

## BAB IV

### PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

#### 4.1. Strategi Pemasaran Pedagang Pakaian di Kecamatan Lanrisang Kabupaten Pinrang

Strategi Pemasaran adalah upaya memasarkan suatu produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi. Strategi Pemasaran punya peranan penting dalam sebuah perusahaan atau bisnis karena berfungsi untuk menentukan nilai ekonomi perusahaan, baik itu harga barang maupun jasa.<sup>1</sup> Oleh karena itu dalam mempraktikkan suatu strategi pemasaran tidak lepas dari adanya prinsip-prinsip etika bisnis islam dalam berdagang sekaligus menempatkan diri sebagai pedagang yang melakukan praktik kejujuran. Adapun beberapa Strategi yang diterapkan pedagang pakaian di Kecamatan Lanrisang Kabupaten Pinrang sebagai berikut:

##### 4.1.1 Strategi Produk

Pada hakikatnya, seseorang membeli suatu produk bukan hanya sekedar ingin memiliki produk tersebut. Para pembeli membeli barang atau jasa karena barang atau jasa tersebut dapat digunakan sebagai alat untuk memuaskan kebutuhan dan keinginannya. Dengan kata lain, seseorang membeli produk bukan karena fisik produk itu semata-mata, tetapi karena manfaat yang ditimbulkan dari produk yang dibelinya tersebut.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Ismail Marzuki, Fatih Ramdaniah, Strategi Pemasaran Pedagang Sembako dalam meningkatkan Taraf Ekonomi Perspektif Ekonomi Islam, *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 8 no.1, juni, 2019), h. 58

<sup>2</sup>Suwanto, *Manajemen Pemasaran Syari'ah* (Semarang: CV Karya Abadi Jaya, 2015), h. 28.

Kualitas produk merupakan hal yang perlu mendapat perhatian produsen, mengingat kualitas produk berkaitan erat dengan masalah kepuasan konsumen, yang merupakan tujuan dari kegiatan pemasaran yang dilakukan penjual. Setiap pedagang harus memilih tingkat kualitas yang akan membantu atau menunjang usaha untuk meningkatkan atau mempertahankan posisi produk itu dalam pasar sasarannya.

4.1.1.1 Para pedagang tidak menyembunyikan cacat terhadap kualitas pakaian yang dijual tersebut

Perbuatan menyembunyikan cacat pada barang dagangan sebenarnya tidak akan menambah rizki, bahkan justru menghilangkan keberkahan sebab harta yang dikumpulkan dengan penipuan sangat dimurkahi oleh Allah swt. Oleh karena itu, tidak sepatutnya seorang pedagang bersikap kurang peduli dengan kualitas barang yang diperdagangkannya.

Beberapa wawancara yang lakukan penulis dengan salah satu seorang pedagang pakaian dalam memasarkan dagangannya dengan mengunggulkan barang dagangannya dan tidak menyembunyikan cacatnya. Hal ini sebagaimana yang dikatakan oleh beberapa pedagang pakaian di Pasar Lanrisang Kabupaten Pinrang berdasarkan wawancara dengan penulis sebagai berikut:

“Kujelaskan juga keunggulan jualanku misalnya pembeli ingin membeli baju kujelaskan dengan sejujurnya kalau ini harganya mahal karena bagus kualitasnya, model baru juga kalau murah jelek juga kualitasnya, agak tipis kainnya, model lama mki. tergantung dari pembeli juga mauki beli yang mana karena kalau tidak dijelaskan kemungkinan tidak tertarik pembeli untuk beli pakaian ta biasa juga kalau menawar pembeli saya jelaskan juga dengan jujur.”<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup>Tajuddin, Pedagang Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Pasar Lanrisang Pada Tanggal 19 Agustus 2020.

Hal serupa dikatakan oleh Sumiati selaku pihak pedagang sebagai berikut:

“Iya, menurut saya sikap jujur sangat penting, karena dapat membuat pembeli percaya kepada kita dan otomatis pembeli tersebut akan menjadi pelanggan tetap, dan yang saya rasakan adalah kejujuran membawa keberkahan, biar sedikit yang penting berkah, tapi jika kita mau untung banyak ya’ silahkan berbuat curang. Tetapi perbuatan itu tidak ada gunanya karena curang dapat merugikan sehingga kita bisa kehilangan pelanggan.”<sup>4</sup>

Berdasarkan dari wawancara tersebut, penulis melihat bahwa sebagian besar pedagang pakaian di Kecamatan Lanrisang Kabupaten Pinrang memahami kalau sifat jujur sangat penting dan merugikan. Hal ini bisa dilakukan pedagang, apabila pada saat belanja selalu memilih barang yang berkualitas baik yang ia sendiri menyukai barang itu dan tidak berlebihan mengambil keuntungan. Kondisi seperti inilah yang menyebabkan Allah swt. akan menurunkan keberkahan dalam perdagangan, tanpa harus melakukan penipuan.

#### 4.1.1.2 Menawarkan dengan cara menyakinkan dan memengaruhi pembeli dengan tutur kata yang baik dalam berbicara menyangkut semua jenis pakaian yang di jual

Menawarkan merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi pembeli agar mereka dapat mengenali semua jenis pakaian yang ditawarkan oleh pedagang kepada konsumen dan kemudian konsumen menjadi tertarik sehingga muncul minat untuk membeli pakaian tersebut. Menawarkan juga merupakan salah satu bagian dari alat pemasaran yang memegang peranan yang cukup penting di dalam meningkatkan volume penjualan barang dan jasa dengan menawarkan kepada pembeli. Tujuan utama menawarkan adalah menginformasikan, mempengaruhi, dan

---

<sup>4</sup>Sumiati, Pedagang Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Pasar Lanrisang Pada Tanggal 19 Agustus 2020.

membujuk serta mengingatkan pelanggan tentang sasaran pemasaran dan bauran pemasaran.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan pedagang pakaian di Pasar Lanrisang Kabupaten Pinrang sebagai berikut:

“Caraku menawarkan pakaian saya kurayu terus pembeli baru terus kupuji pakaian ku juga, misalnya ini toh baju model baru, cocok sekali kalau kita pakai, cari mki ditempat lain pasti beda harganya, kalau tidak mauji nabelli pale urusannyami pembeli yang jelasnya jangan sampai panjang lebar meka bicara, nah tidak nabelli ji juga ka yang rugi tenaga penjual kasian.”<sup>5</sup>

Penulis melihat bahwa menawarkan berpengaruh terhadap Loyalitas Konsumen, hal ini menyatakan bahwa menawarkan merupakan suatu kegiatan yang sangat penting untuk dilaksanakan dalam pemasaran pakaian di pasar Lanrisang kabupaten Pinrang. Hal ini juga serupa dengan hasil wawancara dengan pedagang pakaian lainnya sebagai berikut:

“Saya menawarkan semua pakaian yang saya jual ke pembeli dengan cara menyakinkan dan mempengaruhi pembeli dengan tutur kata yang baik dalam berbicara menyangkut baju, celana, jilbab yang saya jual.”<sup>6</sup>

“Dengan menawarkan pakaian ku melalu berbagai cara yakni mengemukakan kelebihan dari suatu baju, celana tersebut dan memberikan penjelasan seputar baju, celana maupun jilbab yang pembeli inginkan.”<sup>7</sup>

Berdasarkan Hasil wawancara menunjukkan bahwa melalu kegiatan menawarkan ini pedagang pakaian berusaha untuk memberitahukan kepada

---

<sup>5</sup>Yuli, Pedagang Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Pasar Lanrisang Pada Tanggal 19 Agustus 2020.

