

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum**

##### **1. Pasar Andir Trade Center Bandung**

Pasar Andir Trade Center Bandung merupakan sebuah pasar milik Pemerintahan Kota Bandung yang dikelola oleh perusahaan Daerah Pasar Bermartabat (PD.PASAR SAE) Kota Bandung dengan komoditas pasar yang sangat ramai dikunjungi oleh para konsumen pasar. Pasar Andir Trade Center Bandung ini berada di wilayah Kota Bandung yang ramai akan aktifitas masyarakat baik masyarakat lokal maupun masyarakat luar Kota Bandung bahkan juga masyarakat dari luar negeri.

Lokasi Pasar Andir Trade Center Bandung ini terletak di Jl. Waringin No.1, Ciroyom, Andir, Kota Bandung, Jawa Barat. Pasar Andir Trade Center Bandung tepat berada di kawasan Kota Bandung yang ramai dikunjungi oleh para pengguna jalan sehingga memiliki demografi sangat baik sebagai sasaran pasar peroduktif untuk peluang bisnis.

Pasar Andir Trade Center memiliki Lima lantai yang terdiri dari:

- a. Lantai semi-*basement*, lantai ini diisi oleh komoditas berbagai jenis pakaian, sehingga para pengunjung pasar yang ingin membeli

- pakaian dapat dengan mudah membeli suatu barang sesuai dengan yang diinginkannya.
- b. Lantai dasar, lantai ini diisi oleh berbagai macam produk atau barang yang terdiri dari Toko Pakaian, Toko Emas, Toko Makanan, bahkan Toko hasil bumi seperti sayuran, daging dan lain sebagainya.
  - c. Lantai satu, lantai ini diisi oleh komoditas berbagai jenis pakaian seperti kaos, kemeja, celana jeans, jaket, dan lain-lain yang dimana sistem penjualannya dilakukan secara *offline* maupun *online*, serta menjual secara *retail*/eceran atau grosir.
  - d. Lantai dua, lantai ini tidak jauh berbeda dengan lantai satu akan komoditas yang dijualnya, akan tetapi di lantai ini ditambahkan fasilitas *foodcourt* serta arena bermain anak-anak sehingga tidak hanya para orang tua yang hanya sekedar berbelanja tetapi anak-anak pun dapat bermain di tempat arena permainan anak-anak.
  - e. Lantai lima, lantai ini menjadi fasilitas parkir utama pengunjung dan dilengkapi juga fasilitas beribadah berupa masjid.

Pasar Andir Trade Center Bandung mempunyai dua komoditas, yang pertama pasar tradisional yang menjual berbagai kebutuhan rumah tangga seperti sayuran, daging, bumbu-bumbu, dan lain-lain, sedangkan komoditas lainnya adalah pusat grosiran berbagai macam busana baik laki-laki ataupun perempuan dengan harga yang sangat murah dan mampu bersaing dengan kompetitor lainnya.

Keunggulan di Pasar Andir Trade Center Bandung ini adalah sistem penjualan tidak hanya dilakukan secara *offline* akan tetapi sistem penjualan dengan metode *online* pun sudah dilakukan oleh para pedagang, sehingga semakin memudahkan para konsumen untuk membeli sesuatu yang diinginkan.

Sejak berakhirnya Pasar Andir Trade Center Bandung ini dikelola oleh PT. Aman Prima Jaya (PT.APJ) pada tanggal 28 September 2016 maka manajemen Pasar Andir Trade Center Bandung selanjutnya dikelola oleh PD. Pasar Bermartabat (PD.Pasar Sae) Kota Bandung selaku pemilik aset Pasar Andir Trade Center Bandung sehingga berubah menjadi Pasar Andir Bermartabat.

Perusahaan Daerah Pasar Bermartabat (PD.Pasar Sae) mempunyai cita-cita untuk Pasar Andir Bermartabat ini lebih baik dan dapat menjadikan Pasar yang mampu terus bersaing dengan pasar-pasar lainnya, dimulai dari segi perawatan gedung yang baik, fasilitas untuk para pengunjung dan pedagang pasar yang baik, serta menciptakan peluang bisnis bagi para masyarakat Kota Bandung khususnya di wilayah Pasar Andir Bermartabat.

