAPI, Edisi Revisi IV, 1998), hlm. 114.

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diambil dari sumber data primer atau sumber pertama di lapangan. Peneliti menggunakan data ini untuk mendapatkan informasi langsung dari konsumen dan dari pedagang buah kaki lima yang ada di Pasar Banyurip dengan cara wawancara langsung atau observasi dengan orang-orang yang bersangkutan.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua. Data sekunder dikategorikan menjadi dua. *Pertama*, internal data yaitu tersedia tertulis pada sumber data sekunder, contoh kalau pada perusahaan bisa berupa faktur dan laporan penjualan. *Kedua*, eksternal data adalah data yang diperoleh dari sumber luar, contoh data sensus dan registerserta data yang diperoleh dari badan atau lembaga yang aktivitasnya mengumpulkan data atau keterangan yang relevan dengan atau dalam berbagai masalah.¹⁸

Peneliti dalam menggunakan data sekunder ini guna untuk memperkuat penemuan dan melengkapi informasi yang telah dikumpulkan melalui wawancara langsung terhadap pihak-pihak yang terkait, penulis juga menggali lagi dari sumber-sumber lain seperti buku, jurnal maupun penelitian yang pernah ada sebelumnya.

¹⁸ M Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial & Ekonomi*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), hlm. 128.

3. Tempat dan Waktu Pelaksanaan

Tempat penelitian adalah lokasi dimana penelitian yang akan dilaksanakan, yakni berada di area sekitar Pasar Banyurip, Kecamatan Pekalongan Selatan, Kota Pekalongan. Yang di mulai pada bulan Januari sampai dengan selesai.

4. Tehnik Pengumpulan Data

Demi mendapatkan data yang di inginkan peneliti menggunakan beberapa penggunaan tehnik pengumpulan data, diantaranya:

a. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu untuk memperoleh informasi dari teori wawancara.¹⁹ Metode wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur (*semi structure interview*) artinya peneliti menyiapkan pertanyaan terlebih dahulu, akan tetapi pelaksanaannya lebih bebas, dalam arti tidak menutup kemungkinan untuk muncul pertanyaan baru yang masih relevan agar mendapatkan pendapat dan ide dari narasumber secara lebih luas.²⁰

Wawancara yang digunakan oleh peneliti ini adalah wawancara secara langsung kepada responden yang berkaitan dengan penelitian ini baik dari pedagang dan juga pembeli, Dalam penentuan informan peneliti menggunakan teknik pengambilan sampel Purposive Sampling adalah salah satu strategi menentukan informan yang paling

¹⁹ Munawar Noor. Ms, *Memotret Data Kualitatif*, (Semarang: CV. Duta Sunindo, 2015), hlm. 64.

²⁰ Sugiyono, *Statistika untuk Penelitian*, (Bandung:Alfabeta, 2013), hlm. 233.

umum di dalam penelitian kualitatif, yaitu menentukan kelompok peserta yang menjadi informan sesuai dengan kriteria terpilih yang relevan dengan masalah penelitian tertentu²¹.

Dengan kriteria pedagang yang telah berdagang lebih dari 5th, memperdagangkan lebih dari 5 jenis buah, pedagang kaki lima atau bongkar pasang barang dagangan, sedangkan kriteria pembeli yang sudah membeli buah lebih dari 5 kali di Pasar Banyurip.

Dari kriteria yang telah ditentukan maka dapat di golongan menjadi 9 pedagang buah yang menjadi objek penelitian bagi peneliti.

b. Observasi

Observasi didefinisikan sebagai suatu proses melihat, mengamati dan mencermati, serta merekam perilaku secara sistematis untuk suatu tujuan tertentu. Observasi adalah suatu kegiatan mencari data yang dapat digunakan untuk memberikan suatu kesimpulan atau diagnosis.²²

Observasi digunakan guna untuk mengamati bagaimana perilaku para pedagang buah kaki lima dalam dan mengetahui keadaan yang sebenarnya, disini peneliti mengamati pedagang buah di pasar Banyurip dalam penerapan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

²¹ M. Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif, Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan publik, Dan Ilmu Sosial Lainnya...*, hlm. 107.

²² Haris Herdiansyah, *Wawancara, Observasi, dan Focus Groups: Sebagai Instrumen Penggalan Data Kualitatif*, (Jakarta: rajawali Press, 2013),hlm.132.

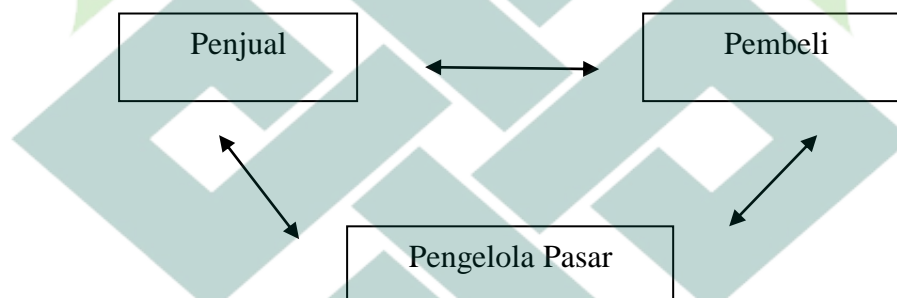
c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah dimana metode atau kegiatan untuk mengambil suatu bukti bahwa kita telah melakukan penelitian, baik itu berupa foto-foto dan mencatat hasil dari wawancara dan observasi yang telah dilakukan.

5. Teknik Penggolongan dan Keabsahan Data

Salah satu cara paling penting dan mudah dalam uji keabsahan hasil penelitian adalah dengan melakukan triangulasi data peneliti, metode dan sumber data.²³ Dengan menggunakan sumber data yang meliputi penjual, pembeli dan pengelola pasar sedangkan metode penelitiannya menggunakan wawancara, dokumentasi dan observasi.

Tabel 1.2
Triangulasi Sumber

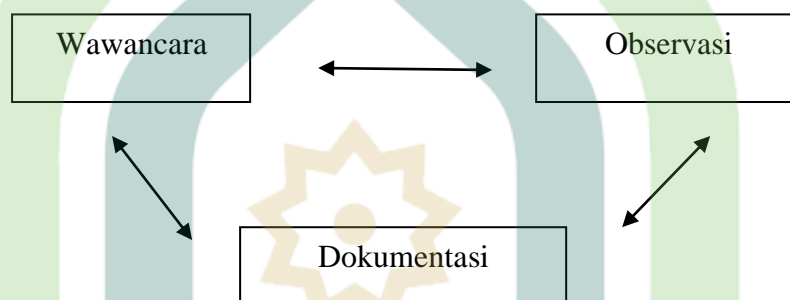


Untuk menguji keabsahan data peneliti menggunakan teknik Triangulasi data. Triangulasi itu sendiri adalah beragam sumber data dalam satu kajian, Dengan menggunakan triangulasi ini dapat

²³ M. Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif, Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan publik, Dan Ilmu Sosial Lainnya...*, hlm. 264.

dibandingkan hasilnya²⁴. Apakah informasi yang di dapat dari wawancara penjual sama dengan interview yang di dapat dari pembeli dan observasi serta dokumentasu yang dilakukan.

Tabel 1.3
Triangulasi Data



6. Teknik Analisis Data

Analisis data kualitatif adalah peneliti yang sejak awal terjun ke lokasi lapangan berinteraksi dengan latar dan subjek penelitian dalam rangka pengumpulan data. Proses analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, baik data dari wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan di lokasi penelitian, dokumen pribadi, dokumen resmi, gambar, foto dan sebagainya.²⁵

²⁴ Michael Quinn Patton, *Metode Evakuasi Kualitatif*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), cet. 2, Hal 99

²⁵ M. Djunaidi Ghony. Fauzan Almanshur, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2012), hlm. 245.

Setelah data diperoleh peneliti baik itu dari wawancara maupun observasi lalu data di pilih yang pokok sebagai data yang penting buat penelitian yang mengarah pada penerapan prinsip-prinsip ekonomi islam di kalangan pedagang buah kaki lima, kemudian data di sajikan dalam bentuk informasi yang telah disusun sehingga mudah untuk melaksanakan progam selanjutnya.

G. Sistematika Penulisan

Agar penyusunan skripsi ini lebih sistematis, maka penulis perlu menyusun sistematika penulisan sehingga mudah untuk memahaminya, adapun sistematika penulisannya adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, landasan teori, tinjauan pustaka terdahulu, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini memuat beberapa pokok landasan teori yang berkaitan dengan penerapan prinsip-prinsip ekonomi islam dalam berdagang. Yang di dalamnya terdapat beberapa penjabaran tentang pengertian ekonomi Islam, fungsi pasar, pedagang muslim, bisnis dalam Islam.

