

**TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP
TAWAR MENAWAR DALAM PENENTUAN
HARGA JUAL BELI DI PASAR TRADISIONAL COMAL**

SKRIPSI

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



ASAL BUKU INI	:	Penulis
PENERBIT/HARGA	:	
TGL. PENERIMAAN	:	Juni 2017
NO. KLASIFIKASI	:	SK EKOS 17-163 LES-t
NO. INDUK	:	1713163

Oleh :
AYU LESTARI
NIM.. 2013112058

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
STAIN PEKALONGAN**

2016

**SURAT PERNYATAAN
KEASLIAN SKRIPSI**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Ayu Lestari**

NIM : **2013112058**

Judul Skripsi : **TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP
TAWAR MENAWAR DALAM PENENTUAN HARGA
JUAL BELI DI PASAR TRADISIONAL COMAL**

menyatakan bahwa Skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali dalam betuk 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 September 2016

Yang Menyatakan,



Ayu Lestari
NIM. 2013112058

NOTA PEMBIMBING

Abdul Aziz , M.Ag

Jl. Bima no.68 perum Kwayangan Kedungwuni Pekalongan

Lamp : 2 (dua) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi Sdr. Ayu Lestari

Kepada Yth

Ketua STAIN Pekalongan

c/q. Ketua Jurusan Syariah

di

PEKALONGAN

Assalamualaikum Wr. Wb

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah Skripsi Saudara/i:

Nama : Ayu Lestari

NIM : 2013112058

Judul : Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap Tawar Menawar dalam Penentuan Harga Jual Beli di Pasar Tradisional Comal

dengan ini mohon agar Skripsi Saudara/i tersebut dapat segera dimunaqasahkan.

Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya, saya sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pekalongan, Oktober 2016

Pembimbing,



Abdul Aziz , M.Ag

NIP . 197112231999031001



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
PEKALONGAN**

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

PENGESAHAN

Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan
mengesahkan skripsi Saudara/i:

Nama : AYU LESTARI

NIM : 2013112058

**Judul : TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP
TAWAR MENAWAR DALAM PENENTUAN HARGA
JUAL BELI DI PASAR TRADISIONAL COMAL**

telah diujikan pada hari Rabu tanggal 16 Oktober 2016 dan dinyatakan **LULUS**
serta diterima sebagai sebagian syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi
Syariah (S.E. Sy.).

Dewan Penguji

Penguji I

Penguji II

Dr. Susminingsih, M.Ag
NIP. 19750211 199803 2 001

Rinda Asytuti, M.Si
NIP. 19771206200501 2 002

Pekalongan, November 2016

Disahkan oleh

Ketua,



Dr. Ade Dedi Rohayana, M. Ag.
NIP. 1971011 15199803 1 005

PERSEMBAHAN

Dengan penuh hormat dan rasa cinta serta kasih sayang yang tulus, kupersembahkan Skripsi ini untuk orang-orang yang senantiasa mendo'akan kesuksesanku dan memberikan semangat dalam hidupku, khususnya untuk :

1. Ayahku tercinta (Wastari) yang selalu mendoakan, membimbing, dan memotivasi baik moril maupun materiil dalam penyusunan Skripsi ini. Untuk Ibu ku tercinta (Sri Mulyati) yang membesarkanku dengan penuh kasih sayang, walaupun raganya tidak mendampingi aku disini namun beliau selalu menjadi penyemangatku untuk menyelesaikan Skripsi ini.
2. Saudaraku tersayang, Musrifah dan Risnawati yang selalu memberi dukungan
3. Dosen pembimbing Bapak H. Abdul Aziz M.Ag dan wali dosen Bapak Agus Fahrina M.Si, terimakasih atas bimbingan dan masukan-masukan yang diberikan selama proses penyusunan Skripsi ini
4. Sahabat-sahabat terbaik Qisthivani Ardani, Sanja Fadilah, Fadhila Kamalia, Riski Indriyani, Risqi Amalia dan Arif Miftakhudin yang menginspirasi dan yang saling memotivasi saat semangat mulai goyah. Teman-teman Ekosy 2012 dan kelompok KKN Ds.Sawangan yang sama-sama berjuang dan ikut memberi dukungan maupun berpartisipasi dalam penyusunan Skripsi ini.

MOTTO

Sesungguhnya Nabi Muhammad SAW pernah ditanya tentang usaha apa yang paling baik : Nabi berkata “usaha seseorang dengan tanganya dan jual beli yang mabrur”

Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan bathil kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu.”(An nisa:29)

Jadilah penjual yang jujur dan pembeli yang cerdas

ABSTRAK

Lestari, Ayu. 2016. "Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Tawar Menawar Dalam Penentuan Harga Jual Beli Di Pasar Tradisional Comal".

Suatu harga yang adil dalam sistem ekonomi pasar merupakan hasil dari daya-daya yang diperankan oleh pasar, yakni hasil tawar menawar sebagaimana dilakukan oleh pembeli dan penjual tradisional. Etika bisnis Islam berupaya untuk tidak menjadikan suatu kegiatan ekonomi monoton untuk mencari keuntungan materi saja, melainkan mempunyai kecenderungan untuk mengimplementasikan etika sebagai visi masyarakat yang bertanggung jawab secara sosial dan ekonomis. penelitian ini bertujuan untuk meninjau etika bisnis islam terhadap tawar menawar dalam menentukan harga jual beli di pasar tradisional Comal.

Penelitian ini termasuk penelitian kualitatif, tempat yang diteliti yaitu pasar tradisional yang berada di kecamatan Comal Jl. A.Yani, pelakunya yaitu penjual dan pembeli yang berinteraksi di pasar tradisional Comal, aktivitasnya yaitu proses tawar menawar dalam menentukan harga yang dilakukan dalam transaksi jual beli.

Hasil penelitian ini menunjukkan banyak aktivitas tawar menawar yang tidak sesuai etika bisnis islam, yaitu penjual tidak jujur dalam menjelaskan kondisi barang yang akan dibeli oleh pembeli, terdapat pihak ketiga yang ikut campur dalam proses tawar menawar yang dilakukan oleh penjual dan pembeli, banyak pembeli menyinggung perasaan penjual, pembeli mencemarkan nama baik penjual atau tempat jualan dengan menceritakan ketidakpuasannya membeli. Namun ada juga yang sesuai etika bisnis Islam diantaranya penjual memilih untung sedikit lalu banyak pelanggan, mengecek barang yang akan dibeli oleh pembeli dan melayani return jika barang yang sudah dibeli ternyata cacat/kurang bagus serta memisahkan barang yang bagus dan yang kurang bagus lalu memberi harga miring untuk barang yang kurang bagus kemudian pembeli tetap mau membeli walaupun harga yang dtawar tidak disepakati karena sadar kalau penjual sedang mencari rejeki.

Kata Kunci: Jual beli, Harga, Etika Bisnis Islam

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, yang selalu melimpahkan Rahmat, Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini. Tidak lupa shalawat serta salam penulis panjatkan kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW yang selalu kita nantikan syafa'atnya.

Selanjutnya penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyelesaian Skripsi ini, diantaranya seperti :

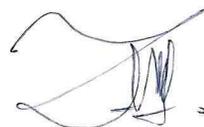
1. Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M. Ag., Ketua STAIN Pekalongan, yang telah memberikan kesempatan menempuh pendidikan di STAIN Pekalongan.
2. Drs. H. A. Tubagus Surur, M. Ag., Ketua Jurusan Syari'ah, yang telah menyetujui penelitian ini.
3. Dr. Hj. Susminingsih, M. Ag., Ketua program studi Ekonomi Syariah, yang telah menyetujui penelitian ini.
4. H. Abdul Aziz, M. A.g, pembimbing Skripsi, yang telah berbagi ilmu, membimbing dan membantu penyusunan Skripsi ini.
5. Agus Fahrina M.Si selaku wali dosen yang telah memberi banyak masukan dalam penyusunan skripsi
6. Bapak Wastari dan Ibu Sri Mulyati, orang tua saya yang selalu mendoakan dan mendukung saya baik secara moriil maupun materiil.
7. Musrifah dan Risnawati, saudaraku yang selalu mendukung saya

8. Sahabat-sahabatku tersayang, Fadhila Kamalia, Riski Indriyani, Risqi Amalia, Qisthivani Ardani, Sanja Fadilah dan sahabat terkasih Arif Miftakhudin serta teman-teman Ekosy angkatan 2012/2013 yang selalu mendukung, membantu, dan telah menyemangati saya sampai saat ini.
9. Petugas kantor Pasar Comal, para pedagang dan pembeli yang mau berpartisipasi dalam penelitian ini
10. Semua pihak yang telah membantu, mendukung dan mendoakan hingga Skripsi ini dapat terselesaikan.

Penulis berharap agar Skripsi ini dapat berguna dan dipergunakan semestinya.