## **2. Komoditas Pasar**

Komoditas Pasar lebih menekankan kepada *fashion* sebagai komoditas utamanya. Beragam *fashion* mulai dari celana, kaos, kemeja, jaket, dan sebagainya bisa didapat dengan sangat mudah dan tentunya dengan harga yang sangat murah. Murahanya harga ditempat ini bisa

diperoleh dengan sistem *discount* yang dimulai dari 10% hingga 50%. Bukan hanya itu, beberapa toko juga masih menerapkan sistem tawar-menawar, artinya sekalipun ada hampir semua produk ditempel *bandroll*, harga produk tersebut masih bisa diturunkan hingga tercapai kesepakatan harga (PD. Pasar Sae Unit Pasar Andir Bermartabat, 2017: 3).

Produk yang ditawarkan ditempat ini, bisa dibeli secara eceran atau grosiran. Pembeli tentunya akan mendapatkan potongan harga yang jauh lebih murah jika membeli produk dalam jumlah yang banyak atau secara grosir. Pembelian secara grosir biasanya dilakukan oleh para *reseller* atau para pedagang pakaian di tempat lain. Pedagang seperti ini, biasanya mereka yang kembali menjual pakaian di pasar-pasar tradisional, pedagang kaki-lima, atau pasar tumpah yang beroperasi pada hari libur. Tak jarang juga pedagang dari luar Kota Bandung yang membeli produk dagangannya di tempat ini (PD. Pasar Sae Unit Pasar Andir Bermartabat 2017: 4).

Sebagai besar pedagang menawarkan produk pakaian dengan harga super murah. Tempat ini tentunya bisa dijadikan sebagai salah satu destinasi wisata belanja di Kota Bandung, terutama bagi para wisatawan yang menginginkan *souvenir* berupa pakaian dalam jumlah yang banyak namun dengan harga yang tidak mencekik (PD.Pasar Sae Unit Pasar Andir Bermartabat, 2017: 3).

## **B. Praktik Jual Beli Pedagang Pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung**

Praktik jual beli pedagang di Pasar Andir Trade Center Bandung ini menggunakan dua metode, yaitu dengan metode *offline*, dan metode *online*. Masing-masing metode praktik jual beli tersebut menerapkan sistem dengan gaya eceran dan grosir.

Pada awalnya, para pedagang di Pasar Andir Trade Center Bandung ini hanya menggunakan satu metode saja yaitu metode *offline* dikarenakan pada saat itu belum maraknya metode *online* yang memudahkan pembeli seperti sekarang ini. Seiring berjalannya waktu para pedagang pun mengikuti *trend* praktik jual beli dengan metode *online* sehingga para pedagang di Pasar Andir Trade Center Bandung tetap mampu bersaing dengan komoditas pasar lain dan juga tentunya sangat memudahkan bagi konsumen maupun *reseller*.

Praktik jual beli dengan metode *offline* dilakukan dengan cara konsumen mendatangi langsung dan bertransaksi secara langsung, sedangkan praktik jual beli *online* dilakukan dengan dua cara; pertama yaitu pedagang mengiklankan produknya melalui gambar/foto di berbagai aplikasi *online shop* seperti Bukalapak, Tokoperdia serta bisa juga diberbagai media sosial seperti Facebook dan Instagram. Cara kedua yaitu pedagang memposting produknya melalui gambar/foto kedalam grup pada aplikasi media sosial seperti aplikasi grup WhatsApp, grup Line, dan grup BBM (Wawancara dengan Abidin, pedagang pada tanggal 28 Mei 2017).

Praktik jual beli *online* dengan cara yang pertama merupakan cara yang sama seperti jual beli *online shop* pada umumnya. Berbeda dengan cara yang pertama, cara yang kedua dilakukan hanya dengan memanfaatkan media sosial untuk berbagi informasi saja, sedangkan secara keseluruhan praktik jual belinya tetap secara *offline*. Akan tetapi cara yang kedua tidak menutup kemungkinan dilakukan dengan cara *online shop* apabila anggota dalam grup aplikasi tersebut terdapat konsumen dari luar daerah sehingga tetap menjadi alternatif.