BAB III : GUMBARAN UMUM PENELITIAN

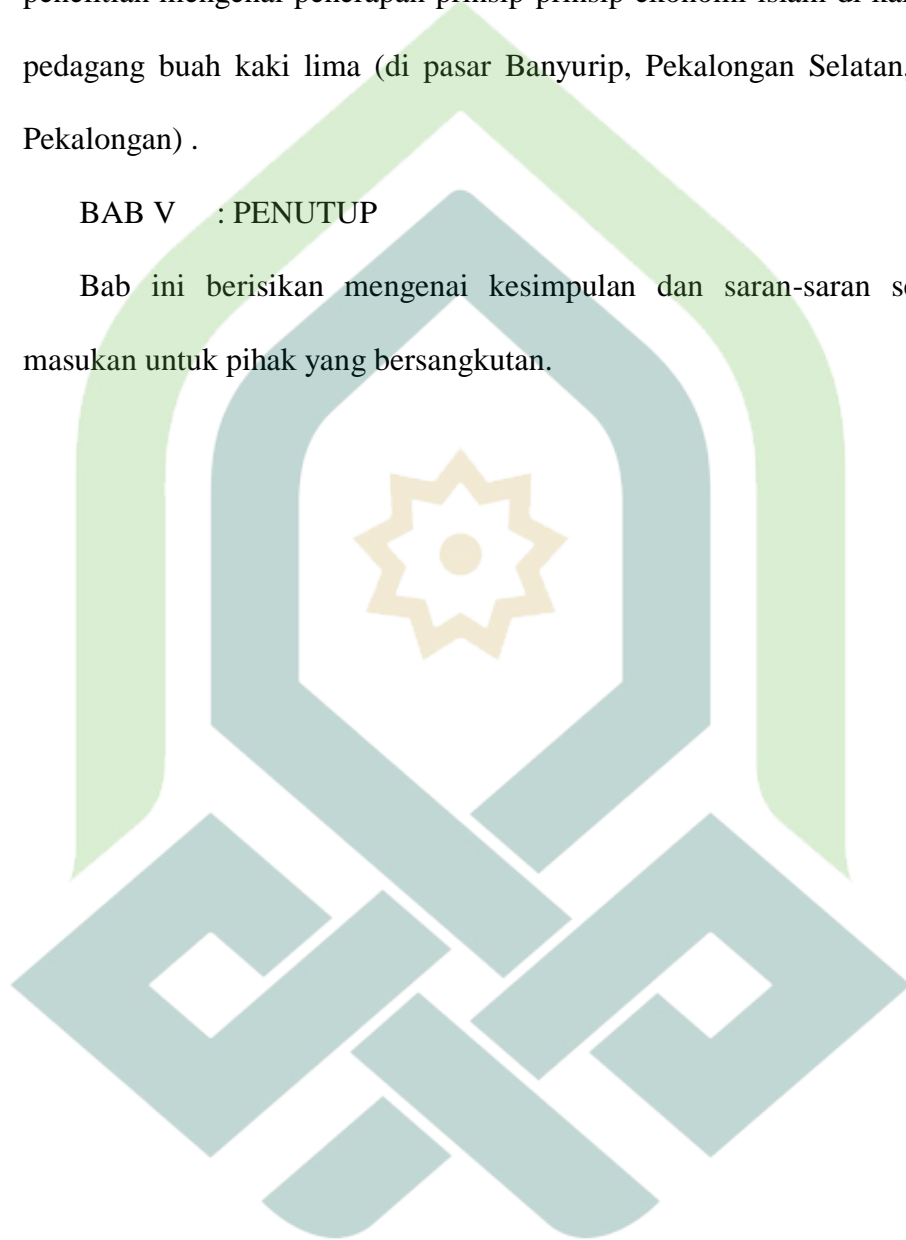
Berisi mengenai metode yang digunakan serta jenis dan sumber data juga instrumen penelitian.

BAB IV : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Menjelaskan mengenai hasil penelitian dan pembahasan dari hasil penelitian mengenai penerapan prinsip-prinsip ekonomi islam di kalangan pedagang buah kaki lima (di pasar Banyurip, Pekalongan Selatan, Kota Pekalongan) .

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisikan mengenai kesimpulan dan saran-saran sebagai masukan untuk pihak yang bersangkutan.



BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan kepada pedagang buah pasar Banyurip Kota Pekalongan mengenai Penerapan Prinsip-prinsip Ekonomi Islam dan bagaimana cara menjaga Prinsip-prinsip Ekonomi Islam di Kalangan Pedagang Buah Kaki Lima, dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pedagang buah dalam menerapkan prinsip-prinsip ekonomi Islam dalam berdagang.

Yang *Pertama Prinsip ketauhidan* pemahaman para pedagang mengenai prinsip ekonomi Islam dalam konsep, mereka kurang mengetahui mengenai konsep berdagang secara islam, mereka kebanyakan berdagang hanya untuk kehidupan keluarga ataupun mencukupi kebutuhan sehari-hari, namun ada diantara pedagang yang mengetahui konsep berdagang secara islam karena ada yang berdagang dengan niatan untuk mencari nafkah dan bekal untuk di akhirat. Yang *kedua* perilaku pedagang buah pasar Banyurip sebagian telah sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Baik dalam segi pelayanan konsumen yang tidak membedakan pembeli serta ramah, telah memisahkan jenis buah berdasarkan kualitasnya, tidak menyembunyikan cacat dan memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih buah. Namun, sebagian pedagang ada yang tidak sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam yaitu ada penjual yang

tidak bersikap ramah, dan menyembunyikan cacat atau menyampaikan kebenaran.

2. Pedagang buah dalam menjaga prinsip-prinsip ekonomi Islam dalam berdagang.

Dalam prinsip *ketauhidan* ada sebagian ada yang tahu prinsip ekonomi secara Islam karena ada yang berfikir hidup tidak hanya untuk mencari kenikmatan dunia akan tetapi atas dasar mencari ridaha Allah, akan tetapi sebagian lainnya kurang memahami. Sifat *fathanah* atau cerdas, yakni dengan cara pedagang menyimpan barang dagangannya dengan baik supaya tidak cepat rusak yang menjadikannya kerugian. Namun dalam prinsip *Keseimbangan* ada beberapa pedagang yang kurang pahami, karena ada beberapa pedagang yang belum menzakati barang dagangannya. Dalam berzakat, ada beberapa pedagang yang tidak melaksanakan zakat setiap tahunnya karena beranggapan tidak wajib zakat, mereka hanya memberikan sedekah kepada orang yang meminta-minta, ada pula yang hanya buat gali lubang dan tutup lubang.

B. Saran

Setelah dilakukan penelitian terhadap pedang buah yang ada di pasar Banyurip, maka peneliti bisa memberikan saran sebagai berikut :

1. Untuk peneliti

diharapkan pada penelitian selanjutnya bisa meneliti terhadap pedagang secara keseluruhan tidak hanya pada pedagang buah dan tidak

terokus kepada prinsip ekonomi Islam serta memberika perbandingan antara pedagang buah yang ada di pasar Banyurip dengan pedagang buah di pasar lainnya yang ada kota Pekalongan.

2. Untuk pedagang

Untuk memberi kepuasan terhadap pembeli buah alangkan baiknya lebih di perhatikan serta memisahkan secara benar buah yang bagus dan kuarang bagus yang nantinya akan berdampak kepada konsumen terhadap daya beli masyarakat.