Pekalongan, 2 September 2016

Yang Menyatakan,



Ayu Lestari
(2013112058)

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN	iv
PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	4
D. Kerangka Pemikiran	5
E. Penelitian Terdahulu	7
F. Metode Penelitian	10
G. Sistematika Penulisan	16
BAB II LANDASAN TEORI	17
A. Etika Bisnis Islam	17
1. Pengertian Etika Bisnis Islam	17
2. Etika Rasulullah dalam Berbisnis	22
3. Prinsip-prinsip Etika Bisnis dalam Islam	23
B. Jual Beli Di Pasar Tradisional	27
1. Pasar dalam Ekonomi Islam	27
2. Tawar Menawar dalam Jual Beli	29

3. Penentuan Harga dalam Jual Beli.....	31
BAB III GAMBARAN UMUM HASIL PENELITIAN.....	33
A. Profil Pasar Tradisional Comal.....	33
1. Sejarah dan Letak Geografis Pasar Comal.....	33
2. Kepemilikan dan Struktur Organisasi Pengelolaan Pasar .	34
3. Sarana dan Prasarana Pasar Comal	36
4. Jumlah dan Klasifikasi Penjual.....	38
B. Situasi Jual Beli di Pasar Comal	38
C. Cara Tawar Menawar dalam Jual Beli.....	41
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	48
A. Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap Tawar Menawar dalam Penentuan Harga Jual Beli	48
B. Prosedur Tawar Menawar dalam Jual Beli di Pasar Comal...	56
C. Faktor-Faktor Kesepakatan dalam Tawar Menawar	59
D. Hambatan Tawar Menawar dan Penolakan	59
BAB V PENUTUP	61
A. Kesimpulan	61
B. Saran	63
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 Penelitian Terdahulu.....	7
Tabel 2 Sarana dan Prasarana Pasar	36
Tabel 3 Klasifikasi Penjual.....	38

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1.1 Kerangka Berfikir.....	6
2.3 Struktur Organisasi.....	35



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pasar adalah sekumpulan pembeli dan penjual yang melalui interaksi mereka aktual atau potensial, menetapkan suatu produk atau sekumpulan produk. Pasar menurut fungsinya dibagi menjadi unit-unit ekonomi dalam dua kelompok besar, yakni pembeli dan penjual. Pembeli mencakup konsumen yang membeli barang dan jasa. Penjual mencakup pedagang yang menjual barang dan jasa. Bersama-sama pembeli dan penjual berinteraksi untuk membentuk pasar. Pasar menjadi pusat kegiatan ekonomi dan banyak permasalahan dalam bidang ekonomi yang sangat menarik berkaitan dengan kinerja pasar.¹ Pasar mendapatkan kedudukan yang paling penting dalam perekonomian Islam.

Pasar menjadi tempat yang strategis dalam praktek jual beli dengan tawar menawar, tentunya yang dimaksud adalah pasar tradisional. Pasar tradisional yang tepatnya berada di kecamatan Comal merupakan pasar yang cukup besar dan letaknya yang strategis membuat banyak kalangan masyarakat memilih datang Pasar Comal untuk melakukan berbagai kegiatan ekonomi.

Wasono seorang penjual di Pasar Comal menuturkan bahwa salah satu keunikan di pasar Comal yaitu aktivitas jual belinya dimulai sejak dini hari

¹ Robert S. Pindyck dan Daniel L. Rubinfeld, *Mikro Ekonomi edisi 6 jilid 1*, (Jakarta : PT Indeks, 2009), hlm.8

sekitar pukul 05.00 WIB dan berhenti beraktivitas sekitar pukul 17.00 WIB jadi aktivitas perdagangan di Pasar Comal lebih lama dibanding pasar-pasar tradisional yang lain. Sering kali pasar Comal kedatangan pembeli dari luar wilayah Comal bahkan luar wilayah Pematang untuk belanja atau menjadikan tempat untuk membeli oleh-oleh saat bepergian.

Setiap hari di pasar Comal terjadi transaksi muamalah yang dilakukan oleh penjual dan pembeli. Sebagian besar pembeli dan penjual adalah muslim. Mereka selalu berinteraksi jual beli dengan tawar-menawar. Tawar menawar adalah suatu proses tradisional dalam sistem jual beli pada sebuah pasar dalam mekanisme perdagangan.

Di pasar ini tawar menawar sudah menjadi suatu keahlian yang memang dibutuhkan agar mendapatkan harga miring. Suatu harga yang adil dalam sistem ekonomi pasar merupakan hasil dari daya-daya yang diperankan oleh pasar, yakni hasil tawar menawar sebagaimana dilakukan oleh pembeli dan penjual tradisional. Harga bisa disebut adil jika telah disetujui oleh kedua belah pihak yang melakukan transaksi.²

Agar transaksi memberikan keadilan bagi seluruh pelakunya maka harga juga harus mencerminkan keadilan. Dalam pandangan Islam, transaksi harus dilakukan secara sukarela dan memberikan keuntungan yang proporsional bagi para pelakunya. Oleh karena itu, hal yang wajar jika keadilan juga diwujudkan dalam aktifitas pasar. Harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat peranan harga dalam menentukan laku

²Muhammad, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta : Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2002), hlm.162

tidaknya suatu produk, tingkat laba dan kelangsungan usaha. Dalam penentuan harga konsep syariah ada beberapa aspek yang senantiasa perlu diperhatikan antara lain aspek kekeluargaan serta berbagi kepada sesama.

Menurut Aris Baidowi dalam penelitiannya yang berjudul “Etika Bisnis Perspektif Islam” dihasilkan bahwa ekonomi syariah mendasarkan sistem ekonominya kepada tujuan dan prinsip-prinsip etika yang diajarkan Islam untuk diterapkan dalam praktek bisnis dan kewirausahaan yang memiliki dimensi keberkahan yaitu memperoleh keuntungan baik di dunia maupun di akhirat. Etika Islam mengatur segala aspek termasuk ekonomi bahwa mesti ada kesepadanan untuk membedakan antara kebaikan dan keburukan.

Etika bisnis Islam berupaya untuk tidak menjadikan suatu kegiatan ekonomi yang monoton untuk mencari keuntungan materi saja, melainkan nilai lebih selain hanya materi yang mempunyai kecenderungan untuk mengimplementasikan etika sebagai visi masyarakat yang bertanggung jawab secara sosial dan ekonomis.

Dari latar belakang di atas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP TAWAR MENAWAR DALAM PENENTUAN HARGA JUAL BELI DI PASAR TRADISIONAL COMAL”.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana cara tawar menawar dalam menentukan harga jual beli di pasar tradisional Comal?
2. Bagaimana tinjauan etika bisnis Islam terhadap tawar menawar dalam penentuan harga jual beli di pasar tradisional Comal?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Tujuan penelitian

1. Mengetahui cara tawar menawar dalam menentukan harga jual beli di pasar tradisional Comal
2. Mengetahui tinjauan etika bisnis islam terhadap tawar menawar dalam menentukan harga jual beli di pasar tradisional Comal.

Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Secara teoritis, manfaat dari penelitian ini adalah sebagai salah satu bentuk pengembangan ilmu pengetahuan di bidang ekonomi Islam terutama yang berkaitan dengan etika bisnis islam.

2. Kegunaan Praktis

Kegunaan penelitian diharapkan memberikan manfaat kepada pihak-pihak dibawah ini:

- a. Akademisi, untuk menambah pengetahuan serta menambah referensi atau bahan masukan dalam penelitian serupa pada penelitian yang akan datang

- b. Masyarakat, dapat dijadikan bahan masukan agar para penjual dan pembeli lebih meningkatkan keagamaan serta menjunjung tinggi prinsip-prinsip etika bisnis Islam agar dapat melakukan kerjasama yang saling menguntungkan baik antara penjual maupun pembeli.

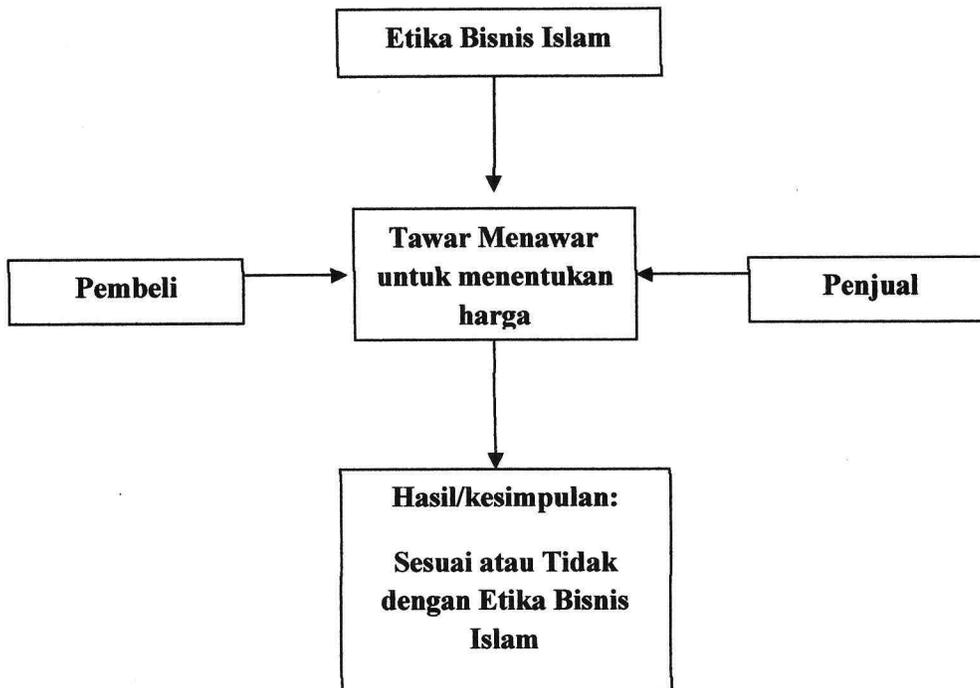
D. Kerangka Pemikiran

Dalam kegiatan ekonomi, khususnya dalam kegiatan jual beli tidak lepas dari suatu sistem yang berkaitan dengan lingkungan dan yang terpenting dalam hal ini yaitu untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya. Tapi kita harus mempertimbangkan pihak lain yang terkait dengan kegiatan ekonomi tersebut. Maka dari itu kita harus menggunakan etika yang dapat menunjang kita dalam melakukan kegiatan ekonomi, salah satunya yaitu dengan menggunakan etika bisnis Islam.

Dalam melakukan transaksi jual beli di pasar tradisional, masyarakat membutuhkan etika untuk menjalin hubungan jual beli yang sehat. Khususnya saat proses tawar menawar dalam menentukan harga. Maka penulis akan mengkaji model tawar menawar yang ada di pasar tradisional Comal ditinjau dari segi etika bisnis Islam. Cara yang paling baik adalah bagaimana tawar menawar dapat tercapai untuk menguntungkan kedua pihak.