Kedua metode tersebut dilengkapi dengan sistem praktik jual beli eceran dan grosir dimana perbedaannya adalah terletak pada harga. Perbedaan harga eceran dan grosir tersebut berkisar antara Rp 10.000 – Rp 15.000 (Wawancara dengan Fathin, pedagang pada tanggal 27 Mei 2017).

Penerapan harga produk pakaian sangat beragam baik dari yang diiklankan pada aplikasi *online shop* seperti Bukalapak, dan Tokopedia maupun dalam grup media sosial seperti grup Whatsaap, grup Line dan grup BBM. Jika harga produk pakaian yang dijual atau diiklankan pada aplikasi *online shop* seperti Bukalapak dan Tokopedia, sebagian besar pedagang menyesuaikan harga produk pakaian dengan harga pasaran *online shop* baik yang eceran maupun grosir, sedangkan penerapan harga untuk anggota grup dalam media sosial (grup Whatsaap, grup Line, dan grup BBM), sebagian besar menggunakan harga grosir yang tentunya dibawah harga eceran maupun grosir pada *online shop*.

Berbeda halnya penerapan harga produk yang ditawarkan pedagang kepada pengunjung atau wisatawan yang datang langsung ke lokasi Pasar Andir Trade Center Bandung. Penerapan harga eceran yang ditawarkan langsung di tempat tentunya lebih murah dari pada harga eceran yang ditawarkan dalam aplikasi *online shop* (seperti Bukalapak dan Tokopedia). Sedangkan penerapan harga grosir relatif sama dengan harga grosir yang diterapkan pada grup media sosial (grup Whatsapp, grup Line, grup BBM).

Perbedaan harga eceran yang diiklankan pada aplikasi *online shop* dengan harga eceran yang ditawarkan pada pengunjung yang datang langsung ke lokasi Pasar Andir Trade Center Bandung berkisar antara Rp 30.000 – Rp 35.000. Artinya pengunjung yang datang langsung ke lokasi pasar Andir Trade Center Bandung dapat membeli produk pakaian dengan harga yang lebih murah dibandingkan dengan membeli produk pakaian pada aplikasi *online shop*.

### **C. Praktik Transaksi Jual Beli Pedagang di Pasar Andir Trade Center Bandung**

Praktik transaksi jual beli pedagang di Pasar Andir Trade Center Bandung baik jual beli eceran maupun grosir dilakukan dengan dua cara, yaitu dengan cara tunai dan kredit.

#### **1. Transaksi Jual Beli Tunai**

##### **a. Transaksi Jual Beli Tunai dengan Konsumen**

### 1) **Transaksi Jual Beli Tunai secara *Offline***

Transaksi jual beli *offline* yang dilakukan pedagang di Pasar Andir Trade Center Bandung tidak jauh berbeda dengan transaksi jual beli *offline* pada umumnya. Tahapannya adalah:

- a) Calon pembeli mendatangi langsung ke lokasi pasar Andir Trade Center Bandung dan menghampiri salah satu toko yang diinginkan.
- b) Calon pembeli menanyakan kriteria produk pakaian yang diinginkan atau pedagang mendahului calon pembeli dengan mengenalkan berbagai produk pakaian yang dijual.
- c) Setelah kriteria produk pakaian sesuai dengan kebutuhan calon pembeli maka proses transaksi bisa dilanjutkan, namun jika produk pakaian yang dimiliki pedagang tidak ada yang sesuai kriteria yang diinginkan calon pembeli maka biasanya pedagang akan menunjukkan dimana toko yang menjual produk pakaian yang sesuai kriteria calon pembeli.
- d) Proses transaksi jual beli diawali oleh pedagang dengan menginstruksikan calon pembeli untuk memeriksa barang tersebut agar calon pembeli lebih mengenal barang yang akan dibeli.