<sup>6</sup>Hj.sumi, Pedagang Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Pasar Lanrisang Pada Tanggal 19 Agustus 2020.

<sup>7</sup>Ibaba, Pedagang Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Pasar Lanrisang Pada Tanggal 19 Agustus 2020.

konsumen/pembeli mengenai jenis pakaian yang mereka jual dan mendorong untuk membeli pakaian tersebut. Banyak cara yang dilakukan oleh pedagang untuk menawarkan dagangannya.

Berdasarkan dari wawancara tersebut, penulis melihat bahwa sebagian besar pedagang pakaian di Kecamatan Lanrisang Kabupaten Pinrang memahami kalau sifat jujur sangat penting dan merugikan . Hal ini bisa dilakukan pedagang, apabila pada saat belanja selalu memilih barang yang berkualitas baik yang ia sendiri menyukai barang itu dan tidak berlebihan mengambil keuntungan. Kondisi seperti inilah yang menyebabkan Allah swt. akan menurunkan keberkahan dalam perdagangan, tanpa harus melakukan penipuan.

Penipuan sulit dihindari oleh para pedagang, karena pada umumnya mereka tidak mau mengambil sedikit keuntungan, sementara usaha untuk meraup keuntungan yang besar jarang yang terhindar dari penipuan. Sebagaimana yang dikatakan oleh pembeli pakaian di Kecamatan Lanrisang Kabupaten Pinrang sebagai berikut:

“Jujur saya secara pribadi ketika membeli pakaian, percaya akan penjelasan pedagang bahwa barang yang ia tawarkan adalah barang dengan kualitas baik, dan tanpa cacat, namun setelah sampai dirumah terkadang saya merasa barang tersebut terdapat kekurangan dari sisi yang lain yang tidak sesuai dengan harapan. Entahlah sehingga saya merasa ada penyesalan dalam membeli barang tersebut, namun dengan terpaksa saya tetap mamakainya karena saya malu untuk mengembalikannya.”<sup>8</sup>

Hal serupa dikatakan Anit selaku pihak pembeli sebagai berikut:

---

<sup>8</sup>Ayu, Pembeli Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Barakasanda Pada Tanggal 22 Agustus 2020.

“Biasa pedagang cerdas dalam menyusun kata-kata manis, pintarki unggulankanki jualannya, pintar sekali gombal pembeli sehingga saya tergiur untuk membelinya. Biasa saya dapat pedagang bilang kalau ini pakaian yang saya jual baguski kualitasnya, kainnya tebal, model terbaru juga jadi mahal saya jualkan i biasa saya bandingkan mi ditempat lain yang lebih murah harganya padahal samaji yang najual itu pedagang. Tidak semua pedagang pakaian tetapi sebagian pedagang dalam menawarkan pakaianya dengan cara berlebihan dalam memuji kualitas pakaian yang ia jual.”<sup>9</sup>

Berdasarkan pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa mengambil keuntungan yang berlebih dari pembeli maupun pedagang yang tidak mengetahui harga sebenarnya adalah dilarang. Apalagi jika dilakukan secara sengaja tentu ini sangat merugikan bagi kedua belah pihak dan hanya mementingkan keuntungan sesaat.

Pedagang pakaian di Pasar Lanrisang Kabupaten Pinrang tak jarang juga mendapat perlakuan yang tidak baik dari pembeli. Hal ini berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu pedagang pakaian di pasar Lanrisang Kabupaten Pinrang sebagai berikut:

“Biasa juga saya menemukan pembeli yang cerewet jadi selalu saya hadapi dengan rasa sabar tapi biasakaji juga emosi tetapi kembali ke niat awalku kalau ini adalah resiko sebagai penjual.”<sup>10</sup>

Hal serupa juga diungkapkan oleh Rina pedagang pakaian sebagai berikut:

“Ada juga pembeli yang selalu menawar terus, cerewet sekali dalam menawar tapi kalau nataumi harganya selalu nabandingkan ditempat lain. Saya itu biasa bilang kan saya ini barangku dari jauh saya ambil pasti adaki ongkos kirimannya jadi itu kasih mahal i.”<sup>11</sup>

---

<sup>9</sup>Anit, Pembeli Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Kae’e Pada Tanggal 2 September 2020.

<sup>10</sup>Masri, Pedagang Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Pasar Lanrisang Pada Tanggal 15 Agustus 2020.

<sup>11</sup>Rina, Pedagang Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Pasar Lanrisang Pada Tanggal 15 Agustus 2020.

Sedangkan dari segi etika dalam menghadapi pembeli para pedagang tersebut selalu sabar jika menemukan pembeli yang menghina jualannya dan menyakiti perasaan mereka. Seperti yang dilakukan Rasulullah saw. yang menunjukkan bahwa dalam transaksi diperlukan kerelaan antara pedagang dan pembeli, sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

Keberhasilan pemasaran produk sangat ditentukan pulabaik tidaknya pelayanan yang diberikan oleh suatu perusahaan dalam memasarkan produknya.

#### 4.1.1.3 Melayani Pembeli dengan Ramah

Ramah dimaknai sebagai baik hati dan menarik budi bahasanya atau suka bergaul dan menyenangkan dalam pergaulan, baik ucapannya maupun perilakunya dihadapan orang lain. Untuk itu sebagai seorang pedagang harus bersikap ramah dalam melakukan bisnis. Pelayanan dalam sebuah usaha itu sangat diperlukan, apalagi menawarkan barang dagangan, pelayanan yang baik akan mendapat respond dan tanggapan yang baik pula dari para pembeli.

Hal ini sebagaimana wawancara penulis dengan beberapa pedagang pakaian di Pasar Lanrisang, yang mengatakan bahwa:

“Kalau saya tidak adaji strategi khusus yang saya terapkan kalau menjual pakaianka yang paling penting itu menurut saya selalu ki ramah terhadap pembeli kalau ada pembeli lewat didepan standku lansung kusapami dulu baru kusuruh singgah,bilang cari baju apaki, celana kah, jilbab juga ada?” kalau singgahmi ku tawarkan mi jualanku.”<sup>12</sup>

Hal serupa yang dikatakan oleh Hawa salah satu pedagang pakaian sebagai berikut:

---

<sup>12</sup>Hasnih. M, Pedagang Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Pasar Lanrisang Pada Tanggal 15 Agustus 2020.