Untuk mempermudah pembahasan pada penelitian yang hendak dilakukan maka dibuat skema atau kerangka berfikir seperti yang terlihat di bawah ini :

1.1 Kerangka Pemikiran



E. Penelitian terdahulu

Beberapa penelitian yang relevan dengan penelitian ini diantaranya sebagai berikut :

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Metode Penelitian	Hasil	Perbedaan
1.	Novita Sa'adatul Hidayah (2015)	Persaingan Pedagang Mranggen Dalam Tinjauan Bisnis Islam	Jenis penelitian = penelitian lapangan Sifat = deskriptif analitik Pengumpulan data = wawancara, observasi, analisis	Persaingan yang terjadi meliputi : persaingan tempat, harga, barang dagangan (produk), dan pelayanan Persaingan yang terjadi sebagian sudah sesuai etika bisnis islam meskipun ada sebagian pedagang melakukan persaingan tidak sehat demi meraih pembeli dan keuntungan sebanyak-banyaknya	Dalam penelitian ini meneliti tentang strategi bersaing dalam bedagang. Penelitian ini bersifat deskriptif analitik.
2.	Navis Illiyana Azmi (2010)	Etika Ekonomi Islam dan Relevansinya dalam Ekonomi Bisnis	Jenis = library research Sumber data = primer dan sekunder Instrumen = dokumentasi Teknik pengolahan = content analysis	Etika ekonomi Islam memungkinkan untuk dijadikan dasar dalam berbisnis. Etika bisnis yang berlandaskan kebutuhan dasar dalam melakukan bisnis	Dalam penelitian ini meneliti tentang relevansi etika ekonomi Islam dalam ekonomi bisnis. Jenis penelitiannya library research
3.	Dwi Irena Zulkarimawati (2012)	Konsep Harga (<i>pricing</i>) dalam Perspektif Ekonomi Islam (menurut pemikiran Ibnu Taimiyyah)	Jenis = library research Metode analisis data = deskriptif, induktif dan <i>Content analysis</i>	Konsep penentuan harga menurut Ibnu Taimiyyah mempunyai dua bentuk yaitu penentuan harga yang adil dan sah menurut hukum dan penentuan harga yang tidak adil dan cacat hukum.	Dalam penelitian ini meneliti tentang konsep penentuan harga menurut pemikiran Ibnu Taimiyyah. Jenis penelitiannya

				Konsep harga yang adil menurut Ibnu Taimiyyah didasarkan pada konsep keseimbangan harga, yaitu dapat dicapai melalui mekanisme pasar bebas	library research
4.	Ade Ikhlas Amal Alam (2014)	Analisis Harga Jual Beli Produk Berbasis Nilai Keadilan Pada Lembaga Usaha Berlabel Syariah (studi kasus pada unit usaha pesantren modern IMMIM putra Makasar)	Jenis = kualitatif dan kuantitatif Sumber data = primer dan sekunder Teknik = observasi, wawancara dan dokumentasi	Unit usaha pesantren (MMIM Putra) menentukan harga dengan metode harga jual berbasis keadilan yaitu cost-plus. Keuntungan yang adil adalah kebutuhan dasar pedagang agar bisa usaha, pemeliharaan unit-unit usaha dan gaji karyawan.	Penelitian ini meneliti tentang harga jual beli pada unit pesantren modern. Jenis penelitiannya kualitatif dan kuantitatif.
5.	Aris Baidowi (2011)	Etika Bisnis Perspektif Islam	Jenis = <i>library research</i> Sumber data = sekunder	Etika merupakan pedoman moral bagi semuatindakan manusia dan menjadi sumber pemikiran baik buruk tindakan itu. Agama merupakan kepercayaan akan sesuatu kekuatan supranatural yang mengatur dan mengendalikan kehidupan manusia. Etika Islam mengatur segala aspek termasuk ekonomi bahwa mesti ada kesepahaman untuk membedakan antara kebaikan dan keburukan	Penelitian ini membahas tentang etika bisnis perspektif Islam Jenis penelitiannya <i>library research</i>

6.	AM.M.Hafid z MS H. Sam'ani Sya'roni Marlina (2012)	Al-Ghazali dan Adam Smith dalam Perspektif Ilmu Bisnis dan Ekonomi	Jenis = <i>library research</i> Sumber data = primer dan sekunder Metode = analisis isi Teknik analisis = <i>data reduction, data display</i> dan <i>conclusion drawing</i>	Etika bisnis baik yang diintrodusir oleh al-Ghazali maupun Smith sangat relevan untuk dijadikan sebagai salah satu referensi pokok dalam etika bisnis modern. Relevansinya terindikasi dari nilai-nilai positif yang universal, yang memperkokoh hakikat dan tujuan dalam berbisnis di era modern yaitu memberikan keuntungan kepada semua pihak	Penelitian membahas relevansi etika bisnis oleh al- Ghazali dan Adam Smith dalam perspektif ilmu bisnis dan ekonomi Jenis penelitiannya <i>library research</i>
7.	AM.Muh.Haf idz MS (2013)	The Magnificent Seven Etika Bisnis Al-Ghazali (Relevansi Etika Bisnis al-Ghazali dengan Dunia Bisnis Modern)	Jenis = <i>library research</i> Sumber data = sekunder	Al-Ghazali memandang aktivitas ekonomi (dan bisnis tentunya) sebagai media untuk meraih keuntungan yang lebih abadi yaitu akhirat. Etika bisnis al-Ghazali dirangkum dalam tujuh poin dan nyaris tidak ada yang irelevan dengan dunia bisnis modern.	Penelitian ini meneliti tentang relevansi etika bisnis al-Ghazali dengan dunia bisnis modern. Jenis penelitiannya <i>library research</i>

F. Metode Penelitian

1. Objek Penelitian

Objek penelitian dalam penelitian kualitatif yang diobservasi menurut Spradley dinamakan situasi sosial, yang terdiri atas tiga komponen yaitu *place* (tempat), *actor* (pelaku), dan *activities* (aktivitas).³ Tempat yang akan diteliti yaitu pasar tradisional yang berada di kecamatan Comal Jl. A.Yani, pelakunya yaitu penjual dan pembeli yang berinteraksi di pasar tradisional Comal, lalu aktivitasnya yaitu proses tawar menawar dalam menentukan harga yang dilakukan dalam transaksi jual beli.

2. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Jenis

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yaitu data mengenai tingkah laku manusia yang dapat diamati. Pendekatan dalam melakukan penelitian yang berorientasi pada fenomena atau gejala yang bersifat alami. Dalam penelitian ini yang diamati adalah model tawar menawar yang dilakukan oleh penjual dan pembeli yang melakukan transaksi jual beli di pasar tradisional comal.

b. Sumber Data

1) Data primer

³Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen* (Bandung : ALFABETA CV ,2014) hlm. 381

Data yang diperoleh melalui observasi berupa pengamatan beserta wawancara dengan penjual dan pembeli yang melakukan transaksi jual beli di pasar tradisional Comal.

2) Data sekunder

Data sekunder diperoleh dari literatur yang relevan dari tema penelitian yaitu buku, artikel, dan jurnal terkait etika bisnis islam.

3. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian kualitatif yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri. Alat penelitian yang dimaksud adalah semenjak awal hingga akhir penelitian. Peneliti berfungsi penuh atau terlibat aktif dalam penelitian yang dilakukan.⁴ Di sini peneliti menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

a. Penelitian pustaka

Yaitu pengumpulan data secara teoritis dengan cara menelaah berbagai buku literature dan bahan teori lainnya yang berkaitan dengan masalah yang dibahas.

b. Penelitian Lapangan

Yaitu pengumpulan data di lapangan dengan cara sebagai berikut :

1) Observasi

Observasi merupakan teknik atau pendekatan untuk mendapatkan data primer dengan cara mengamati langsung

⁴Haris Herdiansyah, *Metode Penelitian Kualitatif . . .* hlm.21

objek datanya.⁵ Yaitu pengumpulan data yang dilakukan langsung ketempat penelitian dan mengumpulkan data yang diperlukan. Pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti.⁶

Observasi yang digunakan yaitu teknik observasi partisipatoris di mana peneliti terlibat dalam tindakan yang menjadi objek pengamatan.⁷ Di sini peneliti akan bertindak sebagai pembeli dan melakukan tawar menawar.

2) Wawancara

Wawancara adalah komunikasi dua arah untuk mendapatkan data dari narasumber.⁸ Yaitu pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab dengan penjual dan pembeli. Bentuk komunikasi verbal yang bertujuan memperoleh informasi.⁹ Keuntungan dari wawancara sebagai suatu mekanisme untuk pengumpulan data adalah interaksi tatap muka antara pewawancara dan orang-orang yang diwawancarai. Orang lebih suka menyumbangkan pendapatnya secara lisan.¹⁰

⁵Jogiyanto, *Metode Penelitian Bisnis*, (Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta, 2013), hlm.109

⁶Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis* (Jakarta : Rineka Cipta, 1999) hlm.72

⁷Koentjaraningrat, *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 1997) hlm.129

⁸Jogiyanto, *Metode Penelitian Bisnis . . .* hlm.114

⁹S. Nasution, *Metode Research* (Jakarta : PT.Bumi Aksara, 2006) hlm.113

¹⁰Daniel Patilima, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung : Alfa Beta 2007) hlm.60

Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara kepada para penjual dan pembeli yang berinteraksi di pasar tradisional comal.

3) Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi merupakan kegiatan atau aktivitas mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan transkrip, surat kabar, majalah, notulen agenda, dan lain-lain. Teknik ini dimaksudkan hanya sebagai penunjang terhadap masalah yang berkaitan dengan objek penelitian yakni dengan melihat berbagai sumber data lain dalam sumber data sekunder dengan cara membaca, meneliti, menelaah lebih dalam yang terkait dengan penelitian.

Study dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data kualitatif dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau oleh orang lain tentang subjek.¹¹

c. Triangulasi

Dalam teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-

¹¹Haris Herdiansyah, *Metode Penelitian Kualitatif* . . . hlm.152

beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Peneliti menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi untuk sumber data yang sama secara serempak. Tujuan dari triangulasi bukan untuk mencari kebenaran tentang beberapa fenomena tetapi lebih pada peningkatan pemahaman peneliti terhadap apa yang telah ditemukan.