3. Untuk para konsumen buah di pasar banyurip

Belih teliti dalam setiap apapun terlebih dalam memilih suatu barang, dengan itu diharapkan paling tidak bisa meminimalisir ketidakpuasan terhadap barang yang dibeli dan menjadi pembeli yang cermat.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- A Karim, Adiwarmarman. *Ekonomi Mikro Islam*. (Jakarta: Rajawaliipers, 2016)
- A. Bilas, Richar. *Ekonomi Mikro*, cet 1, (Jakarta: PT. Rienaka Cipta, 1992).
- Arikunto, Suharsimi *Prosedur Penelitian*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, Anggota IKAPI, Edisi Revisi IV, 1998).
- Azwar, Salafudin. *Petode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1999).
- Badron, Faisal. *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Kencana Perdanan MediaGroup, 2006),
- Bungin, M Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial & Ekonomi*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013).
- Bungin, M. Burhan. *Penelitian Kualitatif, Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan publik, Dan Ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011).
- Damsar, *Sosiologi Ekonomi* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1997).
- Djakfar, Muhammad. *Etika Bisnis*, (Jakarta: Penebar Plus, 2012).
- Edwin Nasution, Mustafa, dkk. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007).
- Ghony, M. Djunaidi. Fauzan Almanshur, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2012).
- Haidar Naqvi, Syed Nawab. *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka pelajar, 2003). Cet.1.
- Hakim, Lukman. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. Surakarta: Erlangga, 2012)
- Haroen, Nasrun. *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000).
- Hidayatulloh, Agus. *ALWASIMAL-Qur'an tajwid, Transliterasi Per Kata, Terjema Per Kata*, (Bekasi : Citra Bagus Segera, 2013).
- Huda, Nurul. *Ekonomi Makro Islam Pendekatan Teoritis*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008).
- Kahf, Monzer. *An-Nizam al-Iqtishad al-Islami Nazharah amanah, terj. Rifyal Ka'bah Deskripsi ekonomi Islam*, (Jakarta: Minaret, 1987).
- Karim, Adiwarmarman. *Ekonomi Mikro Islam*, Ed.3, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2007).
- Kensil, C.S.T. dan Christine S.T. Kansil, *Pokok-pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*,(Jakarta: Sinar Grafika, 2008).

- Munawar Noor. Ms, *Memotret Data Kualitatif*, (Semarang: CV. Duta Sunindo, 2015).
- Mursid, M. *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2014).
- Nazir, Moh. *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, cet.3, 1988).
- ningrat, Kontjara. *Metode Penelitian Masyarakat*, (Jakarta: PT.Gramedia,1981).
- Patton, Michael Quinn. *Metode Evakuasi Kualitatif*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), cet. 2.
- Pusat Kajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2009).
- Qardhawi, Yusuf. *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1997).
- Rivai, Veithzal. *Islamic Marketing Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah Saw*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012),
- Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*, cet 2, (Depok: PT. Rajagrafindo Persada, 2015).
- Sharif Chaudhry, Muhammad. *Sistem Ekonomi Islam : Prinsip Dasar (Fundamental of Islamic Economic System). Ed 1.* (Jakarta : Kencana Prenada Media, 2012).
- Sugiyono, *Statistika untuk Penelitian*, (Bandung:Alfabeta, 2013).
- Sujatmiko, Eko. *Kamus IPS*, (Surakarta: Aksara Sinergi Media, cet,1. 2014)
- Tanzeh, Ahmad *Metode Penelitian Praktis*, (Yogyakarta: Teras, 2011).
- Ya'kub, Hamzah. *Etos Kerja Islam*, (Jakarta : Pedoman Ilmu Jaya, 2001).

B. Skripsi dan Jurnal Penelitian

- Fariyah, *Etika Dan Perilaku Bisnis Islam Pedagang Pada Kawasan Pasar Palmerah*, (Jakarta: UIN SyarifHidayatullah, 2017).
- Ifan Falucky, Yonna. *Analisis Terhadap Perilaku Pedagang Pasar Tradisional Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam*, (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2017).
- M. Zainuddin. Masyhuri *Metodologi Penelitian Pendekatan Praktid dan Aplikatif*, (Bandung: Refika Aditama, 2011).
- Mina Kusnia, Siti. *Perilaku pedagang di pasar tradisional ngaliyan semarang dalam perspektif bisnis islam*, (Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo 2015) .
- Saputra Patata, Adi. *Kesadaran pelaku ekonomi terhadap etika bisnis dalam Islam (studi kasus pedagang pasar sentral kota makassar)*, (Makassar: UIN Alauddin Makassar 2012).

Saputra, Rizky. *Praktekjual beli buah di kalangan pedagang kaki lima dalam perspektif etika bisnis islam (studi kasus di pasar kota langsa)*, (Aceh: STAIN Zawiyah Cot Kala Langsa, 2014).

C. Wawancara

Aisyah, Siti. 23 September 2018. "*Wawancara Pribadi*". Pembeli Pasar Banyurip.

Endang, 23 September 2018. "*Wawancara Pribadi*". Pedagang Pasar Banyurip.

Erni. 20 September 2018. "*Wawancara Pribadi*". Pembeli Pasar Banyurip.

Falah. 19 September 2018. "*Wawancara Pribadi*". Pembeli Pasar Banyurip.

Hidayah, Nur. tanggal 22 Agustus 2018. "*Wawancara Pribadi*". Pedagang Pasar Banyurip.

Kholifah, 23 September 2018. "*Wawancara Pribadi*". Pembeli Pasar Banyurip.

Khotijah, 18 September 2018. "*Wawancara Pribadi*". Pedagang Pasar Banyurip.

Khusna, 20 September 2018. "*Wawancara Pribadi*". Pedagang Pasar Banyurip.

Muhajirin, 22 Agustus 2018. "*Wawancara Pribadi*". Pedagang Pasar Banyurip.

Rini. 19 September 2018. "*Wawancara Pribadi*". Pembeli Pasar Banyurip.

Rozikin, 22 Agustus 2018. "*Wawancara Pribadi*". Pedagang Pasar Banyurip.

Sarkumi, 22 Agustus 2018. "*Wawancara Pribadi*". Pedagang Pasar Banyurip.

Sohibah, 22 September 2018. "*Wawancara Pribadi*". Pembeli Pasar Banyurip.

Tohkan, 25 Agustus 2018. "*Wawancara Pribadi*". Pedagang Pasar Banyurip.

Turmudi, 25 Agustus 2018. "*Wawancara Pribadi*". Mantri Pasar Banyurip.

Uripah, 20 September 2018. "*Wawancara Pribadi*". Pedagang Pasar Banyurip.

Zaenudin, 27 Agustus 2018. "*Wawancara Pribadi*". Tibsar Pasar Banyurip.

Zumarah, 22 September 2018. "*Wawancara Pribadi*". Pembeli Pasar Banyurip.

Lampiran 1

Pedoman Wawancara

A. Pedoman Wawancara Pedagang Buah Pasar Banyurip

1. Sudah berapa lama anda berjualan?
2. Adakah jenis buah yang sama namun kualitasnya berbeda?
3. Apabila buah yang anda jual itu kurang bagus kualitasnya, anda selalu memberi tahu kepada pembeli terlebih dahulu?
4. Bagaimana cara anda untuk menentukan harga dagangan?
5. Apakah tempat juga mempengaruhi harga dagangan?
6. Bagaimana cara anda untuk memperoleh pelanggan dan menjaga kepercayaan pelanggan?
7. Bagaimana cara anda supaya barang dagangannya tidak cepat rusak?
8. Apakah mempunyai strategi khusus untuk menjual barang dagangan?
9. Apa tujuan dari berdagang selain untuk mencari keuntungan?
10. Alasan anda berdagang buah itu apa? kenapa tidak berdagang yang lainnya?
11. Bagaimana kondisi ekonomi sebelum dan sesudah berdagang buah?
12. Saat datangnya waktu shalat, itu bagaimana dagangannya?
13. Setiap tahunnya apakah Bpk/Ibu mengeluarkan zakat?
14. Pedagang buah yang banyak dan berdekatan, bagaimana cara bersaing untuk mendapatkan pelanggan?



B. Pedoman Wawancara Pembeli Buah Pasar Banyurip

1. Seberapa sering anda membeli buah di Pasar Banyurip?
2. Bpk/Ibu kalau membeli buah itu seringnya buah apa?
3. Bagaimana kualitas buah yang anda beli?
4. Bagaimana kepuasan anda setelah membeli buah di pasar Banyurip?
5. Bagaimana pendapat anda setelah membeli buaha di Pasar Banyurip?
6. Apakah dalam setiap membeli buah saat mencoba dan setelah sampai di rumah rasanya tetap enak?
7. Apabila komplain, bagaimana respon pedagangnya?
8. Bagaimana sikap penjual saat melayani pembeli?

Lampiran 2

Transkrip Wawancara

A. Transkrip Wawancara Pedagang Buah Pasar Banyurip

Responden 1

Nama : Nur Hidayah (39 tahun/SD)

Alamat : Karanganyar, Kec, tirto

Tanggungannya keluarga : 3 Orang

1. Sudah berapa lama anda berjualan?

Jawab : ± 16 Tahun.

2. Adakah jenis buah yang sama namun kualitasnya berbeda?

Jawab : Semua jenis buah berbeda-beda, tergantung asalnyanya dari mana.