“Kami melayani/memperlakukan pembeli disini dengan baik, tanpa membedakan-bedakannya, tanpa memandang umur, agama dan pekerjaan. Kami memandang setiap pembeli atau pelanggan itu sama harus diperlakukan dengan baik jadi sebelum saya tawarkan jualanku saya sapa dulu pembeli dengan ramah sambil senyum supaya merasa senang dengan pelayananku.”<sup>13</sup>

Berdasarkan penjelasan wawancara diatas, penulis menyimpulkan bahwa pelayanan yang baik itu sangat penting dalam pemasaran dan perdagangan. Dengan kita menanamkan keramahan, kesopanan, kesabaran, dan senyum saat melayani pembeli yang sedang bertransaksi maupun sedang memilih-milih barang membuat kepuasan bagi pelanggan. Tidak marah meskipun diperlakukan secara kasar dan bahkan tidak manusiawi. Tidak jarang orang yang menawarkan barang atau jasa mendapat perlakuan yang tidak senonoh dari calon pelanggannya. Jika disikapi dengan marah, maka ia tidak akan mendapat pelanggan barang atau jasa yang ditawarkan. Persentase pembeli itu akan datang lagi ke stand kita itu sangat besar, karena sebelumnya pembeli merasa terpuaskan, tidak hanya dengan kualitas barang, harga murah saja tetapi juga dengan pelayanan yang sangat memuaskan.

Hal ini tidak sejalan dengan beberapa pembeli di Pasar Kecamatan Lanrisang Kabupaten Pinrang yang menyatakan bahwa:

“Pernahka dapat pedagang yang tidak sopan atau galak, bisa juga memaksa, tapi kalau begitu tindakannya langsung ku cuekin atau pergi sajakah tidak jadi saya beli, karena begitu tidak enak hati meka.”<sup>14</sup>

Hal serupa dikatakan oleh Nur selaku pembeli sebagai berikut:

“Pernahka mendapat pedagang belum pki singgah di stand jualannya nakeluarkan mi muka judes nya jadi disitumi tidak tertarik ki untuk singgah. Tetapi rata-rata itu penjual peramahji, selaluki nasapa. Bagus ji juga kalau

---

<sup>13</sup>Hawa, Pedagang Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Pasar Lanrisang Pada Tanggal 19 Agustus 2020.

<sup>14</sup>Anti, Pembeli Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Cikuale Pada Tanggal 19 Agustus 2020.



begitu karena enjoy ji dirasa beli. Ada juga pedagang biasanya belum pki berhenti menawar ditempat lain napanggilmki ke tempatnya kan tidak enak juga perasaannya pasti itu penjual yang satunya lagi.”<sup>15</sup>

Berdasarkan dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa dari sudut cara berdagang, para pedagang tersebut sama seperti halnya para pedagang pada umumnya: yaitu terdapat berbagai macam karakter: ada yang ramah, ada yang tidak peduli, ada yang cemberut, dan ada pula yang supel di dalam melayani konsumennya.

#### 4.1.2 Strategi Tempat

Dalam memilih tempat untuk berjualan tempat yang strategis menjadi salah satu penentu yang sangat menjanjikan, orang akan melihat pertama tempat tersebut. Ada yang berada di luar atau dipinggir jalan, ditengah pasar, maupun ada pedagang yang memilih didekat penjual ikan.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan pedagang di Pasar Lanrisang Kabupaten Pinrang sebagai berikut:

“Kalau disini tempat memang sudah ditentukan oleh pihak pasar akan tetapi kalau mauki tempat strategis biasanya lebih tinggi juga harga sewanya. Seperti tempatku saya ini dipinggir jalan jadi mudah dijangkau sama pembeli. standku ini biasanya menjadi tempat pertama yang dikunjungi pembeli saat mereka ingin memasuki pasar untuk mencari pakaian yang diinginkan.”<sup>16</sup>

“Disini kalau mauki dapat tempat strtegis dipinggir jalan begitu lebih mudah dijangkau sama pembeli yah lebih tinggi lagi uang sewanya dibayar ketika tidak dikalah duluan ki sama pedagang lain karena biasa terjadi di pasar ini perselisihan antara pedagang yah itu tadi masalah tempatji.”<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup>Nur, Pembeli Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Pasar Lanrisang Pada Tanggal 22 Agustus 2020.

<sup>16</sup>Rasni, Pedagang Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Pasar Lanrisang Pada Tanggal 15 Agustus 2020.

<sup>17</sup>Fatin, Pedagang Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Pasar Lanrisang Pada Tanggal 15 Agustus 2020.

Berdasarkan wawancara diatas penulis menyimpulkan bahwa tempat yang strategis sangat berpengaruh terhadap penjualan.

#### 4.1.3 Strategi Harga

Pedagang pakaian di Kecamatan Lanrisang Kabupaten Pinrang dalam bersaing masalah harga masih mengedepankan kualitas tetapi menjualnya dengan harga masih kisaran harga pasar. walaupun ada kemungkinan kecil pedagang yang menjual barangnya dengan harga yang murah tetapi kualitas rendah dengan alasan keuntungan yang pedagang tersebut dapatkan sangat minim.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan pedagang di Pasar Lanrisang Kabupaten Pinrang sebagai berikut:

“Karena saya menjual berdasarkan kualitas, tapi kita tau sendiri mi juga, kalau semakin bagus kualitas, bagus juga harganya. Semisal ini baju gamis saya jual harga Rp. 250.000 karena sama jilbab mki juga kalau mauki yang lebih berkualitas lagi ada harga Rp. 300.000 bahkan ada ji juga yang sampai Rp. 500.000 .Tetapi kalau saya menjual harga barangku minimal sekali itu harga Rp. 70.000.”<sup>18</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa apabila jenis barang yang mereka jual berdasarkan dengan kualitas maka jumlah harga yang ditawarkan kepada konsumen juga semakin tinggi.

Berkaitan dengan hal itu, wawancara juga di lakukan kepada pembeli pakaian di Pasar Lanrisang Kabupaten Pinrang sebagai berikut:

“Saya akui cantik-cantik memang barangnya di Pasar Lanrisang, banyak jenis baju, celana sama jilbab bagus-baguski semua, tetapi ituji masalahnya tinggi sekali penawaran harga yang na tanyakan ki.tetapi selaluji bisa di tawar.”<sup>19</sup>

<sup>18</sup>Ibaba, Pedagang Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Pasar Lanrisang Pada Tanggal 19 Agustus 2020.

<sup>19</sup>Kase, Pembeli Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Cikuale Pada Tanggal 2 September 2020.