4. Teknik Analisa Data

Analisis data merupakan upaya mencari dan menata secara sistematis hasil wawancara, observasi dan lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikannya sebagai temuan bagi orang lain. Menurut Miles dan Huberman analisis data terdiri dari tiga tahap, yaitu :

a. Reduksi Data

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Semakin lama peneliti ke lapangan maka jumlah data akan semakin banyak, kompleks dan rumit. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Inti dari reduksi data adalah mengubah segala bentuk data menjadi bentuk tulisan (*script*) apapun formatnya. Hasil observasi diubah menjadi lampiran hasil observasi, hasil wawancara diubah menjadi verbatim

wawancara, dan hasil dokumentasi diubah menjadi skrip analisis data.¹²

Data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya serta mencarinya bila diperlukan. Dalam penelitian ini penulis dapat memperoleh informasi mengenai cara tawar-menawar yang dilakukan oleh penjual dan pembeli.

b. Data Display

Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar katagori, flowchart atau gambar. Penyajian dalam penelitian ini merupakan pengambilan seluruh informasi tentang cara tawar menawar yang dilakukan oleh penjual dan pembeli di pasar tradisional Comal yang telah dianalisis oleh peneliti.

c. Conclution Drawing / Verification

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan kredibel.¹³

¹²Haris Herdiansyah, *Metode Penelitian Kualitatif* . . . hlm.166

¹³Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen* . . . hlm.405

G. Sistematika Penulisan

Sistematika ini dibutuhkan untuk memberikan penjelasan terhadap batasan masalah. Adapun sistematika pembahasan dari penelitian tersebut adalah sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan, dalam bab ini penulis menjelaskan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II: Landasan Teori, dalam bab ini penulis menjelaskan tinjauan teoritis yang menjadi acuan dalam pembahasan masalah. Teori-teori yang dimuat adalah teori mengenai etika bisnis islam. Teori-teori yang dimuat yaitu teori Etika Bisnis Islam dan teori Jual Beli di Pasar Tradisional.

BAB III: Metode Penelitian, dalam bab ini penulis menjelaskan jenis dan pendekatan penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, sumber data penelitian, metode analisis data, teknik keabsahan data serta langkah-langkah penelitian.

BAB IV: Hasil Penelitian dan Pembahasan, dalam bab ini penulis menjelaskan hasil dari penelitian yang dilakukan dan pembahasan data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi terhadap model tawar menawar yang dilakukan penjual dan pembeli di Pasar Comal.

BAB V: Penutup, dalam bab ini berisi kesimpulan dan saran.

BAB V

PENUTUP



A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang sudah diuraikan dalam bab tiga dan bab empat dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Cara Tawar Menawar dalam Menentukan Harga Jual Beli

Di Pasar Comal sebagian besar penjual dan pembeli melakukan interaksi jual beli dengan tawar menawar. Di dalam proses tawar menawar ini terdapat beberapa tahap yang dilakukan, proses awal tawar menawar yaitu penjual menawarkan dagangannya kepada setiap orang yang lewat dan memenuhi kriteria target produk yang dijual. Jika proses penawaran awal berlangsung dan muncul respon positif dari pihak yang bertindak sebagai pembeli yang memberi umpan balik, maka pihak penjual melanjutkan proses tawar menawar tersebut. Selanjutnya antara pihak penjual dan pembeli saling menggunakan strategi untuk memenangkan tawar menawar. Di sela-sela interaksi tersebut, penjual maupun pembeli melakukan percakapan untuk mencairkan suasana. Hal itu dimanfaatkan oleh penjual maupun pembeli untuk lebih dekat dan mudah terjadi kesepakatan harga.

Dalam proses tawar menawar sering terdapat hambatan dan penolakan, tidak jarang terjadi kegagalan karena penjual dan pembeli tidak mencapai titik temu. Kegagalan yang terjadi banyak didasarkan ketidakcocokan harga. Banyak juga calon pembeli yang hanya bertanya untuk mengecek harga dan tidak serius atau hanya iseng-iseng menawar harga. Banyak cara yang digunakan penjual dan pembeli untuk mengakhiri proses tawar menawar, mulai dari cara yang halus

hingga terkesan kasar dengan kalimat-kalimat tertentu dan nada-nada tertentu pula. Penjual walaupun menolak penawaran pembeli, umumnya masih akan sopan dan mereka akan tetap mencoba merayu pembeli.

2. Tinjauan Etika Bisnis Islam terhadap Tawar Menawar dalam Penentuan Harga Jual Beli

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan, ada sebagian cara tawar menawar yang sesuai etika bisnis Islam dan yang tidak sesuai etika bisnis Islam. Untuk cara tawar menawar yang sesuai etika bisnis Islam diantaranya :

- a. Penjual memilih untung sedikit lalu banyak pelanggan
- b. Penjual mengecek barang yang akan dibeli orang dan melayani return jika barang yang sudah dibeli ternyata cacat/kurang bagus
- c. Penjual memisahkan barang yang bagus dan yang kurang bagus, lalu memberikan harga miring untuk barang yang kurang bagus
- d. Pembeli tetap mau membeli walaupun harga yang dia tawar tidak disepakati, karena sadar kalau pedagang itu sedang mencari rejeki

Untuk tawar menawar yang tidak sesuai etika bisnis Islam diantaranya :

- a. Tidak jujurnya penjual dalam menjelaskan kondisi barang yang akan dibeli oleh pembeli dengan tidak menyebutkan kelebihan dan kekurangan barang tersebut.
- b. Terdapat pihak ketiga yang ikut campur dalam proses tawar menawar yang dilakukan oleh penjual dan pembeli, baik itu pihak ketiga yang ikut merayu pembeli maupun pihak ketiga yang ikut menawarkan barang dagangan sejenis kepada pembeli yang sedang bertransaksi dengan penjual.

- c. Banyak pembeli yang secara sengaja atau tidak sengaja cara menawar mereka menyinggung perasaan penjual saat tawar menawar berlangsung yaitu membandingkan harga di tempat lain.
- d. Pembeli mencemarkan nama baik penjual atau tempat jualan dengan menceritakan ketidak puasannya membeli disana.

B. Saran-saran

Saran penulis dalam menyikapi permasalahan model tawar menawar yang ada di Pasar Comal adalah sebagai berikut :

1. Untuk para penjual dan pembeli yang melakukan transaksi jual beli di Pasar Comal supaya meningkatkan wawasan dan pemahaman mengenai etika bisnis Islam. Terutama transaksi dalam proses tawar menawar untuk menentukan kesepakatan harga. Dengan demikian cara tawar menawar yang dilakukan penjual dan pembeli di Pasar Comal dapat menjadi contoh dan tolak ukur bagi penjual dan pembeli di Pasar tradisional lain dan sesuai etika bisnis Islam agar terpelihara tali persaudaraan antara penjual dan pembeli.
2. Bagi peneliti selanjutnya dapat meneliti mengenai perilaku para penjual maupun pembeli dalam bertransaksi dengan metode penelitian lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Aedy, Hasan. 2007. *Indahnya Ekonomi Islam*. Bandung: ALFABETA
- Ahmd, Mustaq. 2006. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta : Pustaka Al-Kautsar
- Arikunto, Suharsimi. 1999. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*. Jakarta : Rineka Cipta
- Badroen, Faisal . 2015. *Etika Bisnis Dalam Islam* . Jakarta : Kencana
- Djakfar, Muhammad. 2007. *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*. Malang: UIN-MalangPress
- Djuaini, Dimyaidin. 2015. *Pengantar Fiqh Muamalah*, cet 3. Yogyakarta : : Pustaka Pelajar
- Fauzia, Ika Yunia. 2014. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta : Kencana Gramedia Pustaka Utama
- Herdiansyah, Haris. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif* . Jakarta : Salemba Humanika.
- Jogiyanto. 2013. *Metode Penelitian Bisnis*. Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta
- Koentjaraningrat. 1997. *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*. Jakarta : Rineka Cipta
- Mardani. 2011. *Ayat-ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada
- Mardani. 2013. *fiqh ekonomi syariah: fiqh muamalah*. Jakarta : Kencana
- Muhammad & Alimin. 2005. *Etika dan Perlindungan Konsumen dalam Ekonomi*. Yogyakarta : BPFE
- Muhammad. 2002. *Etika Bisnis Islam* . Yogyakarta : Akademi Manajemen
- Mujahidin, Akhmad . 2007. *Ekonomi Islam* . Jakarta : RajaGrafindo Persada
- Nasution ,S. 2006. *Metode Research*. Jakarta : PT.Bumi Aksara
- Noor, Henry Faizal. 2011. *Ekonomi Manajerial edisi revisi*. Jakarta : PT Raja Grafindo

Patilima, Daniel. 2007. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : Alfa Beta
Perusahaan YKPN

Pindyck, Robert S. dan Daniel L. Rubinfeld. 2009. *Mikro Ekonomi edisi 6 jilid 1*.
Jakarta : PT Indeks

Qardhawi , Yusuf. 1997. *Norma dan Etika Ekonomi Islam*. Jakarta : Gema Insani

Rivai, Veitzal dan Andi Buchari. 2009. *Islamic Economics Syaria Bukan Opsi tetapi
Solusi*. Jakarta : Bumi Aksara

Rozalinda. *Ekonomi Islam*, cet 2. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada

Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Manajemen* . Bandung : ALFABETA CV

PEDOMAN WAWANCARA (PENJUAL) :

Wawancara ke :

Nama :

Barang yang dijual :

waktu : Tanggal Jam

lokasi :

1. Bagaimana cara jual beli yang anda lakukan? Apa anda menggunakan tawar menawar dalam transaksi jual beli? Apa tujuan dari tawar menawar itu?
2. Bagaimana cara tawar menawar yang baik dan benar?
3. Bagaimana proses tawar-menawar berlangsung?
4. Berapa prosentase harga yang anda tawarkan ke calon pembeli?
5. Bagaimana cara anda memberi harga kepada pembeli yang anda kenal/pelanggan dengan pembeli baru ?
6. Barapa prosentase keuntungan maksimal dan keuntungan minimal ?
7. Bagaimana respon anda jika ada pembeli yang membandingkan harga di tempat lain saat tawar menawar berlangsung?
8. Bagaimana jika ada pembeli yang komplain barang cacat atau tidak bagus ?
9. Bagaimana anda melakukan pengecekan barang dagangan untuk mengetahui barang dagangan dalam kondisi baik atau tidak ?
10. Bagaimana jika ada pembeli yang benar-benar membutuhkan barang yang anda jual ?
11. Bagaimana menghadapi pembeli yang tidak sepakat dengan harga yang anda tentukan?
12. Bagaimana jika ada penjual lain yang ikut menawarkan barang yang sama kepada pembeli saat anda melakukan tawar menawar?
13. Pilih mana, untung sedikit dan banyak pelanggan atau untung besar dan sedikit pelanggan?