3. Apabila buah yang anda jual itu kurang bagus kualitasnya, anda selalu memberi tahu kepada pembeli terlebih dahulu?

Jawab : Pembeli biar memilih sendiri, yang bagus sebelah sini yang kurang bagus sebelah sini, nanti yang kurang bagus ya harganya beda lebih murah.

4. Bagaimana cara anda untuk menentukan harga dagangan?

Jawab : Tergantung musimnya mas, kalau musim mangga ya biasanya dari sana buahnya itu sudah murah ya jualnya jadi lebih murah.

5. Apakah tempat juga mempengaruhi harga dagangan?



Jawab : Tempat kalau disini tidak mempengaruhi harga buah karena tidak sewa tempat seperti kios.

6. Bagaimana cara anda untuk memperoleh pelanggan dan menjaga kepercayaan pelanggan?

Jawab : Ya kalau beli banyak ya potong harga apalagi kalau buat di jual lagi lebih murah lagi harganya karena biasanya beli dalam jumlah banyak, Alhamdulillah pelanggan sudah percaya gak ada yang komplain.

7. Bagaimana cara anda supaya barang dagangannya tidak cepat rusak?

Jawab : Kalau buah yang gak tahan lama saya simpan khusus di rumah kalau yang tahan lama kadang saya simpan di pasar saja.

8. Apakah mempunyai strategi khusus untuk menjual barang dagangan?

Jawab : ya harus ramah tentunya sama pelanggan.

9. Apa tujuan dari berdagang selain untuk mencari keuntungan?

Jawab : Untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan untuk sekolah anak

10. Alasan anda berdagang buah itu apa? kenapa tidak berdagang yang lainnya?

Jawab : Sudah nyaman seperti ini, dari dulu ikut suami belum mencoba yang lainnya, dari zamannya belum punya lapak seperti ini.

11. Bagaimana kondisi ekonomi sebelum dan sesudah bergagang buah?

Jawab : Alhamdulillah semakin lama semakin meningkat dagangannya, lebih enak menjadi pedagang buah seperti ini.

12. Saat datangnya waktu shalat, itu bagaimana dagangannya?



Jawab : Ya bergantian kan yang jaga tidak hanya satu jadi bisa gantian shalatnya.

13. Setiap tahunnya apakah Bpk/Ibu mengeluarkan zakat?

Jawab : kalau saya zakati setiap tahunnya.

14. Pedagang buah yang banyak dan berdekatan, bagaimana cara bersaing untuk mendapatkan pelanggan?

Jawab : Tidak merasa saingan kan rezeki sendiri-sendiri, memberi harga yang berbeda jika sama pelanggan, kalau buat di jual lagi ada harga spesial soalnya kalau di jual lagi biar bisa dapat untung orangnya.



Responden 2

Nama : Rasmini/Rozikin (45 Tahun/SD)

Alamat : Dadirejo, Tirto

Tanggung jawab keluarga : 5 Orang

1. Sudah berapa lama anda berjualan?

Jawab : ±15 Tahun.

2. Adakah jenis buah yang sama namun kualitasnya berbeda?

Jawab : Ya tetap ada kualitasnya sendiri-sendiri.

3. Apabila buah yang anda jual itu kurang bagus kualitasnya, anda selalu memberi tahu kepada pembeli terlebih dahulu?

Jawab : Kalau bagus bilang bagus kalau tidak bilang tidak karena beda harganya juga.

4. Bagaimana cara anda untuk menentukan harga dagangan?

Jawab : Tergantung kulaknya mas, kalau dari sana murah ya jualnya murah.

5. Apakah tempat juga mempengaruhi harga dagangan?

Jawab : Tidak mempengaruhi harga.

6. Bagaimana cara anda untuk memperoleh pelanggan dan menjaga kepercayaan pelanggan?

Jawab : Kalau pelanggan beda harganya supaya bisa datang lagi, bilang apa adanya dan jujur.

7. Bagaimana cara anda supaya barang dagangannya tidak cepat rusak?



Jawab : Simpan di tempat sejuk di tutupi biar tidak kena matahari atau di lemari pendingin.

8. Apakah mempunyai strategi khusus untuk menjual barang dagangan?

Jawab : Kasih harga berbeda kalau belinya banyak.

9. Apa tujuan dari berdagang selain untuk mencari keuntungan?

Jawab : Untuk kehidupan sehari-hari pastinya

10. Alasan anda berdagang buah itu apa? kenapa tidak berdagang yang lainnya?

Jawab : Emang bisanya dagang buah, dulu pernah jualan mie ayam dll tapi cocoknya di buah mungkin.

11. Bagaimana kondisi ekonomi sebelum dan sesudah berdagang buah?

Jawab : Lebih enak jualan buah.

12. Saat datangnya waktu shalat, itu bagaimana dagangannya?

Jawab : Ya bergilir shalatnya gantian kadang saya dulu baru orang tua saya.

13. Setiap tahunnya apakah Bpk/Ibu mengeluarkan zakat?

Jawab : Setiap tahunnya pasti mengeluarkan zakat.

14. Pedagang buah yang banyak dan berdekatan, bagaimana cara bersaing untuk mendapatkan pelanggan?

Jawab : kalau saingan tetap ada, dengan cara harga dan menjaga kualitas barang.



Responden 3

Nama : Sarkumi (45 Tahun/SD)

Alamat : Silirejo, Tirto

Tanggung jawab keluarga : 3 Orang

1. Sudah berapa lama anda berjualan?

Jawab : ± 13 Tahun

2. Adakah jenis buah yang sama namun kualitasnya berbeda?

Jawab : Ya buahnya berbeda-beda kualitasnya juga berbeda.

3. Apabila buah yang anda jual itu kurang bagus kualitasnya, anda selalu memberi tahu kepada pembeli terlebih dahulu?

Jawab : Selalu bialang soalnya yang baik kualitasnya harga lebih mahal.

4. Bagaimana cara anda untuk menentukan harga dagangan?

Jawab : Dari Penyetoknya mahal ya jualnya mahal, tergantung dari sananya saja.

5. Apakah tempat juga mempengaruhi harga dagangan?

Jawab : Tidak pengaruh, semua harga rata-rata sama disini.

6. Bagaimana cara anda untuk memperoleh pelanggan dan menjaga kepercayaan pelanggan?

Jawab : belum ada pelanggan tetap, siapa saja yang mau beli terkadang tetangga juga beli dirumah, apa adanya saja.



7. Bagaimana cara anda supaya barang dagangannya tidak cepat rusak?

Jawab : Kalau dari depotnya di AC, kalau di sini paling ditutupi kalau sudah tidak layak ya di buang.

8. Apakah mempunyai strategi khusus untuk menjual barang dagangan?

Jawab : Dikasih harga beda kalau belinya banyak.

9. Apa tujuan dari berdagang selain untuk mencari keuntungan?

Jawab : Biar dapat uang banyak biar bisa buat keluarga.

10. Alasan anda berdagang buah itu apa? kenapa tidak berdagang yang lainnya?

Jawab : Pertama dagangan buah alhamdulillah langgeng.

11. Bagaimana kondisi ekonomi sebelum dan sesudah berdagang buah?

Jawab : Ya Alhamdulillah bisa buat kebutuhan sehari-hari.

12. Saat datangnya waktu shalat, itu bagaimana dagangannya?

Jawab : Waktu shalat ya shalat, orang tidak hanya mencari duniawi saja, dagangan kan ada yang gantiin.

13. Setiap tahunnya apakah Bpk/Ibu mengeluarkan zakat?

Jawab : Alhamdulillah zakat setiap tahunnya, untuk anak yatim juga ada sendiri.

14. Pedagang buah yang banyak dan berdekatan, bagaimana cara bersaing untuk mendapatkan pelanggan?

Jawab : kalau saya tidak ada pikiran bersaing, prinsip saya ya rezeki orang sendiri-sendiri.



Responden 4

Nama : Hj. Khotijah (\pm 60 Tahun/SMP)

Alamat : Kradenan Gang 10

Tanggung jawab keluarga : 1 Orang

1. Sudah berapa lama anda berjualan?

Jawab : \pm 17 Tahun

2. Adakah jenis buah yang sama namun kualitasnya berbeda?

Jawab : Iya, berda, semua jenis ada buah ada yang baik dan yang biasa.

3. Apabila buah yang anda jual itu kurang bagus kualitasnya, anda selalu memberi tahu kepada pembeli terlebih dahulu?

Jawab : Selalu bilang yang bagus dan yang tidak, yang bagus itu namanya LOS.