Hal serupa yang dikatakan Hariana sebagai berikut:

“Rata-rata memang bagus pakaian yang najual itu pedagang pakaian di Pasar Lanrisang, karena kadang-kadang kita juga butuh pakaian yang berkualitas.”<sup>20</sup>

Berdasarkan hasil wawancara penulis dapat disimpulkan bahwa pedagang pakaian menjual barang berdasarkan kualitas yang bagus tetapi dengan harga yang tinggi pula karena pada umumnya barang yang bagus akan memiliki modal yang besar sehingga harga yang ditawarkan kepada pembeli pun tinggi.

#### 4.1.4 Strategi Promosi

Suatu produk betatapun bermanfaatnya jika tidak dikenal oleh konsumen, maka produk tersebut tidak akan diketahui manfaatnya dan mungkin tidak dibeli oleh konsumen, untuk menciptakan permintaan atas produk itu, kemudian dipelihara dan dikembangkan. Usaha tersebut dilakukan melalui kegiatan promosi, yang merupakan salah satu dari acuan/bauran pemasaran.

##### 4.1.4.1 Promosi dengan cara memposting di media sosial disamping mengikuti perkembangan trend model pakaian

Seiring dengan perkembangan zaman dan teknologi, di era modern seperti saat ini, maka berkembang pulalah model penjualan dan pembelian barang oleh pedagang yaitu dengan mempromosikan barang melalui media online dan tidak menutup kemungkinan terjadi tipu menipu atau tindakan curang oleh karenanya sangat penting adanya prinsip kejujuran dalam berbisnis kapan dan dimanapun kita

---

<sup>20</sup>Hariana, Pembeli Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Pasar Lanrisang Pada Tanggal 2 September 2020.

berada.<sup>21</sup> Adapun dari sudut strategi berdagang, dalam hal ini kreativitas para pedagang sangat dibutuhkan di dalam menjalankan strategi-strategi apa saja yang dapat meningkatkan hasil penjualan mereka: mulai dari pemilihan tempat berjualan, inovasi produk, cara pemasaran produk, dan kerja sama antar teman sesama pedagang. Hal ini diungkapkan oleh pedagang pakaian di Kecamatan Lanrisang Kabupaten Pinrang sebagai berikut:

“Kalau masalah inovasi produk strategi yang saya lakukan selalu mengikuti perkembangan zaman, mengikuti trend model baju yang sekarang ini diminati oleh pembeli. Seperti yang saya jual ini kebanyakan ki baju muslimah saya juga menjahit baju kalau ada pelanggan yang pesan. Apalagi kan ada yang namanya sosial media orang-orang lebih suka belanja online terutama anak muda itu sih salah satu cara yang saya lakukan saya aplod di sosmed baju yang kujual.”<sup>22</sup>

Dari wawancara tersebut dapat diketahui bahwa sebagai pengelola bisnis sehari-hari para pedagang selalu dihadapkan pada tanggung jawab yang berat karena oleh Nabi Muhammad saw. mereka dituntut untuk dapat melayani masyarakat dengan sebaik-baiknya, dan disisi lain mereka harus memperoleh keuntungan sesuai dengan harapan, mereka juga harus mampu mempertahankan usahanya di tengah suasana pasar yang semakin sempit, untuk senantiasa bersaing dengan para pedagang lainnya untuk itulah strategi yang baik sangat dibutuhkan untuk perkembangan bisnis itu sendiri.

#### 4.1.4.2 Kelengkapan Barang

Dalam suatu usaha, terutama usaha dibidang perdagangan, barang yang diperdagangkan tidak hanya satu jenis barang saja, melainkan berbagai macam

---

<sup>21</sup>H. Idri, *Hadis Ekonomi Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi* (Cet.III; Jakarta: Kencana, 2015), h. 347.

<sup>22</sup>Harmiati, Pedagang Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Pasar Lanrisang Pada Tanggal 15 Agustus 2020.

barang yang dijual dan tidak jauh dari macam-macam yang diperdagangkan, contohnya kita berdagang dibidang pakaian muslim, disitu kita tidak hanya berjualan pakaian muslim saja, akan tetapi diisi dengan tuntunan sholat, peci, sarung dan lain sebagainya yang ada kaitannya dengan islami, terutama menambaho apa yang sering dicari oleh pembeli.

Sebagaimana hasil wawancara penulis dengan pedagang pakaian di Pasar Lanrisang sebagai berikut:

“Yang saya jual disini pakaian anak-anak dengan model yang bermacam-macam, lengkap sekali. Ada juga baju sekolah untuk anak-anak , kalau pakaian dewasa adaji juga mulai dari gamis, daster sampai baju kaos biasa ada semua.”<sup>23</sup>

Sebagian pedagang pakaian di Pasar Lanrisang Kabupaten Pinrang penulis melihat bukan hanya barangnya saja yang lengkap, akan tetapi stand tersebut menyediakan macam-macam model, sehingga pembeli yang datang tidak hanya disuguhkan dengan model yang itu saja akan tetapi model pakaian terbaru.

#### 4.1.4.3 Memanfaatkan barang yang sudah ada tapi tidak dapat terjual lagi

Pada umumnya pedagang ingin berbisnis untuk mendapatkan keuntungan dan keuntungan ini didapat berdasarkan usaha yang dilakukan dengan selalu berupaya untuk membuat barang yang dijual habis, namun sebagai pedagang kadang keinginan dengan kenyataan yang ada dilapangan tidak sesuai sehingga cara mereka memanfaatkan barang yang sudah ada namun tidak dapat terjual lagi, sebagaimana

---

<sup>23</sup>Hawa, Pedagang Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Pasar Lanrisang Pada Tanggal 17 Agustus 2020.

hasil wawancara penulis dengan pedagang pakaian di Pasar Lanrisang sebagai berikut:

“Biasa saya obral itu pakaian yang tidak bisa laku disini, saya kumpulkan seperti cakar, karena begitu mi, kalau tidak laku barangE rugi ki juga, baru pedapatan toh, tidak tetapmi juga, apalagi kalau jarang memangmi pembeli. Biasa tidak ada pendapatan satu hari. Istilahnya Malellung ki.”<sup>24</sup>

Hal serupa dikatakan oleh Hj. Indah sebagai berikut:

“Saya obral dengan harga murah sekali biar mi tidak kembali modalku yang penting terjual itu barangku. Biasa juga orang lain saya kasi, lebih berguna apabila itu barang bisa bermanfaat sama orang lain dari pada tinggal’I saja, hitung-hitung untuk amal juga.”<sup>25</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa cara pedagang pakaian di Pasar Lanrisang Kabupaten Pinrang memanfaatkan barang yang tidak dapat terjual lagi yaitu dengan cara diobral. Sebagaimana Al-Qur’an menekankan penggunaan harta itu untuk diberikan pada orang-orang yang tidak beruntung didalam masyarakat demi terwujudnya kesejahteraan. Dengan cara ini pemilik harta diingatkan bahwasannya hanya penggunaan yang benar dan infaq yang benar saja akan mendapat keuntungan, dan Allah sangat senang untuk melihat bekas rahmat-Nya ditampakkan oleh hamba-Nya.