PEDOMAN WAWANCARA (PEMBELI) :

Wawancara ke :

Nama :

Waktu : Tanggal Jam

Lokasi :

1. Bagaimana cara jual beli yang anda lakukan? Apa anda menggunakan tawar menawar dalam transaksi jual beli? Apa tujuan dari tawar menawar itu?
2. Bagaimana cara tawar menawar yang baik dan benar ?
3. Bagaimana proses tawar menawar berlangsung ?
4. Berapa prosentase harga yang anda tawar dari harga penawaran oleh penjual ? bagaimana jika penjual tidak sepakat ?
5. Bagaimana cara anda mencari tahu harga pasaran barang yang akan beli ?
6. Bagaimana cara untuk memenangkan tawar menawar ? Apakah anda suka mencari kecacatan barang agar bisa menawar harga yang lebih rendah ?
7. Bagaimana respon anda saat mengetahui barang yang telah dibeli cacat ? lalu bagaimana penjual menjelaskan kondisi barang tersebut saat tawar menawar?
8. Bagaimana keputusan anda saat penjual tidak sepakat dengan harga yang anda tawar ?
9. Bagaimana sikap anda jika ada penjual yang memuji barang dagangannya secara berlebihan ? berikan contohnya
10. Bagaimana jika ada pihak ketiga yang ikut campur membujuk agar anda mau membeli dengan harga tertentu ? Apakah anda pernah mengalaminya ?
11. Bagaimana jika ada penjual yang marah saat anda menawar harga suatu barang ? menurut anda mengapa penjual itu marah ?
12. Bagaimana trik penjual untuk memenangkan tawar menawar yang sering anda temui ?

HASIL WAWANCARA (PENJUAL) :

Wawancara ke : 1
Nama : Suciati
Barang yang dijual : Pakaian
waktu : Tanggal 3 Agustus 2016 Jam 10.49
keterangan : P(Peneliti), S(Subjek)

Pelaku	Hasil Wawancara
P	Assalamu'alaikum
S	Wa'alaikumsalam
P	Mohon maaf mengganggu waktunya, perkenalkan saya Ayu Lestari mahasiswa STAIN Pekalongan, maksud saya kesini ingin melakukan wawancara untuk penelitian skripsi.
S	Iya silahkan
P	Kalau boleh tahu nama anda siapa?
S	Saya Suciati
P	Anda sudah berapa lama berjualan disini?
S	Saya di sini sebagai karyawan, kurang lebih 4 tahun bekerja di sini
P	Bagaimana cara jual beli yang anda lakukan ? apa anda menggunakan tawar menawar dalam transaksi jual beli ? jika iya, pa tujuannya ?
S	Iya pasti menggunakan tawar menawar, tujuannya untuk mendapatkan kesepakatan harga
P	Bagaimana cara tawar menawar yang baik dan benar?
S	Saya hanya berusaha melayani dengan ramah dan santun, memasang harga yang sudah saya tentukan dan membiarkan calon pembeli menawar.
P	Bagaimana proses tawar menawar berlangsung?
S	Awalnya saya menawarkan dagangan kepada setiap orang yang

	<p>lewat di depan toko. Jika orang tersebut merespon positif lalu berhenti di toko maka orang tersebut dibiarkan untuk melihat-lihat pakaiannya. Kalau orang itu memilih barang lalu bertanya harga pakaian maka saya akan memberikan tawaran harga. Biasanya calon pembeli menawar sampai separuh harga. Namun saya tidak langsung sepakat, lalu saya memberikan tawaran kedua dan calon pembeli menawar lagi sampai terjadi kesepakatan.</p>
P	Berapa prosentase harga yang anda tawarkan ke calon pembeli?
S	Saya kasih contoh, misalnya harga tawar 80.000 maka harga pasnya 60.000
P	Bagaimana cara anda memberi harga kepada pembeli yang anda kenal/pelanggan dengan pembeli baru ?
S	Biasanya kalau yang membeli tetangga, teman atau saudara saya kasih harga pas. Untuk pelanggan juga harga langsung saya potong. Namun beda kalau ada pembeli baru, saya memasang harga tawar.
P	Barapa prosentase keuntungan maksimal dan keuntungan minimal ?
S	Kurang lebih 30%
P	Bagaimana respon anda jika ada pembeli yang membandingkan harga di tempat lain saat tawar menawar berlangsung?
S	Respon saya biasa saja, banyak calon pembeli yang seperti itu
P	Bagaimana jika ada pembeli yang komplain barang cacat atau tidak bagus ?
S	Pernah ada yang komplain barang cacat, tapi saya tidak tahu kondisi itu karena saya tidak mengecek barang dagangan setiap hari. Biasanya barang cacat itu akan saya tukar dengan yang bagus.
P	Bagaimana anda melakukan pengecekan barang dagangan untuk mengetahui barang dagangan dalam kondisi baik atau tidak ?

S	Saya jarang mengecek barang, bahkan hampir tidak pernah. Karena kalau toko mau ditutup kan sudah capek jadi males buat ngecek. kalau pagi pas toko dibuka, saya dan karyawan lain hanya memasang barang dagangan saja.
P	Bagaimana jika ada pembeli yang benar-benar membutuhkan barang yang anda jual ?
S	Biasanya orang tersebut tidak banyak menawar jadi lebih menguntungkan, jika menawar pun hanya sedikit menurunkan harga
P	Bagaimana menghadapi pembeli yang tidak sepakat dengan harga yang anda tentukan?
S	Membiarkan calon pembeli menawar harga jika harga tidak mencukupi maka saya menyuruh orang tersebut menambahi sedikit, jika tetap tidak mau maka calon pembeli biasanya pergi dan saya membiarkanya.
P	Bagaimana jika ada penjual lain yang ikut menawarkan barang yang sama kepada pembeli saat anda melakukan tawar menawar?
S	Penjual sebelah suka ikut menawarkan pakaian kadang juga calon pembeli pindah kesana. Sebenarnya saya marah tapi saya membiarkan saja karena saya cuma karyawan disini jadi tidak berani bertindak
P	Pilih mana, untung sedikit dan banyak pelanggan atau untung besar dan sedikit pelanggan?
S	Untung sedikit tapi banyak pelanggan

Wawancara ke : 2

Nama : Nurhadi

Barang yang dijual : sepatu dan sandal

Waktu : tanggal 3 Agustus 2016 Jam 11.13

keterangan : P(Peneliti), S(Subjek)

Pelaku	Hasil Wawancara
P	Assalamu'alaikum
S	Wa'alaikumsalam
P	Mohon maaf mengganggu waktunya, perkenalkan saya Ayu Lestari mahasiswa STAIN Pekalongan, maksud saya kesini ingin melakukan wawancara untuk penelitian skripsi.
S	Oh iya, monggo
P	Kalau boleh tahu nama anda siapa?
S	Saya Nurhadi
P	Anda sudah berapa lama dagang disini?
S	Saya berjualan disini hampir 10 tahun
P	Bagaimana cara jual beli yang anda lakukan? Apa anda menggunakan tawar menawar dalam transaksi jual beli? Apa tujuan dari tawar menawar itu?
S	Iya saya menggunakan tawar menawar, tujuannya berusaha biar bisa mendapat untung lebih.
P	Bagaimana cara tawar menawar yang baik dan benar?
S	Melayani calon pembeli dengan ramah dan baik
P	Bagaimana proses tawar menawar berlangsung?
S	Kalau ada orang yang melihat-lihat lalu memilih barang dan bertanya harga maka saya akan memberikan harga tawar dengan mengambil keuntungan 40%. Kalau calon pembeli terus menawar maka saya akan memberikan harga pas. Jika calon pembeli tetap

	tidak mau ya sudah tak biarkan pergi. Mungkin belum rejekinya, tapi kadang ada juga yang kembali lagi dan jadi membeli.
P	Berapa prosentase harga yang anda tawarkan ke calon pembeli?
S	Saya menentukan harga tawar maksimal keuntungan 40% dan minimal keuntungan 5%
P	Bagaimana cara anda memberi harga kepada pembeli yang anda kenal/pelanggan dengan pembeli baru ?
S	Ada perbedaan, kalau yang membeli sudah saya kenal atau sudah jadi pelanggan setia maka saya akan memberi harga miring
P	Bagaimana respon anda jika ada pembeli yang membandingkan harga di tempat lain saat tawar menawar berlangsung?
S	Banyak calon pembeli yang membandingkan harga di tempat lain, itu sedikit menyinggung perasaan tapi katanya pembeli adalah raja jadi saya biarkan saja. Kalau rejeki tidak kemana.
P	Bagaimana jika ada pembeli yang komplain barang cacat atau tidak bagus ?
S	Pernah ada yang komplain barang cacat tapi sebelumnya saya tidak tahu kondisi itu karena tidak mengecek barang. Biasanya kalau barang cacat maka harga saya kurangi.
P	Bagaimana anda melakukan pengecekan barang dagangan untuk mengetahui barang dagangan dalam kondisi baik atau tidak ?
S	Saya tidak setiap hari melakukan pengecekan, biasanya kalau ada barang baru saja yang saya cek.
P	Bagaimana jika ada pembeli yang benar-benar membutuhkan barang yang anda jual ?
S	Walaupun mereka butuh tapi mereka tetap menawar harga sesuai keinginan mereka. Tapi kalau kondisinya seperti itu, kesempatan saya untuk memenangkan tawar menawar lebih besar.