4. Bagaimana cara anda untuk menentukan harga dagangan?

Jawab : kalau musimnya ya murah biasanya murah, kalau tidak musimnya dari sana biasanya mahal.

5. Apakah tempat juga mempengaruhi harga dagangan?

Jawab : Kalau tempat tidak pengaruh, paling beda ya dikit wajar.

6. Bagaimana cara anda untuk memperoleh pelanggan dan menjaga kepercayaan pelanggan?

Jawab : pelanggan ataupun bakul yang belinya banyak saya kurangi harganya biar pembeli itu senang, ya jujur saja intinya.

7. Bagaimana cara anda supaya barang dagangannya tidak cepat rusak?



Jawab : Taruh di tempat sejuk.

8. Apakah mempunyai strategi khusus untuk menjual barang dagangan?

Jawab : tidak ada

9. Apa tujuan dari berdagang selain untuk mencari keuntungan?

Jawab : Mencari nafkah buat keluarga.

10. Alasan anda berdagang buah itu apa? kenapa tidak berdagang yang lainnya?

Jawab : Dulu pas masih ada suami pernah konveksi tp setelah meninggal susah menghandel seniri, terus pernah mencoba dagang sayur tempatnya susah dulu, alhamdulillah cocok dengan buah.

11. Bagaimana kondisi ekonomi sebelum dan sesudah bergagang buah?

Jawab : Alhamdulillah bisa buat sehari-hari.

12. Saat datangnya waktu shalat, itu bagaimana dagangannya?

Jawab : Ya di tinggal aja tidak apa-apa, tidak bakalan ada yang ngambil.

13. Setaip tahunnya apakah Bpk/Ibu mengeluarkan zakat?

Jawab : Iya zakat

14. Pedagang buah yang banyak dan berdekatan, bagaimana cara bersaing untuk mendapatkan pelanggan?

Jawab : Dengan memberi harga lebih murah kepada setiap pelanggan.



Responden 5

Nama : Uripah (38 Tahun/SMP)

Alamat : Banyurip Alit

Tanggung jawab keluarga : 3 Orang

1. Sudah berapa lama anda berjualan?

Jawab : ± 13 Tahun.

2. Adakah jenis buah yang sama namun kualitasnya berbeda?

Jawab : Dari sana kualitasnya bagus tapi kalau lakunya lama ya kualitasnya turun tapi yang di jual tetap yang bagus.

3. Apabila buah yang anda jual itu kurang bagus kualitasnya, anda selalu memberi tahu kepada pembeli terlebih dahulu?

Jawab : Iya selalu bilang tapi kan gak tau soal rasanya, yang penting di lihat bagus.

4. Bagaimana cara anda untuk menentukan harga dagangan?

Jawab : Tergantung dari penyetoknya, kalau dari sana mahal ya jualnya mahal kalau dari sana murah ya jualnya murah.

5. Apakah tempat juga mempengaruhi harga dagangan?

Jawab : Mungkin kalau tempatnya sewa ya harganya berbeda, karena ini gak sewa tempat harganya umum.



6. Bagaimana cara anda untuk memperoleh pelanggan dan menjaga kepercayaan pelanggan?

Jawab : Sepertinya gak ada pelanggan tetap karena tidak pernah mengamati penjual soalnya terlalu banyak pembeli tidak pernah mengingat kalau tidak terlalu sering membeli, tentunya di layani dengan senang hati.

7. Bagaimana cara anda supaya barang dagangannya tidak cepat rusak?

Jawab : Tidak terkena sinar matahari secara langsung.

8. Apakah mempunyai strategi khusus untuk menjual barang dagangan?

Jawab : Tidak ada, yang penting jualan jujur apa adanya.

9. Apa tujuan dari berdagang selain untuk mencari keuntungan?

Jawab : Untuk kebutuhan sehari-hari dan menafkahi keluarga.

10. Alasan anda berdagang buah itu apa? kenapa tidak berdagang yang lainnya?

Jawab : Memang bisanya seperti ini, kalau ada yang lebih bagus ya mau tapi tidak punya ijazah. Sebelumnya menjahit.

11. Bagaimana kondisi ekonomi sebelum dan sesudah berdagang buah?

Jawab : Alhamdulillah mendingan dagang seperti ini.

12. Saat datangnya waktu shalat, itu bagaimana dagangannya?

Jawab : Terkadang gantian sama istri saya terkadang tidak, kalau tidak ada yang ganti ya tinggal saja tidak apa-apa.

13. Setiap tahunnya apakah Bpk/Ibu mengeluarkan zakat?

Jawab : Belum bisa zakat karena belum ada selisih tiap tahunnya.



14. Pedagang buah yang banyak dan berdekatan, bagaimana cara bersaing untuk mendapatkan pelanggan?

Jawab : Kalau saya sendiri tidak ada pikiran bersaing yang penting jualan lillahita'ala.





Responden 6

Nama : Muhajirin (41 Tahun/SMP)

Alamat : Jengot Gang 4, Jalan Pelita III

Tanggung jawab keluarga : 3 Orang

1. Sudah berapa lama anda berjualan?

Jawab : ±15 Tahun.

2. Adakah jenis buah yang sama namun kualitasnya berbeda?

Jawab : Iya ada tetapi tetap saya sendiri-sendiri.

3. Apabila buah yang anda jual itu kurang bagus kualitasnya, anda selalu memberi tahu kepada pembeli terlebih dahulu?

Jawab : Iya selalu bilang, tetap jaga kepercayaan pembeli.

4. Bagaimana cara anda untuk menentukan harga dagangan?

Jawab : Kalau kualitasnya bagus harga tetap lebih mahal.

5. Apakah tempat juga mempengaruhi harga dagangan?

Jawab : Iya mempengaruhi, biasanya mahal yang ada di kios karena ada sewa tempatnya tapi soal kualitas buah sebenarnya sama karena penyotoknya juga kebanyakan sama.

6. Bagaimana cara anda untuk memperoleh pelanggan dan menjaga kepercayaan pelanggan?

Jawab : Menjaga kualitas barang dan kepercayaan pembeli juga bebas untuk menawar, intinya santai saja.

7. Bagaimana cara anda supaya barang dagangannya tidak cepat rusak?



Jawab : Tidak terkena sinar matahari langsung dan di tutupi.

8. Apakah mempunyai strategi khusus untuk menjual barang dagangan?

Jawab : Memberi harga murah kepada pelanggan.

9. Apa tujuan dari berdagang selain untuk mencari keuntungan?

Jawab : Untuk kehidupan sehari-hari dan untuk biaya anak agar tetap sekolah.

10. Alasan anda berdagang buah itu apa? kenapa tidak berdagang yang lainnya?

Jawab : Dulu pernah jadi karyawan bekerja di batik dan bantu orang tua berdagang dan akhirnya cocok jadi pedagang buah karena wirausaha waktunya bebas tidak bersangkutan dengan orang lain.

11. Bagaimana kondisi ekonomi sebelum dan sesudah berdagang buah?

Jawab : Lebih mencukupi jadi pedagang buah.

12. Saat datangnya waktu shalat, itu bagaimana dagangannya?

Jawab : Gantian sama pedagang yang ada di sebelah saya serinya, nanti kalau sudah selesai nanti gantian saya yang jagain barang dagangannya orang itu.

13. Setiap tahunnya apakah Bpk/Ibu mengeluarkan zakat?

Jawab : Tidak saya zakati, paling kalau ada santunan anak yatim di desa saya, sama setiap hari pasti ada yang minta-minta atau orang ngamen terkadang saya kasih tetapi juga saya lihat kondisinya yang minta-minta kalau sehat atau masih muda terkadang tidak saya kasih.



14. Pedagang buah yang banyak dan berdekatan, bagaimana cara bersaing untuk mendapatkan pelanggan?

Jawab : kalau saya sendiri tidak merasa saingan, malah sesama pedagang buah terkadang ngobrol-ngobrol.





Responden 7

Nama : Khusna (44 Thun/SMP)

Alamat : Kradenan Gang 8

Tanggung jawab keluarga : 4 Orang

1. Sudah berapa lama anda berjualan?

Jawab : ± 20 Tahun.

2. Adakah jenis buah yang sama namun kualitasnya berbeda?

Jawab : Iya berbeda, Tergantung jenis buahnya dari mana asalnya.

3. Apabila buah yang anda jual itu kurang bagus kualitasnya, anda selalu memberi tahu kepada pembeli terlebih dahulu?

Jawab : Selalu bilang, apabila baik atau bagus ya bilang bagus begitu juga sebaliknya.