#### **4.2 Analisis Etika Bisnis Islam terhadap Strategi Pemasaran Pedagang Pakaian di Kecamatan Lanrisang Kabupaten Pinrang**

---

<sup>24</sup>Hj. Sapur, Pedagang Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Pasar Lanrisang Pada Tanggal 2 September 2020.

<sup>25</sup>Hj. Indah, Pedagang Pakaian, *Wawancara* di Lakukan di Pasar Lanrisang Pada Tanggal 2 September 2020.

Etika merupakan ilmu yang berisi patokan-patokan mengenai apa-apa yang benar atau salah, yang baik atau buruk, yang bermanfaat atau tidak bermanfaat.<sup>26</sup> Etika bisnis adalah seperangkat prinsip-prinsip etika yang membedakan yang baik dan yang buruk, harus benar, salah, dan lain sebagainya dan prinsip-prinsip umum yang membenarkan seseorang untuk mengaplikasikannya atas apa saja dalam dunia bisnis.<sup>27</sup>

Bisnis (dagang, bekerja, atau usaha) adalah salah satu cara manusia untuk memperoleh penghasilan profit yang dapat dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Keuntungan finansial yang di dapat dari hasil berbisnis tersebut selanjutnya dimanfaatkan secara baik bagi kesejahteraan keluarganya maupun masyarakat yang ada disekitarnya. Tindakan semacam itu sesuai dengan anjuran islam dan merupakan ibadah.<sup>28</sup>

Suatu saat Rasulullah saw pernah ditanya oleh salah seorang sahabat, "*Pekerjaan apa yang paling baik wahai Rasulullah?*" Beliau menjawab, "*Seseorang yang bekerja dengan tangannya sendiri dan jual beli yang bersih.*"

Kewajiban berbisnis atau bekerja bagi umat islam tertuang dengan jelas dalam Al-Qur'an, seperti firman Allah dalam QS. Al-Jumu'ah (62):10

---

<sup>26</sup>Muhammad & Alimin, *Etika & Perlindungan Konsumen dalam Ekonomi Islam* (Yogyakarta:BPPE, 2004), h. 61.

<sup>27</sup>H.Fakhry Zamzam & havis Aravik, *Etika Bisnis Islam Seni Berbisnis Keberkahan* (Yogyakarta: Cv Budi Utama, 2020), h. 1.

<sup>28</sup>Mustafa Kamal Rokan, *Bisnis Ala Nabi* (Cet.I ; Yogyakarta: PT. Bentang Pustaka,2013), h. 10

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا  
لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٢٠٠﴾

Terjemahnya:

Apabila sholat telah dilaksanakan, maka bertebaranlah kamu di bumi, carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung.<sup>29</sup>

Dengan demikian, berbisnis atau bekerja adalah wajib bagi umat islam. Artinya, jika dilakukan akan bernilai ibadah dan mendapat pahala, bila ditinggalkan akan mendapat dosa. Kita bekerja atau berbisnis hendaknya dilakukan dengan ikhlas semata-mata karena Allah swt dan merupakan bentuk iman kita terhadapnya. Karena itu, dalam bekerja dan berbisnis wajib bagi setiap manusia untuk memahami bagaimana tata cara bertransaksi dengan baik agar tidak terjermus dalam jurang keharaman karena ketidaktahuan, oleh sebab itu, seorang pedagang harus menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis dalam berdagang sekaligus menempatkan diri sebagai pedagang yang melakukan praktek kejujuran dan berusaha menghindari memperoleh kekayaan dengan cara tidak adil agar menjadi pebisnis yang berpegang teguh dengan etika islam karena dengan itu usaha yang dijalani akan sukses dan maju, dan menjadi orang yang shaleh dalam melakukan semua hal aktivitas termasuk dalam menjalani usaha yang dikerjakannya.

Rasulullah saw adalah teladan bagi seluruh umat Muslim di bumi. Apa pun yang beliau kerjakan adalah mutiara hikmah bagi manusia, termasuk cara beliau berbisnis. Bukan saja karena beliau sudah bisa berbisnis di usia yang masih sangat muda, namun juga karena beliau senantiasa menerapkan nilai-nilai keluhuran dalam

<sup>29</sup>Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Bandung: Marwah), h. 554.



berdagang. Tidak semua orang bisa mengaplikasikannya dalam aktivitas perdagangan sehari-hari. Jika banyak orang hanya menjadikan bisnis sebagai sarana mencari keuntungan duniawi semata, maka Nabi Muhammad saw. menjadikannya sarana untuk menanami ladang akhirat.<sup>30</sup> Beliau memberikan teladan bahwa bisnis adalah sebuah transaksi yang tak hanya bernilai ekonomis, namun juga bernilai kemanusiaan.

Selanjutnya konsep dagang yang diajarkan Nabi Muhammad saw. adalah apa yang disebut dengan value driven (menjaga, mempertahankan, menarik nilai-nilai dari pelanggan). Value driven juga erat hubungannya dengan apa yang disebut relationship marketing, yaitu berusaha menjalin hubungan antara pedagang, produsen dengan pelanggan. Pada permulaan barang dipasarkan, maka semua anggota masyarakat adalah calon potensial untuk membeli. Sebagai pedagang diajarkan menjaga reputasi sebagai orang yang dipercaya oleh mitra bisnis maupun oleh para konsumen.<sup>31</sup> Kepercayaan dan kejujuran adalah modal hidup yang akan membawa keberhasilan untuk masa yang akan datang. Rasulullah saw. selalu memperhatikan bagaimana seorang pedagang menjaga hubungannya dengan konsumen dengan tidak pernah bertengkar dengan pelanggannya dan semua orang yang berhubungan dengan Rasulullah selalu merasa senang, puas, yakin dan percaya dengan sikap kejujuran Rasulullah saw.

---

<sup>30</sup>M. Anang Firmansyah, *Perilaku Konsumen Sikap dan Pemasaran* (Cet.I; Yogyakarta: Cv Budi Utama, 2018), h. 104.

<sup>31</sup>Malahayati, *Rahasia Sukses Bisnis Rasulullah* (Cet.I; Yogyakarta: Jogja Great Publisher, 2010), h. 27.