P	Bagaimana menghadapi pembeli yang tidak sepakat dengan harga yang anda tentukan?
S	Kalau calon pembeli tidak mau dengan harga pas yang saya berikan biasanya pembeli itu pergi, saya membiarkanya.
P	Bagaimana jika ada penjual lain yang ikut menawarkan barang yang sama kepada pembeli saat anda melakukan tawar menawar?
S	Alhamdulillah tidak ada penjual lain yang seperti itu
P	Pilih mana, untung sedikit dan banyak pelanggan atau untung besar dan sedikit pelanggan?
S	Saya memilih untung sedikit banyak pelanggan, yang penting lancar.

Wawancara ke : 3
 Nama : Khonipah
 Barang yng dijual : Gerabah
 Waktu : Tanggal 3 Agustus 2016 waktu 10.27
 keterangan : P(Penelti), S(Subjek)

Pelaku	Hasil Wawancara
P	Assalamu'alaikum
S	Wa'alaikumsalam
	Mohon maaf mengganggu waktunya, perkenalkan saya Ayu
P	Lestari mahasiswa STAIN Pekalongan, maksud saya kesini
	ingin melakukan wawancara untuk penelitian skripsi.
S	Iya mbak
P	Kalau boleh tahu nama anda siapa?
S	Khonipah
P	Anda sudah berapa lama berjualan disini?
S	Saya berjualan disini sudah lama sekali, hampir 15 tahun
P	Bagaimana cara jual beli yang anda lakukan? Apa anda
	menggunakan tawar menawar dalam transaksi jual beli? Apa
	tujuan dari tawar menawar itu?
S	Iya menggunakan tawar menawar, tujuannya biar pembeli bisa
	menawar dengan harga yang lebih rendah.
P	Bagaimana cara tawar menawar yang baik dan benar?
S	Saya kurang tahu, yang jelas saya tidak menawarkan harga terlalu
	rendah ataupun terlalu tinggi.
P	Bagaimana proses tawar menawar berlangsung?
S	Biasanya orang kesini memilih barang yang mau dibeli kemudian
	bertanya harga. Saya tidak menawarkan harga terlalu tinggi ataupun
	rendah. Lalu calon pembeli menawar harga dan saya meghitung
	apakah cukup untuk mendapat untung. Jika cukup maka akan saya

	berikan, jika tidak cukup maka saya menyuruh calon pembeli menambai harganya sedikit. Jika tidak mau ya saya biarkan dia mencari ke tempat lain.
P	Berapa prosentase harga yang anda tawarkan ke calon pembeli?
S	Misalnya harga pas 10.000 maka saya akan menawarkan ke calon pembeli seharga 15.000
P	Bagaimana cara anda memberi harga kepada pembeli yang anda kenal/pelanggan dengan pembeli baru ?
S	Saya memberi harga pas untuk orang-orang yang saya kenal. Kalau pembeli baru saya memberi harga tawaran
P	Bagaimana respon anda jika ada pembeli yang membandingkan harga di tempat lain saat tawar menawar berlangsung?
S	Banyak calon pembeli yang membandingkan harga di tempat lain. Kadang lucu ada yang membandingkan harga di Jakarta. Saya cuma tertawa, barangkali dia mau membeli sampai ke Jakarta ya silahkan.
P	Bagaimana jika ada pembeli yang komplain barang cacat atau tidak bagus ?
S	Pernah ada yang komplain, tapi sebelumnya saya tidak tahu kondisi itu. Karena biasanya kalau barang cacat maka harga saya kurangi. Tapi kalau ada barang cacat sudah dibeli maka bisa ditukar sama barang yang bagus.
P	Bagaimana anda melakukan pengecekan barang dagangan untuk mengetahui barang dagangan dalam kondisi baik atau tidak ?
S	Saya tidak setiap hari melakukan pengecekan barang, tapi kalau ada pembeli yang mau membeli biasanya saya lihat dulu kondisinya.
P	Bagaimana jika ada pembeli yang benar-benar membutuhkan barang yang anda jual ?
S	Biasanya mereka yang butuh tetap menawar tapi tidak begitu rendah

	jadi bisa mendapat untung yang lumayan.
P	Bagaimana menghadapi pembeli yang tidak sepakat dengan harga yang anda tentukan?
S	Jika calon pembeli tidak sepakat dengan harga yang saya tentukan maka saya menyuruhnya untuk menawar, jika harga yang ditawarkan tersebut masih bisa memberi saya keuntungan maka akan saya berikan, jika tidak mencukupi keuntungan maka saya menyuruh calon pembeli menaikkan tawaran sedikit jika tidak mau maka saya membiarkannya pergi.
P	Bagaimana jika ada penjual lain yang ikut menawarkan barang yang sama kepada pembeli saat anda melakukan tawar menawar?
S	Tidak ada penjual lain yang seperti itu, karena disekitar sini jarang yang jualan gerabah. Ada tapi jaraknya jauh.
P	Pilih mana, untung sedikit dan banyak pelanggan atau untung besar dan sedikit pelanggan?
S	Pengunya untung besar banyak pelanggan, tapi kalau disuruh milih ya lebih baik untung sedikit banyak pelanggan biar pembeli puas dan mau membeli disini lagi.

Wawancara ke : 4
 Nama : Nurhayati
 Barang yang dijual : Buah-buahan
 Waktu : tanggal 3 Agustus 2016 Jam 10.00
 keterangan : P(Peneliti), S(Subjek)

Pelaku	Hasil Wawancara
P	Assalamu'alaikum
S	Wa'alaikumsalam
P	Mohon maaf mengganggu waktunya, perkenalkan saya Ayu Lestari mahasiswa STAIN Pekalongan, maksud saya kesini ingin melakukan wawancara untuk penelitian skripsi.
S	Oh iya, silahkan
P	Kalau boleh tahu nama anda siapa?
S	Nurhayati
P	Anda sudah berapa lama berjualan disini?
S	Saya berjualan disini sekitar 12 tahun
P	Bagaimana cara jual beli yang anda lakukan? Apa anda menggunakan tawar menawar dalam transaksi jual beli? Apa tujuan dari tawar menawar itu?
S	Iya pasti saya menggunakan tawar menawar, tujuannya agar mendapat kesepakatan harga denga pembeli
P	Bagaimana cara tawar menawar yang baik dan benar?
S	Jika ada pembeli yang menawar saya layani dengan baik, tidak marah
P	Bagaimana proses tawar menawar berlangsung?
S	Biasanya pembeli datang dan bilang mau beli buah apa dan bertanya harganya. Saya tidak mengambil untung banyak, tapi calon pembeli tetap saja menawar. Harga saya turunkan sedikit, atau sekedar potongan harga.

P	Berapa prosentase harga yang anda tawarkan ke calon pembeli?
S	Saya hanya mengambil keuntungan 5% sampai 10% saja.
P	Bagaimana cara anda memberi harga kepada pembeli yang anda kenal/pelanggan dengan pembeli baru ?
S	Tidak ada bedanya, harganya sama. Mungkin kalau orang yang dekat nanti saya kasih bonus
P	Bagaimana respon anda jika ada pembeli yang membandingkan harga di tempat lain saat tawar menawar berlangsung?
S	Pasti ada pembeli yang begitu, saya tetap dengan harga yang saya tawarkan.
P	Bagaimana jika ada pembeli yang komplain barang cacat atau tidak bagus ?
S	Tidak pernah, karena setiap stok buah datang langsung saya cek untuk memisahkan buah yang bagus dan tidak bagus. Karena kalau ada calon pembeli yang mau membeli buah yang kurang bagus maka harganya akan saya miringkan.
P	Bagaimana anda melakukan pengecekan barang dagangan untuk mengetahui barang dagangan dalam kondisi baik atau tidak ?
S	Iya hampir setiap hari saya melakukan pengecekan. Agar dagangan yang bagus dan kurang bagus tidak tercampur.
P	Bagaimana jika ada pembeli yang benar-benar membutuhkan barang yang anda jual ?
S	Saya tidak mengambil kesempatan untuk mengambil keuntungan lebih, karena semua pembeli saya samakan.
P	Bagaimana menghadapi pembeli yang tidak sepakat dengan harga yang anda tentukan?
S	Kalau calon pembeli tidak mau dengan harga pas yang saya berikan biasanya pembeli itu pergi, saya membiarkannya.

P	Bagaimana jika ada penjual lain yang ikut menawarkan barang yang sama kepada pembeli saat anda melakukan tawar menawar?
S	Alhamdulillah tidak ada
P	Pilih mana, untung sedikit dan banyak pelanggan atau untung besar dan sedikit pelanggan?
S	Saya memilih untung sedikit banyak pelanggan.