4. Bagaimana cara anda untuk menentukan harga dagangan?

Jawab : Tergantung dari agen atau pemasok, misalkan mahal ya jualnya mahal, kalau murah ya di jual murah.

5. Apakah tempat juga mempengaruhi harga dagangan?

Jawab : Tidak, tempat paling kena retribusi 1000/hari

6. Bagaimana cara anda untuk memperoleh pelanggan dan menjaga kepercayaan pelanggan?

Jawab : Tidak mudah marah dan ramah sama pembeli.

7. Bagaimana cara anda supaya barang dagangannya tidak cepat rusak?



Jawab : Ditutupi kain basah agar buahnya tidak cepat rusak.

8. Apakah mempunyai strategi khusus untuk menjual barang dagangan?

Jawab : Tidak ada

9. Apa tujuan dari berdagang selain untuk mencari keuntungan?

Jawab : Untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari dan mencari ridho Allah SWT.

10. Alasan anda berdagang buah itu apa? kenapa tidak berdagang yang lainnya?

Jawab : Emang sudah jalanya seperti ini, sudah mantep jualan buah.

11. Bagaimana kondisi ekonomi sebelum dan sesudah bergagang buah?

Jawab : Ya Alhamdulillah enak seperti ini.

12. Saat datangnya waktu shalat, itu bagaimana dagangannya?

Jawab : Waktu shalat yang jaga dagangan gantian sama suami saya.

13. Setaip tahunnya apakah Bpk/Ibu mengeluarkan zakat?

Jawab : Tergantung dari pemasukannya tetapi sering zakatnya.

14. Pedagang buah yang banyak dan berdekatan, bagaimana cara bersaing untuk mendapatkan pelanggan?

Jawab : Tidak bersaing kalau saya rezeki sudah ada jatahnya.



Responden 8

Nama : Tohkan (58 Tahun/SD)

Alamat : Pringlangu Gang 7

Tanggung jawab keluarga : 1 Orang

1. Sudah berapa lama anda berjualan?

Jawab : ± 7 Tahun

2. Adakah jenis buah yang sama namun kualitasnya berbeda?

Jawab : Berbeda-beda tergantung jenis buahnya berasal dari mana.

3. Apabila buah yang anda jual itu kurang bagus kualitasnya, anda selalu memberi tahu kepada pembeli terlebih dahulu?

Jawab : Iya kalau bagus bilang bagus nanti jualnya juga lebih mahal, kalau yang lokal ya lebih murah.

4. Bagaimana cara anda untuk menentukan harga dagangan?

Jawab : Tergantung dari depotnya, rata-rata ambil keuntungan 10%.

5. Apakah tempat juga mempengaruhi harga dagangan?

Jawab : Tempat tidak mempengaruhi, yang mempengaruhi itu biasanya cuaca, kalau musimnya ya biasanya murah.

6. Bagaimana cara anda untuk memperoleh pelanggan dan menjaga kepercayaan pelanggan?

Jawab : Ya umum, cuman sebagian sudah ada yang biasa atau langganan beli disini.

7. Bagaimana cara anda supaya barang dagangannya tidak cepat rusak?



Jawab : Simpan di tempat teduh tidak kena matahari langsung.

8. Apakah mempunyai strategi khusus untuk menjual barang dagangan?

Jawab : Tidak ada strategi khusus untuk menjual.

9. Apa tujuan dari berdagang selain untuk mencari keuntungan?

Jawab : Demi kehidupan dunia dan juga akhirat

10. Alasan anda berdagang buah itu apa? kenapa tidak berdagang yang lainnya?

Jawab : Memang sudah profesinya, tenaganya juga ringan daripada jadi kuli atau karyawan.

11. Bagaimana kondisi ekonomi sebelum dan sesudah bergagang buah?

Jawab : Ya alhamdulillah tercukupi.

12. Saat datangnya waktu shalat, itu bagaimana dagangannya?

Jawab : kalau tidak ada yang ganti ditutup sementara atau titipkan sama pedagang sebelah.

13. Setiap tahunnya apakah Bpk/Ibu mengeluarkan zakat?

Jawab : Misalkan ada selisihnya ya zakat, tetapi tidak tentu karena terkadang juga sedikit.

14. Pedagang buah yang banyak dan berdekatan, bagaimana cara bersaing untuk mendapatkan pelanggan?

Jawab : Kalau saya tidak merasa saingan, malah kalau semakin banyak pedagang malah bagus menurut saya daripada yang dagang buah satu orang saya itu malah tidak menjamin, biasanya kalau yang dagang banyak pembelinya juga banyak bisa milih sana atau sini.



Responden 9

Nama : Endang (36 Tahun/SD)

Alamat : Banyurip Alit

Tanggung jawab keluarga : 3 Orang

1. Sudah berapa lama anda berjualan?

Jawab : ± 20 Tahun.

2. Adakah jenis buah yang sama namun kualitasnya berbeda?

Jawab : Iya ada tapi sudah di pisah sendiri-sendiri.

3. Apabila buah yang anda jual itu kurang bagus kualitasnya, anda selalu memberi tahu kepada pembeli terlebih dahulu?

Jawab : Iya selalu bilang, kalau yang lumayan kurang bagus kualitasnya harganya murah.

4. Bagaimana cara anda untuk menentukan harga dagangan?

Jawab : Apabila dari sana kulaknya, tinggal nanti saya ambil untuk berapa.

5. Apakah tempat juga mempengaruhi harga dagangan?

Jawab : Tidak, cuman tidak tahu ya kalau yang di kis kan tempatnya dia juga ngontrak.

6. Bagaimana cara anda untuk memperoleh pelanggan dan menjaga kepercayaan pelanggan?

Jawab : Misal kalau kulak buah pilih yang bagus sekalian lebih mahal tidak masalah yang penting nanti pelanggan senang.



7. Bagaimana cara anda supaya barang dagangannya tidak cepat rusak?

Jawab : Tidak terkena matahari langsung dan saya tutupi dengan kain.

8. Apakah mempunyai strategi khusus untuk menjual barang dagangan?

Jawab : Tidak ada yang penting barangnya bagus-bagus

9. Apa tujuan dari berdagang selain untuk mencari keuntungan?

Jawab : Ya buat beribadah kan buat kehidupan keluarga.

10. Alasan anda berdagang buah itu apa? kenapa tidak berdagang yang lainnya?

Jawab : Mulai nikah ikut suami sudah bergadang, sebelum menikah dengan suami saya hanya membantu orang tua.

11. Bagaimana kondisi ekonomi sebelum dan sesudah bergadang buah?

Jawab : Kalau lagi rame Alhmdulillah, kalau mau bilang meningkat ya masih seperti ini tapi mau bilang tidak Alhmdulillah bisa buat kebutuhan sehari-hari.

12. Saat datangnya waktu shalat, itu bagaimana dagangannya?

Jawab : Kalau waktu shalat yang jaga gantian.

13. Setaip tahunnya apakah Bpk/Ibu mengeluarkan zakat?

Jawab : Akhir-akhir ini mengeluarkan zakat biasanya tidak karena tidak pernah menghitung hasil, terkadang juga ikut qurban di mushola yang lebih ringan soalnya satu kerbau di buat berapa orang.

14. Pedagang buah yang banyak dan berdekatan, bagaimana cara bersaing untuk mendapatkan pelanggan?

Jawab : Tidak ada saingan kalau saya.

B. Transkrip Wawancara Pembeli Buah Pasar Banyurip

Responden 1

Nama : Zumaroh

Alamat : Banyurip Ageng Gang 4

Waktu : 22 September 2018

1. Seberapa sering anda membeli buah di Pasar Banyurip?

Jawab : Sering sekali tidak pernah menghitung.

2. Bpk/Ibu kalau membeli buah itu seringnya buah apa?

Jawab : Buah jeruk dan semangka.

3. Bagaimana kualitas buah yang anda beli?

Jawab : Ya ada yang bagus ada yang tidak.

4. Bagaimana kepuasan anda setelah membeli buah di pasar Banyurip?

Jawab : Terkadang kurang puas tapi ya bagaimana lagi

5. Bagaimana pendapat anda setelah membeli buah di Pasar Banyurip?

Jawab : Ya paling lebih teliti dalam memilih buah yang akan di beli lagi.

6. Apakah dalam setiap membeli buah saat mencoba dan setelah sampai di rumah rasanya tetap enak (biasanya buah apa) ?

Jawab : Terkadang ada yang tidak sesuai rasanya setelah di beli, kalau saya jeruk kadang ada yang asam tidak semuanya manis.