Kesuksesan Nabi Muhammad saw. sebagai seorang pebisnis merupakan satu kesatuan yang utuh dari kemandirian dan semangat berwirausaha. Kejujuran, amanah, kecerdasan, dan keterampilan, komunikasi dan pelayanan yang baik, membangun jaringan dan kemitraan serta keselarasan dalam bekerja dan beribadah, menjadi faktor penting dalam menggapai kesuksesan sebagai seorang pedagang.<sup>32</sup>Diantara strategi yang beliau tanamkan dalam bisnisnya adalah sesuai dengan empat sifat utama yang beliau miliki, yaitu:

#### 4.2.1 Shiddiq (Kejujuran)

Shiddiq, artinya jujur atau benar. Dalam menjalankan bisnisnya Nabi Muhammad saw. selalu menunjukkan kejujuran dan menyakini betul bahwa membohongi para pelanggan sama dengan mengkhianati mereka. Mereka akan kecewa bahwa tertipu. Akibatnya, mereka tidak akan bertransaksi bisnis lagi, lambat laun bisnis pun akan hancur. Konsep kejujuran secara moral adalah dasar setiap usaha untuk menjadi orang kuat, kejujuran merupakan kualitas dasar kepribadian moral. Tanpa kejujuran seseorang tidak dapat maju selangkah pun karena ia belum berani menjadi diri sendiri.<sup>33</sup>Dengan jujur pada konsumen mengenai baik dan buruknya atau kekurangan dan kelebihan suatu produk akan membuat konsumen percaya pada kita.

Bersikap baik terhadap orang lain tetapi tanpa kejujuran adalah kemunafikan. Islam mengajarkan kepada manusia kejujuran merupakan syarat yang paling mendasar didalam melakukan kegiatan. Rasulullah saw menganjurkan kepada

---

<sup>32</sup>Mokh. Syaiful Bakhri, *Sukses Berbisnis ala Rasulullah SAW* (Jakarta: Penerbit Erlangga,2012), h. 45.

<sup>33</sup>Aqil Barqi Yahya, "Etika Bisnis Perilaku Bisnis Rasulullah Muhammad Saw Sebagai Pedoman Berwirausaha," *Jurnal Ekonomi dan Perbankan*, 8.no.1, 2020), h. 95.

ummatnya untuk melakukan kejujuran disegala bentuk aktifitas. Menurut Nabi Muhammad saw kejujuran akan membawa kepada kebajikan dan demikian pula sebaliknya kebohongan akan membawa pelakunya kepada keburukan dan bencana. Allah swt menyatakan akan memberikan anugerah bagi yang mukmin yang benar dan menjatuhkan sanksi bagi yang munafik.<sup>34</sup> Sebagaimana firman Allah dalam QS. Al-Ahzab (33):24.

لِيَجْزِيَ اللَّهُ الصَّادِقِينَ بِصِدْقِهِمْ وَيُعَذِّبَ الْمُنَافِقِينَ إِنْ شَاءَ أَوْ يَتُوبَ عَلَيْهِمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ غَفُورًا رَحِيمًا

Terjemahnya :

Agar Allah memberikan balasan kepada orang-orang yang benar itu karena kebenarannya, dan mengazab orang munafik jika ia kehendaki, atau menerima tobat mereka. Sungguh, Allah Maha Pengampung, Maha Penyayang.<sup>35</sup>

Pada ayat tersebut dapat dipahami bahwa orang yang menjalani hidupnya dengan berbohong pada akhirnya menjadi orang yang munafik dan Allah swt akan mengazab orang-orang yang munafik. Sebab, landasan iman adalah jujur sedangkan landasan kemunafikan adalah dusta karena itu, iman dan dusta tidak mungkin menyatu. Kejujuran tidak hanya pada ucapan, tetapi juga pada perbuatan sebagaimana seorang yang melakukan suatu perbuatan tentu sesuai dengan yang ada pada batinnya.

Strategi Produk yang terjadi di Pasar Kecamatan Lanrisang Kabupaten Pinrang pedagang ada yang menjual pakaiannya dengan tidak jujur menjelaskan

<sup>34</sup>Muhammad Nizar, Prinsip Kejujuran Dalam Perdagangan Versi Al-Qur'an, *Jurnal Ilmu al-Qur'an dan Tafsir*, (8 no.2 November,2017), h. 310.

<sup>35</sup>Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Bandung: Marwah, 2009), h. 421.

bahwa pakaian itu bukan barang kw padahal kenyataan yang ada penulis menemukan pedagang menjual barang kelas 2 dipromosikan sebagai barang asli. Hal ini sangat bertentangan dengan seperti yang dicontohkan oleh Rasulullah saw. Sikap tidak jujur lainnya mereka perlihatkan dengan mengakui bahwa selama menjual menjual keuntungan yang didapatkan sangat minim padahal ada sebagian pembeli yang sangat cerdas mereka mengetahui kalau barang yang dijual pedagang tersebut sangat mahal dan keuntungannya sangat banyak.

#### 4.2.2 Amanah

Amanah dan Profesional dalam bisnis. Amanah, artinya terpercaya. Di samping jujur sikap amanah juga sangat dianjurkan dalam aktivitas bisnis. Kejujuran dan amanah mempunyai hubungan yang sangat erat karena orang yang selalu jujur pastilah amanah (terpercaya). Maksud amanah adalah mengembalikan hak apa saja kepada pemiliknya, tidak mengambil sesuatu melebihi haknya dan tidak melebihi hak orang lain.<sup>36</sup> Allah swt memerintahkan agar umat Islam menunaikan amanah kepada orang yang berhak menerimanya dan jika memutuskan sesuatu perkara hendaknya dengan adil.<sup>37</sup>

Islam sangat menganjurkan untuk berbuat adil dalam berbisnis, dan melarang berbuat curang atau berlaku dzalim. Rasulullah saw. diutus Allah swt untuk membangun keadilan. Kecurangan dalam berbisnis pertanda kehancuran bisnis tersebut, karena kunci keberhasilan bisnis adalah kepercayaan. Adapun yang

---

<sup>36</sup>Moh Nasuka, Etika Penjualan dalam Perspektif Islam, *Jurnal Muqtasid* (8.no.1 Juli,2012), h. 65.

<sup>37</sup>Amirulloh Syarbini & J. Haryadi, *Muhammad sebagai Bisnismen Ulung* (Jakarta: PT.Gramedia,2011), h. 7.

dimaksud seimbang/adil dalam transaksi jual beli pakaian adalah tidak ada unsur penipuan, paksaan ataupun berbuat dzholim antara pedagang pakaian dan pembeli.

Kesuksesan dan keberuntungan pedagang itu terletak pada bagaimana dia dalam menerapkan sikap amanah, sehingga pelanggan benar-benar memercayainya. Rasulullah saw. beliau sangat menjaga kepercayaan dalam berdagang. Tidak hanya kepercayaan dari pemilik barang, namun juga pelanggan dan orang-orang yang terkait dengan bisnis tersebut.

Seperti yang dilakukan Nabi Muhammad saw, beliau sangat menjaga kepercayaan dalam berdagang, tidak hanya kepercayaan dari pemilik barang namun juga pelanggan dan orang-orang yang terkait dengan bisnis tersebut. Dengan memegang sifat ini beliau mendapat simpati dari para konsumen sehingga mereka dengan suka rela melakukan transaksi dagang. Praktek ini juga sesuai dengan kejujuran dalam etika bisnis modern. Sebagaimana Firman Allah Swt dalam Q.S An-Nisa' (4):58.