HASIL WAWANCARA (PEMBELI) :

Wawancara ke : 1
Nama : Sri
Waktu : Tanggal 4 Agustus 2016 Jam 11.45
Alamat : Ulujami
keterangan : P(Peneliti), S(Subjek)

Pelaku	Hasil Wawancara
P	Assalamu'alaikum
S	Wa'alaikumsalam
P	Mohon maaf mengganggu waktunya, perkenalkan saya Ayu Lestari mahasiswa STAIN Pekalongan, maksud saya kesini ingin melakukan wawancara untuk penelitian skripsi.
S	Oh iya, silahkan
P	Kalau boleh tahu nama anda siapa?
S	Saya Sri
P	Apa anda sering berbelanja ke Pasar Comal ?
S	Iya hampir seminggu sekali saya belanja disana
P	Bagaimana cara jual beli yang anda lakukan? Apa anda menggunakan tawar menawar dalam transaksi jual beli? Apa tujuan dari tawar menawar itu?
S	Iya saya selalu menggunakan tawar menawar saat membeli sesuatu disana, biar saya mendapat harga yang lebih rendah
P	Bagaimana cara tawar menawar yang baik dan benar ?
S	Menawarnya harus memperhatikan perasaan penjual
P	Bagaimana proses tawar menawar berlangsung?
S	Saya bertanya harga barang yang mau saya beli, kalo pembeli sudah menyebutkan harga lalu saya langsung meminta dikurangi dari harga yang ditawarkan. Tawar menawar dilakukan sampai

	mendapat harga yang sepakat.
P	Berapa prosentase harga yang anda tawar dari harga penawaran oleh penjual ? bagaimana jika penjual tidak sepakat ?
S	Biasanya saya menawar sekitar 30-50% dari harga yang ditawarkan. Penjual biasanya tidak langsung sepakat, karena penjual pasti ingin mendapat untung yang banyak jadi dia berusaha mendapatkan harga yang tinggi
P	Bagaimana cara anda mencari tahu harga pasaran barang yang akan beli ?
S	Saya cari tahu harga suatu barang yang mau saya beli, biar saya tidak tertipu mendapat harga yang tinggi. Cari tahu dengan cara bertanya ke teman atau saudara yang pernah membeli barang tersebut.
P	Bagaimana cara untuk memenangkan tawar menawar ? Apakah anda suka mencari kecacatan barang agar bisa menawar harga yang lebih rendah ?
S	Saya terus menawar. Iya kadang, kalau barangnya kurang bagus nanti saya jadikan alasan biar dapat harga miring
P	Bagaimana respon anda saat mengetahui barang yang telah dibeli cacat ? lalu bagaimana penjual menjelaskan kondisi barang tersebut saat tawar menawar?
S	Saya pernah membeli barang yang ternyata kondisinya cacat/kurang bagus dan penjual tidak menjelaskan kondisi barang tapi saya tidak melakukan apa-apa setelah itu.
P	Bagaimana keputusan anda saat penjual tidak sepakat dengan harga yang anda tawar ?
S	Jika tawaran harga yang saya minta tidak disepakati maka saya akan mencoba mencari di tempat lain dulu, kalau tidak menemukan barang di tempat lain maka saya akan kembali ke toko tadi dan membeli barang itu dengan harga yang tadi ditentukan

P	Bagaimana sikap anda jika ada penjual yang memuji barang dagangannya secara berlebihan ? berikan contohnya
S	Pernah dirayu agar kita mau membeli. Saat membeli baju, penjual memuji model baju dan bilang cocok kalau dipakai saya. Kadang membuat saya tertarik untuk membeli.
P	Bagaimana jika ada pihak ketiga yang ikut campur membujuk agar anda mau membeli dengan harga tertentu ? Apakah anda pernah mengalaminya ?
S	Kadang ada penjual lain ikut merayu, pernah beberapa kali.
P	Bagaimana jika ada penjual yang marah saat anda menawar harga suatu barang ? menurut anda mengapa penjual itu marah ?
S	Pernah, mungkin tawaran saya terlalu rendah
P	Bagaimana trik penjual untuk memenangkan tawar menawar yang sering anda temui ?
S	Yang sering saya alami, penjual membujuk dan memuji barang dagangan.

Wawancara ke : 2

Nama : Riski

Waktu : Tanggal 6 Agustus 2016 Jam 10.38

Alamat : Comal

keterangan : P(Peneliti), S(Subjek)

Pelaku	Hasil Wawancara
P	Assalamu'alaikum
S	Wa'alaikumsalam
P	Mohon maaf mengganggu waktunya, perkenalkan saya Ayu Lestari mahasiswa STAIN Pekalongan, maksud saya kesini ingin melakukan wawancara untuk penelitian skripsi.
S	Oh iya, silahkan
P	Kalau boleh tahu nama anda siapa?
S	Saya Riski
P	Apa anda sering berbelanja ke Pasar Comal ?
S	Iya saya sering belanja disana
P	Bagaimana cara jual beli yang anda lakukan? Apa anda menggunakan tawar menawar dalam transaksi jual beli? Apa tujuan dari tawar menawar itu?
S	Iya kalau mau membeli suatu barang, saya berusaha menawar biar dapat harga murah
P	Bagaimana cara tawar menawar yang baik dan benar ?
S	Menawar dengan sopan
P	Bagaimana proses tawar menawar berlangsung?
S	Awalnya saya memilih barang yang mau saya beli lalu menanyakan harga dan minta untuk dikurangi harganya, kadang penjual hanya memberi potongan harga namun jika potongan itu kurang saya setuju maka saya akan menawar lagi sampai terjadi kesepakatan harga

P	Berapa prosentase harga yang anda tawar dari harga penawaran oleh penjual ? bagaimana jika penjual tidak sepakat ?
S	Biasanya saya menawar harga sebesar 30-50% dari harga yang ditawarkan oleh penjual, namun penjual tidak langsung sepakat biasanya dia berusaha membujuk agar saya mau membeli dengan harga yang dia tentukan
P	Bagaimana cara anda mencari tahu harga pasaran barang yang akan beli ?
S	Saya mencari tahu harga pasaran dari teman-teman, saudara atau tetangga
P	Bagaimana cara untuk memenangkan tawar menawar ? Apakah anda suka mencari kecacatan barang agar bisa menawar harga yang lebih rendah ?
S	Dengan cara merayu penjual agar mau ditawar. Tidak, karena saya akan memilih barang yang kondisinya bagus
P	Bagaimana respon anda saat mengetahui barang yang telah dibeli cacat ? lalu bagaimana penjual menjelaskan kondisi barang tersebut saat tawar menawar?
S	Belum pernah ada pengalaman seperti itu. Jika kejadiannya seperti itu maka saya akan lebih berhati-hati lagi saat mau membeli dengan mengecek barang sebelum membeli.
P	Bagaimana keputusan anda saat penjual tidak sepakat dengan harga yang anda tawar ?
S	Kalau barang yang saya tawar itu benar-benar saya butuhkan atau saya suka ya saya akan tetap membeli
P	Bagaimana sikap anda jika ada penjual yang memuji barang dagangannya secara berlebihan ? berikan contohnya
S	Saya risih kalau ada penjual yang begitu, tapi itu trik penjual agar saya mau membeli. Misalnya membeli baju, penjual bilang ini baju model baru bagus sekali dan masih jarang yang pakai. Nyatanya banyak yang sudah menggunakan

P	Bagaimana jika ada pihak ketiga yang ikut campur membujuk agar anda mau membeli dengan harga tertentu ? Apakah anda pernah mengalaminya ?
S	Saya hanya mendengarkan saja. Pernah mengalami tapi jarang
P	Bagaimana jika ada penjual yang marah saat anda menawar harga suatu barang ? menurut anda mengapa penjual itu marah ?
S	Pernah, mungkin karena saya menawarnya terlalu rendah. Biasanya saya langsung pergi meninggalkan toko itu karena takut. Tapi itu jarang terjadi
P	Bagaimana trik penjual untuk memenangkan tawar menawar yang sering anda temui ?
S	Yang sering saya temui, penjual hanya merayu.

Wawancara ke : 3

Nama : Isthi

Waktu : Tanggal 5 Agustus 2016 Jam 12.30

Alamat : Sragi

keterangan : P(Peneliti), S(Subjek)

Pelaku	Hasil Wawancara
P	Assalamu'alaikum
S	Wa'alaikumsalam
P	Mohon maaf mengganggu waktunya, perkenalkan saya Ayu Lestari mahasiswa STAIN Pekalongan, maksud saya kesini ingin melakukan wawancara untuk penelitian skripsi.
S	Oh iya, silahkan
P	Kalau boleh tahu nama anda siapa?
S	Saya Isthi
P	Apa anda sering berbelanja ke Pasar Comal ?
S	Iya saya sering belanja di Pasar Comal
P	Bagaimana cara jual beli yang anda lakukan? Apa anda menggunakan tawar menawar dalam transaksi jual beli? Apa tujuan dari tawar menawar itu?
S	Iya saya sering menawar saat membeli sesuatu di sana, agar memperoleh harga yang lebih murah biar bisa menghemat
P	Bagaimana cara tawar menawar yang baik dan benar ?
S	Yang penting walaupun kita ingin mendapat harga yang murah, tapi kita harus memperhatikan kalau penjual itu sedang mencari rejeki
P	Bagaimana proses tawar menawar berlangsung? Misal saya membeli kerudung, pertama saya datang ke toko kerudung yang koleksinya lengkap lalu memilih kerudung yang

S	diinginkan dan bertanya harga. Saya akan langsung menawar harga namun tidak terlalu rendah agar cepat terjadi kesepakatan harga
P	Berapa prosentase harga yang anda tawar dari harga penawaran oleh penjual ? bagaimana jika penjual tidak sepakat ?
S	Saya menawar sebesar 5-10% dari harga yang ditawarkan. Penjual pasti tidak langsung sepakat dan berusaha bertahan dengan harga yang dia tawarkan. Namun saya terus menawar dan sering kali penjual menyetujui harga yang saya tawar
P	Bagaimana cara anda mencari tahu harga pasaran barang yang akan beli ?
S	Saya mencari informasi harganya dulu, dengan cara survei ke toko-toko sejenis atau bertanya dengan teman
P	Bagaimana cara untuk memenangkan tawar menawar ? Apakah anda suka mencari kecacatan barang agar bisa menawar harga yang lebih rendah ?
S	Dengan cara berusaha terus menawar dan membujuk penjual supaya mau menjual sesuai harga yang saya inginkan. Tidak, karena saya akan memilih barang yang kondisinya bagus
P	Bagaimana respon anda saat mengetahui barang yang telah dibeli cacat ? lalu bagaimana penjual menjelaskan kondisi barang tersebut saat tawar menawar?
S	Saya pernah mengalami seperti itu, menyesali dan tidak ingin membeli di tempat itu lagi. Penjual tidak memberi tahu kecacatan barang
P	Bagaimana keputusan anda saat penjual tidak sepakat dengan harga yang anda tawar ?
S	Iya tetap membeli, karena sadar bahwa mereka mencari rejeki dengan cara berdagang.
P	Bagaimana sikap anda jika ada penjual yang memuji barang dagangannya secara berlebihan ? berikan contohnya