7. Apabila komplain, bagaimana respon pedagangnya?

Jawab : Tidak komplain, mau bagaimana lagi memang sudah terlanjur di beli ya terima saja.



8. Bagaimana sikap penjual saat melayani pembeli?

Jawab : Saat membeli ada yang ramah ada yang biasa saja.





Responden 2

Nama : Sohibah

Alamat : Kertijayan Gang 1.

Waktu : 22 September 2018

1. Seberapa sering anda membeli buah di Pasar Banyurip?

Jawab : Sering sekali satu minggu pasti membeli.

2. Bpk/Ibu kalau membeli buah itu seringnya buah apa?

Jawab : Kalau saya belum tentu, terkadang keluarga pengennya buah apa.

3. Bagaimana kualitas buah yang anda beli?

Jawab : Ya biasa terkadang bagus terkadang tidak tapi tetap milih yang bagus.

4. Bagaimana kepuasan anda setelah membeli buah di pasar Banyurip?

Jawab : Seringnya puas karena bisa menawar harga dan tidak jauh dari rumah.

5. Bagaimana pendapat anda setelah membeli buaha di Pasar Banyurip?

Jawab : Baik-baik saja

6. Apakah dalam setiap membeli buah saat mencoba dan setelah sampai di rumah rasanya tetap enak (biasanya buah apa)?

Jawab : Iya terkadang ada beberapa tapi kebanyakan lebih enaknya, tidak semuanya asam kan wajar. Terkadang buah klengkeng dan jeruk kalau saya.



7. Apabila komplain, bagaimana respon pedagangnya?

Jawab : Mungkin masalah karena kan memang kurang enak, tapi biasanya kalau saya buah yang akan saya beli itu pasti saya cicipi dulu dan saya yang memilih sendiri.

8. Bagaimana sikap penjual saat melayani pembeli?

Jawab : Penjualnya enak-enak di ajak ngobrol meski terkadang tidak bisa di nego lagi harganya.



Responden 3

Nama : Kholifah

Alamat : Kradenan Gang 10.

Waktu : 23 September 2018

1. Seberapa sering anda membeli buah di Pasar Banyurip?

Jawab : Cukup sering membeli buah disini.

2. Bpk/Ibu kalau membeli buah itu seringnya buah apa?

Jawab : Buah pisang.

3. Bagaimana kualitas buah yang anda beli?

Jawab : Ada yang bagus ada yang tidak kita pilihnya mau yang mana.

4. Bagaimana kepuasan anda setelah membeli buah di pasar Banyurip?

Jawab : Ya enak karena dekat dari rumah jadi tidak jauh, kalau buahnya umum kadang ada yang rasanya enak kadang juga tidak.

5. Bagaimana pendapat anda setelah membeli buah di Pasar Banyurip?

Jawab : Kalau membeli buah jeruk, jambu, apalagi saat musim rambutan. Harus pintar-pintar memilih lagi, kalau menurut saya murah tidak repot dan juga paling dekat dari rumah ketimbang membeli jauh-jauh di sana mungkin juga sama kualitasnya.

6. Apakah dalam setiap membeli buah saat mencoba dan setelah sampai di rumah rasanya tetap enak (biasanya buah apa)?

Jawab : Kalau lagi musim rambutan biasanya buah rambutan, terkadang tidak sesuai dengan apa yang di coba.



7. Apabila komplain, bagaimana respon pedagangnya?

Jawab : Kalau sering seperti itu saya bilang sama pedagangnya tapi dengan sambil bercanda bilanginya, responnya macem-macem

8. Bagaimana sikap penjual saat melayani pembeli?

Jawab : Seringnya baik tapi kalau pas lama memilih ada juga pedagang yang ngurusi pembeli lainnya, apa mungkin karena waktu itu rame.





Responden 4

Nama : Siti Aisyah

Alamat : Kradenan

Waktu : 23 September

1. Seberapa sering anda membeli buah di Pasar Banyurip?

Jawab : Sering sekali, setiap hari bisa di katakan kepasar untuk belanja.

2. Bpk/Ibu kalau membeli buah itu seringnya buah apa?

Jawab : Tidak tentu, terkadang jeruk, terkadang pisang

3. Bagaimana kualitas buah yang anda beli?

Jawab : Ya minta yang bagus-bagus tapi lebih mahal tapi tidak apa-apa timbang yang jelek malah gak enak dimakan.

4. Bagaimana kepuasan anda setelah membeli buah di pasar Banyurip?

Jawab : Alhmdulillah, daripada kepasar lain jauh juga yang dekat sini saja.

5. Bagaimana pendapat anda setelah membeli buah di Pasar Banyurip?

Jawab : Kalau membeli buah ya lebih hati-hati saat memilih.

6. Apakah dalam setiap membeli buah saat mencoba dan setelah sampai di rumah rasanya tetap enak (biasanya buah apa)?

Jawab : Jeruk. Iya kadang tapi serinya tidak ada ada masalah, paling kalau ada juga beberapa buah saja.

7. Apabila komplain, bagaimana respon pedagangnya?

Jawab : Jarang komplain si tapi besok-besok pas beli lagi bilang sama pedagangnya minta imbuhan, sudah langganan di tempat itu juga.



8. Bagaimana sikap penjual saat melayani pembeli?

Jawab : Ramah bisa di ajak bercanda si biasanya.





Responden 5

Nama : Erni

Alamat : Buaran

Waktu : 20 September 2018

1. Seberapa sering anda membeli buah di Pasar Banyurip?

Jawab : Tidak sering kalau pas lagi kebetulan pengen beli buah ya beli

2. Bpk/Ibu kalau membeli buah itu seringnya buah apa?

Jawab : Tidak tentu mas ganti-ganti kalau pengennya apel ya apel, kalau mangga ya mangga.

3. Bagaimana kualitas buah yang anda beli?

Jawab : Saya memilih yang bagus tapi biasanya yang bagus itu lebih mahal harganya.

4. Bagaimana kepuasan anda setelah membeli buah di pasar Banyurip?

Jawab : Ya puas si, sama saja kalau buah menurut saya.

5. Bagaimana pendapat anda setelah membeli buah di Pasar Banyurip?

Jawab : Sama saja mas, tinggal kita milih mau membeli yang mana terkadang harga tapi selisih sedikit gak masalah kan wajar.

6. Apakah dalam setiap membeli buah saat mencoba dan setelah sampai di rumah rasanya tetap enak?

Jawab : Iya kadang ada kadang tidak tapi serinya tidak.

7. Apabila komplain, bagaimana respon pedagangnya?



Jawab : Tidak pernah komplain kalau asam cuman satu, dua buah gak masalah umum.

8. Bagaimana sikap penjual saat melayani pembeli?

Jawab : Baik-baik bisa diajak bercanda juga.





Responden 6

Nama : Falah

Alamat : Buaran Gang 3

Waktu : 19 September 2018

1. Seberapa sering anda membeli buah di Pasar Banyurip?

Jawab : Kalau pas lagi pengen buah ya beli buah

2. Bpk/Ibu kalau membeli buah itu seringnya buah apa?

Jawab : Biasanya buah mangga.

3. Bagaimana kualitas buah yang anda beli?

Jawab : Bagus-bagus semua tinggal kita milihnya saja.

4. Bagaimana kepuasan anda setelah membeli buah di pasar Banyurip?

Jawab : Ya lumayan puas.

5. Bagaimana pendapat anda setelah membeli buaha di Pasar Banyurip?

Jawab : Enak tidak jauh dari rumah karena itu pasar yang paling dekat dari rumah.

6. Apakah dalam setiap membeli buah saat mencoba dan setelah sampai di rumah rasanya tetap enak?

Jawab : Terkadang iya ada tapi juga terkadang tidak.

7. Apabila komplain, bagaimana respon pedagangnya?

Jawab : mungkin kalau komplain tidak apa-apa tapi saya tidak pernah.

8. Bagaimana sikap penjual saat melayani pembeli?

Jawab : Baik-baik saat melayani pembeli.



Responden 7

Nama : Rini

Alamat : Kradenan

Waktu : 19 September 2018

1. Seberapa sering anda membeli buah di Pasar Banyurip?

Jawab : Tidak sering-sering banget

2. Bpk/Ibu kalau membeli buah itu seringnya buah apa?

Jawab : Jambu, jeruk kadang juga pisang tergantung kebutuhan dan pengennya saja.