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ﴿٥٨﴾

Terjemahnya :

Sungguh, Allah menyuruhmu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia hendaknya kamu menetapkannya dengan adil. Sungguh, Allah sebaik-baik yang memberi pelajaran kepadamu. Sungguh, Allah Maha Mendengar, Maha Melihat.<sup>38</sup>

<sup>38</sup>Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Bandung: Marwah, 2009 ), h. 87.

Jadi setiap pelaku bisnis adalah pengembang amanah demi masa depan bumi dan segala isinya, siapapun yang mendapat amanah maka dia wajib mengembangkan dan menjaga amanah tersebut untuk kemudian pada saatnya dapat ia pertanggungjawabkan dihadapan manusia dan dihadapan Allah swt. dengan tidak berkhianat terhadap visi yang diamanahkan berarti kita telah berhasil membawa masa depan dan kesejahteraan di bumi.

Pedagang pakaian sangat amanah dalam menjaga kualitas produk/barang yang mereka jual sehingga pembeli merasa percaya dengan barang yang di tawarkan. Namun disamping itu ada pedagang berlaku tidak jujur dan amanah dalam menawarkan pakaian yang dijual dengan menjual pakaian dari yang harga murah keharga yang sangat mahal demi mendapatkan keuntungan yang banyak karena keuntungan yang dapatkan sangat minim sehingga pembeli merasa dirugikan dan ditipu hal ini sangat bertentangan dengan bisnis yang diajarkan Rasulullah saw. beliau sangat menjaga kepercayaan dalam berdagang serta tidak adanya unsur penipuan dan paksaan ataupun berbuat dzholim antara pedagang dan pembeli.

#### **4.2.3 Fathanah**

Fathanah berarti mengerti akan sesuatu dan dapat menjelaskannya, fathanah dapat juga diartikan dengan kecerdikan atau kebijaksanaan. Sifat fathanah dapat dinyatakan sebagai strategi hidup setiap muslim. Dalam bisnis, implikasi ekonomi sifat fathanah adalah bahwa segala aktifitas dalam manajemen suatu perusahaan harus dengan kecerdasan, dengan mengoptimalkan semua potensi akal yang ada untuk mencapai tujuan, memiliki sifat jujur, benar dan bertanggungjawab saja tidak cukup

dalam mengelola bisnis secara profesional.<sup>39</sup>Yang terpenting pula bahwa para pelaku bisnis harus memiliki sifat fathanah yaitu sifat cerdas, cerdik, dan bijaksana, agar usahanya bisa lebih efektif dan efisien serta mampu menganalisis situasi persaingan dan perubahan-perubahan di masa yang akan datang.

Salah satu Prinsip-prinsip bisnis Rasulullah saw. yaitu sifat Fathanah yang berarti cakap atau cerdas. Dalam hal ini Fathanah meliputi dua unsur yaitu:

4.2.3.3 Fathanah dalam hal administrasi/manajemen dagang, artinya hal-hal yang berkenaan dengan aktivitas harus dicatat atau dibukukan secara rapi agar tetap bisa menjaga amanah dan sifat shiddiqnya.<sup>40</sup>

Dengan demikian fathanah dapat penulis pahami bahwa sifat fathanah sebagai pilar kesuksesan bisnis Muhammad saw. dikembangkan menjadi kemampuan untuk menciptakan produk dan jasa yang dibutuhkan oleh konsumen. Tanpa kemampuan untuk mendayagunakan kecerdasan, maka sebuah produk atau jasa akan dimakan zaman. Bila dahulu sarana transportasi menggunakan unta dan kapal dengan kapasitas terbatas. Maka saat ini, menggunakan mobil, kapal tangker, dan kapal pengangkut dengan kapasitas besar. Termasuk kereta api. Kemampuan kecerdasan ini berkembang menjadi sistem dalam usaha. Sebagaimana Firman Allah Swt dalam QS. Al-Baqarah (2):282.

---

<sup>39</sup>Eni Setyowati, *Pendidikan Karakter Fast (Fathanah, Amanah, Shiddiq, Tabligh) dan Implementasinya Di Sekolah* (Cet.I; Yogyakarta:Cv. Budi Utama, 2019) ,h. 3.

<sup>40</sup>M. Suyanto, *Muhammad Business Strategi & Ethics* (Yogyakarta: Andi Offset, 2008), h. 182

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ  
 كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ  
 الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ...

Terjemahnya:

Wahai orang-orang yang beriman! Apabila kamu melakukan utang-piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Janganlah penulis menolak untuk menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkan kepadanya, maka hendaklah dia menuliskan. Dan hendaklah orang yang berutang itu mendiktekan, dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya, dan janganlah dia mengurangi sedikit pun dari padanya. ..<sup>41</sup>

Dari ketentuan ayat tersebut di atas tersirat pengertian jika melakukan utang-piutang haruslah seorang pedagang menuliskannya atau mencatatnya dengan sejujurnya dan amanah dalam menuliskannya.

4.2.3.1 Fathanah dalam hal menangkap selera pembeli yang berkaitan dengan barang maupun harta. Dalam hal fathanah ini Rasulullah saw mencontohkan tidak mengambil untung yang terlalu tinggi dibanding dengan saudagar lainnya. Sehingga barang beliau cepat laku.<sup>42</sup>

Sifat fathanah sebagai strategi pemasaran, pedagang kadang kala mempromosikan pakaiannya di media sosial dan melakukan kereaktifitas lainnya untuk menghadapi persaingan, sebagian pedagang mempromosikan barangnya tidak

<sup>41</sup>Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Bandung: Marwah, 2009), h. 48.

<sup>42</sup>Nafiuddin, *Memahami Sifat Shiddiq Nabi Muhammad Saw Perspektif Bisnis Syariah* (8.no.2, Desember 2018), h. 118.



sesuai dengan harga kisaran dipasar, mempromosikan barang yang murah (palsu) dengan barang asli dan memilih tempat strategis merupakan kreativitas yang dilakukan pedagang, ada yang dekat penjual ikan, ada yang dipinggir jalan dan memberi nama yang unik untuk stand mereka.

Hal ini sangat merugikan pembeli dan tidak menutup kemungkinan adanya unsur gharar terhadap pembeli. Strategi pedagang bertentangan dengan sifat fathanah dikarenakan adanya pedagang yang memanggil pelanggan orang lain yang belum putus penawaran. Pedagang tersebut menggunakan kecerdikannya dengan merugikan orang lain.