S	Pernah saat membeli celana jeans di salah satu toko, si penjual mengatakan bahwa jenis jeans tidak luntur saat dicuci dan kenceng/tidak mudah kendor namun kenyataannya tidak sesuai dengan apa yang dikatakan. Saya sebel dan tidak mau membeli di toko itu lagi
P	Bagaimana jika ada pihak ketiga yang ikut campur membujuk agar anda mau membeli dengan harga tertentu ? Apakah anda pernah mengalaminya ?
S	Kadang ada, tapi saya biasa saja meresponya.
P	Bagaimana jika ada penjual yang marah saat anda menawar harga suatu barang ? menurut anda mengapa penjual itu marah ?
S	Saya belum pernah mengalaminya, paling penjualnya tidak sepatutnya dengan harga yang saya tawar
P	Bagaimana trik penjual untuk memenangkan tawar menawar yang sering anda temui ? Penjual hanya membujuk dan tidak mudah menurunkan harga

Wawancara ke : 4
 Nama : Amaliyah
 Waktu : Tanggal 9 Agustus 2016 Jam 09.00
 Alamat : Comal
 keterangan : P(Peneliti), S(Subjek)

Pelaku	Hasil Wawancara
P	Assalamu'alaikum
S	Wa'alaikumsalam
P	Mohon maaf mengganggu waktunya, perkenalkan saya Ayu Lestari mahasiswa STAIN Pekalongan, maksud saya kesini ingin melakukan wawancara untuk penelitian skripsi.
S	Oh iya, silahkan
P	Kalau boleh tahu nama anda siapa?
S	Saya Amalia
P	Apa anda sering berbelanja ke Pasar Comal ?
S	Iya saya sering belanja di Pasar Comal
P	Bagaimana cara jual beli yang anda lakukan? Apa anda menggunakan tawar menawar dalam transaksi jual beli? Apa tujuan dari tawar menawar itu?
S	Iya kalau mau beli saya menawar harga, tujuannya agar memperoleh harga yang rendah
P	Bagaimana cara tawar menawar yang baik dan benar ?
S	Menawar sewajarnya, tidak menyinggung perasaan penjual
P	Bagaimana proses tawar menawar berlangsung?
S	Pertama tanya harga barang yang mau dibeli, lalu menawar dan jika penjual tidak sepakat maka saya akan pergi
P	Berapa prosentase harga yang anda tawar dari harga penawaran oleh penjual ? bagaimana jika penjual tidak sepakat

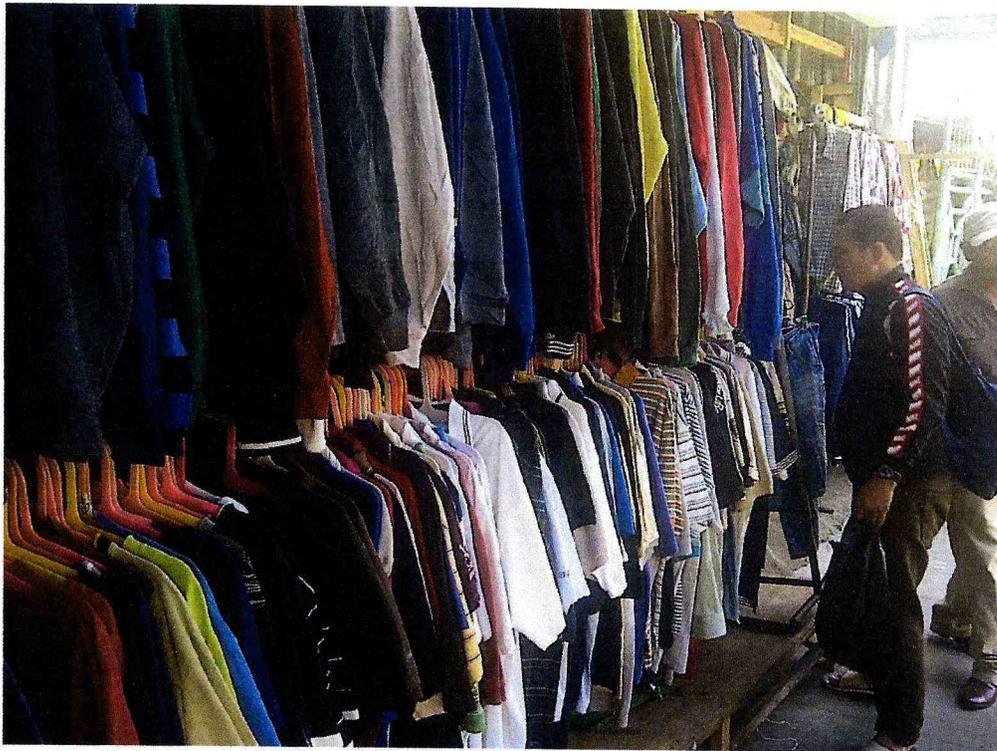
	?
S	Sekitar 10-50% dari harga yang ditawarkan oleh penjual, jika penjual tidak sepakat itu wajar karena dia menginginkan untung yang banyak namun saya akan tetap menawar walaupun nantinya hanya sedikit harga yang diturunkan
P	Bagaimana cara anda mencari tahu harga pasaran barang yang akan beli ?
S	Dengan cara tanya pada teman atau orang yang sudah membeli
P	Bagaimana cara untuk memenangkan tawar menawar ? Apakah anda suka mencari kecacatan barang agar bisa menawar harga yang lebih rendah ?
S	Membujuk penjual agar mau menurunkan harga. Saya tidak suka mencari kecacatan barang
P	Bagaimana respon anda saat mengetahui barang yang telah dibeli cacat ? lalu bagaimana penjual menjelaskan kondisi barang tersebut saat tawar menawar?
S	Pernah, menyesali lalu menceritakan ke orang lain
P	Bagaimana keputusan anda saat penjual tidak sepakat dengan harga yang anda tawar ?
S	Kadang tetap saya beli, kalau barangnya memang saya suka atau butuh
P	Bagaimana sikap anda jika ada penjual yang memuji barang dagangannya secara berlebihan ?
S	Sering ada penjual yang seperti itu, tapi walaupun begitu saya tetap menawar harga
P	Bagaimana jika ada pihak ketiga yang ikut campur membujuk agar anda mau membeli dengan harga tertentu ? Apakah anda pernah mengalaminya ?
S	Pernah mengalami, tapi saya berusaha agar tidak terkena rayuan mereka
P	Bagaimana jika ada penjual yang marah saat anda menawar

	harga suatu barang ? menurut anda mengapa penjual itu marah ?
S	Jika penjual marah maka saya tidak jadi membeli, mungkin penjual ingin mendapat untung yang lebih sedangkan saya menawar harga yang rendah
P	Bagaimana trik penjual untuk memenangkan tawar menawar yang sering anda temui ?
S	Biasanya penjual keras kepala tidak mau menurunkan harga

LAMPIRAN FOTO







Pekalongan, 16 Agustus 2016

Kepada :

Bapak/ Ibu Ketua Jurusan Syariah

Kaprodi. S.1 Ekonomi Syariah

STAIN PEKALONGAN

Di-

PEKALONGAN

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan Memanjakan Puji Syukur Kehadirat Allah SWT. Kami memberikan pernyataan kepada mahasiswa yang tersebut dibawah ini yaitu:

Nama : **AYU LESTARI**

NIM : **2013112058**

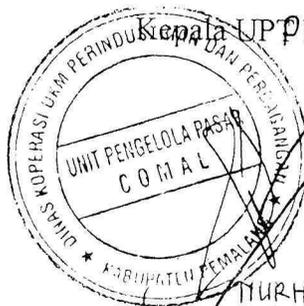
Jurusan : **S.1 Ekonomi Syariah**

Benar-Benar telah melaksanakan penelitian di PASAR COMAL guna penyusunan skripsi yang berjudul **"TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM TERHADAP TAWAR MENAWAR DALAM PENENTUAN HARGA JUAL BELI DI PASAR TRADISIONAL COMAL"**. Demikian Surat Pernyataan ini disampaikan dan atas kerjasamanya Kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Mengetahui,

Kepala UPP Pasar Comal



MURHADI TASIM SE

Hp. 0960083118401 1001

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS PRIBADI

Nama Lengkap : Ayu Lestari
Tempat, Tanggal Lahir : Pemalang, 29 Mei 1994
Alamat : Purwosari rt.02/rw.13 Comal Pemalang
No.HP : 085715613025
Riwayat Pendidikan :
SDN 03 Purwosari Comal lulus tahun 2006
SMP Negeri 1 Comal lulus tahun 2009
SMA Negeri 1 Ulujami lulus tahun 2012
STAIN Pekalongan angkatan 2012

B. DATA ORANG TUA

1. Ayah Kandung

Nama Lengkap : Wastari
Pekerjaan : Dagang
Agama : Islam
Alamat : Purwosari rt.02/rw.13 Comal Pemalang

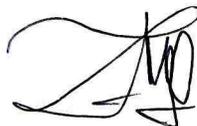
2. Ibu Kandung

Nama Lengkap : Sri Mulyati
Pekerjaan : -
Agama : Islam
Alamat : Purwosari rt.02/rw.13 Comal Pemalang

Demikian daftar riwayat hidup ini penulis buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, Oktober 2016

Yang Membuat



AYU LESTARI
NIM. 2013112058