3. Bagaimana kualitas buah yang anda beli?

Jawab : Ada yang bagus ada yang tidak

4. Bagaimana kepuasan anda setelah membeli buah di pasar Banyurip?

Jawab : Ya puas karena kalau membeli buah pasti di pasar sini.

5. Bagaimana pendapat anda setelah membeli buah di Pasar Banyurip?

Jawab : Pintar-pintar memilih saja, milihnya yang bagus kalau saya.

6. Apakah dalam setiap membeli buah saat mencoba dan setelah sampai di rumah rasanya tetap enak?

Jawab : Iya terkadang tapi itu hal wajar

7. Apabila komplain, bagaimana respon pedagangnya?

Jawab : Tidak pernah komplain si tidak semuanya asam karena, kaceali kalau asam atau tidak pas semua mungkin baru komplain.



8. Bagaimana sikap penjual saat melayani pembeli?

Jawab : Baik-baik kalau menurut saya meski terkadang tidak tapi
seringnya baik terus.



LAMPIRAN 7

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS PRIBADI

Nama Lengkap : ULINNUHA
Tempat, Tanggal Lahir : Pekalongan, 22 MEI 1994
Alamat : Desa Banyurip Ageng Rt/Rw: 02/04
Kec. Pekalongan Selatan Kota. Pekalongan

Riwayat Pendidikan :
MII 01 Banyurip Ageng : Lulus tahun 2006
MTS Al Hidayah Kudus : Lulus tahun 2009
MAS Hidayatul Athfal (HIFAL) : Lulus tahun 2012
IAIN Pekalongan Jurusan Syariah Program Studi S.1 Ekonomi Syariah angkatan 2013.

B. DATA ORANG TUA

1. Ayah kandung
Nama Lengkap : Noor Khamim
Pekerjaan : Wiraswasta
Agama : Islam
Alamat : Desa Banyurip Ageng Rt/Rw: 02/04
Kec. Pekalongan Selatan Kota. Pekalongan
- Ibu Kandung
Nama Lengkap : Kholidah
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Agama : Islam
Alamat : Desa Banyurip Ageng Rt/Rw: 02/04
Kec. Pekalongan Selatan Kota. Pekalongan

Demikian daftar riwayat hidup ini penulis buat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, 02 Oktober 2018
Yang Membuat



ULINNUHA

NIM. 2013113090



LAMPIRAN 6
DOKUMENTASI



Pasar Banyurip dilihat dari depan



Wawancara kepada salah satu pengurus pasar Banyurip



Wawancara dengan Ibu Nur Hidayah, salah satu pedagang buah pasar Banyurip



Wawancara kepada Bpk Muhajirin salah satu pedagang buah pasar Banyurip.



Wawancara kepada ibu Aisyah salah satu pembeli buah



Aktivitas penjual saat melayani pembeli



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Kusumabangsa No. 09 Telp (0285) 412575 – Faks. (0285) 423418

Nomor : 913/In.30/M.6/PP.00.9/12/2017

29 Desember 2017

Lamp : -

Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

Kepada Yth,
Pengelola Kios Buah Pasar Banyurip Kota Pekalongan
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa mahasiswa:

Nama : Ulinnuha

NIM : 2013113090

adalah mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan. Mahasiswa Sebagaimana tersebut diatas akan melakukan penelitian di lembaga/wilayah yang Bapak/Ibu Pimpin guna keperluan menyusun skripsi dengan judul: **"Penerapan Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam Di Kalangan Pedagang Buah Kaki Lima (Studi Kasus Di Pasar Banyurip)"**.

Sehubungan dengan hal tersebut, dimohon bantuan Bapak/Ibu mengizinkan mahasiswa yang bersangkutan mengadakan riset guna penelitian skripsi tersebut. Demikian atas kebijaksanaan, izin dan bantuan Bapak/Ibu, kami sampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

A.n Dekan
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Agus Fakhрина, M.S.I.

NIP. 197701232003121001



SURAT KETERANGAN

Dengan ini Pengampu Pasar Banyurip menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : ULINNUHA

Nim : 2013113090

Prodi : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : **PENERAPAN PRINSIP-PRINSIP EKONOMI ISLAM DI
KALANGAN PEDAGANG BUAH KAKI LIMA (Studi Kasus Pasar
Banyurip, Pekalongan Selatan, Kota Pekalongan).**

Bahwa yang bersangkutan telah melakukan Penelitian di Pasar Banyurip.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pekalongan, 12 September 2018

Pengampu Pasar Banyurip



TRI PURNAMI

NIP: 19630124 199103 2 002





PEMERINTAH KOTA PEKALONGAN
**BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN,
 PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN DAERAH**

Jalan Sriwijaya No. 44 Pekalongan 51111 Telp. (0285) 423223 fax (0285) 423223-303
 Website: <http://bappeda.pekalongankota.go.id> email: bappeda@pekalongankota.go.id

SURAT REKOMENDASI RESEARCH / SURVEY

Nomor: 070/388/VIII/2018

I. DASAR :

1. Surat Edaran Gubenur Jawa Tengah Nomor: 070/265/2004 tanggal 20 Februari 2009

II. MEMBACA :

1. Surat dari Ketua jurusan Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pekalongan Nomor : 913/In.30/M.6/PP.00.9/12/2017 tanggal 29 Desember 2018
2. Surat dari Kepala Kesbangpol Kota Pekalongan Nomor : 070/303/VIII/2018 tanggal 20 Agustus 2018

III. Yang bertandatangan di bawah ini Kepala Badan Perencanaan Pembangunan, Penelitian dan Pengembangan Daerah Kota Pekalongan bertindak atas nama Walikota Pekalongan menyatakan **TIDAK KEBERATAN** atas pelaksanaan RESEARCH/SURVEY di wilayah Kota Pekalongan yang dilaksanakan oleh:

1. Nama : Ulinuha
2. Instansi : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pekalongan
3. Pekerjaan : Mahasiswa
4. Alamat : Banyurip Ageng RT 002 RW 004 ,Banyurip, Pekalongan Selatan
5. Penanggung Jawab : Agus Fakhрина, M.S.I.
6. Maksud dan Tujuan : Permohonan izin penelitian guna menyusun skripsi dengan judul: "Penerapan Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam di Kalangan Pedagang Buah Kaki Lima (Studi Kasus di Pasar Banyurip)"
7. Lokasi : Kota Pekalongan
8. Lamanya : 20-08-2018 s.d. 20-11-2018

Dengan ketentuan sebagai berikut :

- a. Pelaksanaan research/survey tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan pemerintah;
 - b. Apabila masa berlakunya Surat Rekomendasi ini telah habis sedang pelaksanaannya belum selesai, maka perpanjangan waktu harus diajukan kembali kepada Kepala Badan Perencanaan Pembangunan, Penelitian dan Pengembangan Daerah Kota Pekalongan;
 - c. Setelah Research/ Survey selesai, harus menyerahkan Laporan Pelaksanaan Survey kepada Kepala Badan Perencanaan Pembangunan, Penelitian dan Pengembangan Daerah Kota Pekalongan.
- IV. Surat Rekomendasi ini akan dicabut dan dinyatakan tidak berlaku lagi, apabila pemegang surat ini tidak mentaati ketentuan-ketentuan seperti tersebut diatas.

Dikeluarkan di : Pekalongan

Pada Tanggal : 20-08-2018

An. KEPALA BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN,
 PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN DAERAH

KOTA PEKALONGAN

Kasubag Umum & Kepegawaian



Dewi Husnulniaty, S. Mn

NIP. 19721128199803 2 007

TEMBUSAN Dikirim Kepada YTH;

1. Walikota Pekalongan (Sebagai laporan);
2.;
3. Sdr....., tsb;
4. Arsip.





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
UNIT PERPUSTAKAAN

Jl. Kusuma bangsa No.9 Pekalongan. Telp. (0285) 412575 Faks (0285) 423418
Website : perpustakaan iain-pekalongan.ac.id | Email : perpustakaan@iain
pekalongan.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : **ULINNUHA**
NIM : **2013113090**
Jurusan/Prodi : **EKONOMI SYARIAH**

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 (.....)

**“PENERAPAN PRINSIP-PRINSIP EKONOMI ISLAM DI KALANGAN PEDAGANG
BUAH KAKI LIMA (Studi Kasus Pasar Banyurip, Pekalongan Selatan, Kota
Pekalongan)”**

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

Dengan demikian ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, Maret 2019



ULINNUHA
NIM. 2013113090

NB: Harap diisi, ditempel meterai dan ditandatangani
Kemudian diformat pdf dan dimasukkan dalam cd.