#### **4.2.4 Tabligh**

Sifat tabligh artinya menyampaikan sesuatu apa adanya (transparan). Hal ini berarti bahwa orang yang memiliki sifat tabligh harus komunikatif dan argumentatif. Pedagang memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan harus seimbang antara hak dan kewajiban, karena jika dari salah satu ini tidak terpenuhi berarti salah satunya, baik pihak pedagang maupun pembeli merasa dirugikan. Agar tidak ada yang merasa dirugikan secara sepihak maka kedua hal tersebut, harus dipahami antara hak dan kewajiban harus seimbang, tidak boleh melakukan pemaksaan dalam berdagang.<sup>43</sup>

Tabligh merupakan kemampuan dalam mengkomunikasikan barang dan membangun relasi bisnis. Disiplin ilmu yang berkembang adalah komunikasi bisnis, sedangkan dalam konteks pribadi adalah komunikasi efektif dan empati. Media

---

<sup>43</sup>Muhammad Makmun Rasyid, *Rasulullah Way Of Life* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2017), h. 12.

marketing dan periklanan adalah sistem yang lahir dari kemampuan penerapan sikap tabligh(kecerdasan komunikasi).<sup>44</sup>Tanpa kemampuan komunikasi sebuah produk dan jasa, maka pedagang tidak mampu menyakinkan pelanggan untuk membeli dan memanfaatkan barang dagangan.

Terkait dengan tabligh dalam proses jual beli telah memadai dan dapat dikategorikan iya mereka memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Namun terdapat pula pedagang yang hanya kadang-kadang memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan.

Ada 12 rahasia bisnis Nabi Muhammad saw yang dapat kita pelajari dan kita terapkan dalam mengembangkan bisnis, diantaranya:

4.2.4.1 Menjadikan bekerja sebagai ladang menjemput surga.

4.2.4.2 Menerapkan kejujuran dan kepercayaan. Kedua hal tersebut mutlak dalam melanggengkan usaha yang kita bangun. Kejujuran yang kita miliki akan membangun kepercayaan dari orang lain. Karena orang yang amanah pasti dipercaya.

4.2.4.3 Tidak hanya keinginan, akan tetapi keinginan yang diiringi dengan tindakan.

Tentukan langkah-langkah sesuai dengan apa yang telah direncanakan.

4.2.4.4 Berfikir visioner, kreatif dan siap menghadapi perubahan.

4.2.4.5 Nabi Muhammad saw memiliki *planning* dan *goal setting* yang jelas.

4.2.4.6 Pintar mempromosikan diri.

4.2.4.7 Menggaji karyawan yang dapat mencukupi kebutuhan hidup mereka.

---

<sup>44</sup>Miftahur Rahman El-Banjary, *Rasulullah's Entrepreneur School* (Jakarta: PT. Elex Median Komparindo,2014), h. 162.

- 4.2.4.8 Mengetahui rumus "Bekerja dengan Cerdas". Maksudnya adalah mampu memanfaatkan waktu yang terbatas dengan hasil kerja yang maksimal.
- 4.2.4.9 Mengutamakan sinergi mampu menggandeng orang lain untuk bersama-sama dalam memajukan bisnis.
- 4.2.4.10 Pandai bersyukur dan berucap terimah kasih, orang yang senantiasa bersyukur adalah orang yang merasa cukup dengan apa yang diberikan Allah Swt. Rasa syukur inilah yang akan mengundang nikmat-nikmat Allah lainnya.
- 4.2.4.11 Berwirausaha dengan cinta, melakukan segala sesuatu dengan cinta akan terasa perbedaannya, jika dibandingkan dengan keterpaksaan.
- 4.2.4.12 Be the best, menjadi manusia paling bermanfaat. Dengan ilmu, harta, dan keahlian menjadi modal untuk menjadi pribadi yang bermanfaat bagi orang lain.<sup>45</sup>

Pada intinya semua manusia mutlak belajar tiada henti. Ini berarti bahwa setiap orang harus berupaya untuk memperkaya atau memperbaiki diri dengan ilmu pengetahuan tak terkecuali dalam dunia bisnis, karena dalam bisnis apapun pelaku bisnis yang sukses adalah pelaku bisnis yang berperilaku mulia dan mempunyai sikap yang positif selain dari pada etika bisnis yang telah dicontohkan Rasulullah saw sikap yang harus dimiliki oleh pelaku bisnis diantaranya yaitu pandai bersyukur, kejujuran, kesungguhan, kedisiplinan, rasa percaya diri yang tinggi, bekerja keras, dan fokus dengan begitu pelaku bisnis akan memiliki kreatif dan inovatif.

---

<sup>45</sup>Thorik Gunara dan Utus Hardiono Sudibyo, *Marketing Muhammad* (Bandung: PT Karya Kita, 2007), h. 86.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa ada empat hal yang menjadi kunci sukses Nabi Muhammad saw sebagai seorang pedagang yaitu: sifat Shiddiq (Kejujuran), Amanah, Fathanah dan Tabligh. Keempat sifat tersebut merupakan sikap yang sangat penting dan menonjol dari Nabi Muhammad saw dan sangat dikenal dikalangan ulama.

Penerapan etika bisnis pada strategi pemasaran sebagian pedagang pakaian di Kecamatan Lanrisang Kabupaten Pinrang memang sudah diterapkan dalam sehari-hari serta para pembeli pun suka jadi antara penjual dan pembeli sudah suka sama suka. Akan tetapi ada juga yang belum menerapkannya secara benar yang dimana hal ini ditandai dengan adanya pedagang yang tidak menerapkan sikap sabar, ramah dan sopan dalam menghadapi pembeli padahal hal itu sangat dianjurkan untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.

Dalam menjalankan strateginya para pedagang ada yang jujur dalam berdagang seperti yang dicontohkan oleh Rasulullah saw. dalam berbisnis. Sementara disisi lain ada juga pedagang yang tidak jujur dengan cara mengabaikan nilai-nilai etika berfikir meraut keuntungan yang lebih besar, tidak menerapkan sikap amanah dengan adanya unsur gharar dalam menjual pakaian, tidak fathanah dalam mempromosikan pakaian, sikap tabligh masih sangat minim dengan kurangnya rasa sabar, ramah dan sopan dalam menyalani pembeli seperti yang dicontohkan Rasulullah saw. dalam berdagang.

Pada era modern seperti sekarang ini nampaknya keempat sifat yang telah di sebutkan di atas masih sulit untuk diimplementasikan secara utuh khususnya dalam dunia bisnis. Pelaku bisnis harus senantiasa berjuang untuk mempertahankan bisnisnya agar bisa tetap eksis dan berkembang dalam jangka waktu yang lebih

panjang. Oleh karena itu penulis beranggapan bahwa seorang pedagang harus mempunyai sikap berani dalam segala hal, berani dalam mengambil keputusan demi kelangsungan bisnisnya dan menerapkan ke empat kunci sukses dari Nabi Muhammad saw. sebagai seorang pedagang yaitu Shiddiq, Amanah, Fathanah, dan Tabligh.