- e) Setelah itu calon pembeli menanyakan harga barang tersebut atau biasanya pedagang langsung memberitahukan harga barang tersebut karena sebagian besar pedagang sudah memberi *bandroll* harga pada setiap produknya.
- f) Setelah calon pembeli mengetahui harga barang tersebut, maka biasanya terjadi tawar-menawar, namun terkadang ada juga calon pembeli yang langsung membeli barang tersebut (*deal*).
- g) Setelah terjadi kesepakatan antara keduanya, maka transaksi jual beli selesai (*deal*), dan
- h) Pedagang menginformasikan kepada pembeli jika barang tersebut jika ada ketidak-cocokan terhadap barang tersebut maka pedagang mengizinkan untuk menukar kembali barang tersebut dengan yang lain atau dengan model yang lain. Informasi ini bertujuan mengantisipasi jika ada ketidak-cocokan pada ukuran semisal kekecilan atau kebesaran, dan jika calon pembeli kurang teliti memeriksa barang sebelum dibeli ternyata terdapat cacat pada barang tersebut (Wawancara dengan Khalis, pedagang pada 27 Mei 2017).

## 2) Transaksi Jual Beli secara *Online Shop*

Transaksi jual beli *online shop* yang dilakukan para pedagang di Pasar Andir Trade Center Bandung pun tidak jauh

berbeda dengan transaksi jual beli *online shop* pada umumnya. Para pedagang sudah memasang harga pada setiap produk barang yang diiklankan baik dengan gaya eceran maupun grosir, namun terdapat perbedaan dengan praktik transaksi jual beli *offline* yaitu barang tidak bisa ditukar kembali karena kriteria barang sudah disesuaikan dengan barang yang dimiliki pedagang sebelum diiklankan dan calon pembeli tidak memiliki kesempatan untuk memeriksa barang terlebih dahulu, namun demikian pedagang memastikan terlebih dahulu keadaan barang sebelum dikirim kepada pembeli.

### **3) Transaksi Jual Beli terhadap Anggota Grup Media Sosial**

Transaksi jual beli terhadap anggota grup media sosial (grup WhatsApp, grup Line, grup BBM) merupakan strategi pasar yang berbeda dimana anggota grup media sosial tersebut mayoritas adalah *reseller* atau langganan sebuah toko. Artinya minimalnya anggota grup media sosial tersebut sudah pernah bertransaksi jual beli *offline* dengan pedagang.

#### **a) Ciri-ciri transaksi jual beli terhadap anggota grup media sosial.**

- (1) Pedagang biasanya menmperbaharui postingan setiap minggunya.

- (2) Pedagang biasanya langsung menerapkan harga grosir untuk para anggota grup media sosial.
- (3) Biasanya transaksi dilakukan dengan cara *offline*, namun tidak menutup kemungkinan transaksi dilakukan dengan cara *online*.

**b) Tahapan transaksi jual beli terhadap anggota grup media sosial**

- (1) Biasanya sehari sebelum transaksi dilakukan calon pembeli terlebih dahulu menanyakan ketersediaan produk barang yang diinginkan melalui pesan (*via chat*).
- (2) Setelah produk barang dikonfirmasi ketersediaannya oleh pedagang maka keesokan harinya calon pembeli mendatangi toko tersebut.
- (3) Calon pembeli mendatangi toko (keesokan harinya) dan memeriksa produk barang tersebut, setelah dirasa cocok maka transaksi pun dilanjutkan (transaksi *offline*).
- (4) Pembeli melunasi barang tersebut dengan harga grosir.
- (5) Sama halnya dengan transaksi jual beli *offline*, penjual menginformasikan jika ada ketidak-cocokan terhadap barang tersebut maka pedagang mengizinkan untuk menukar kembali barang tersebut dengan yang lain atau dengan model yang lain. Informasi ini bertujuan

mengantisipasi jika ada ketidak-cocokan pada ukuran semisal kekecilan atau kebesaran, dan jika calon pembeli kurang teliti memeriksa barang sebelum dibeli ternyata terdapat cacat pada barang tersebut.

- (6) Transaksi dengan cara *online* sama halnya dengan transaksi *online shop*, namun tetap menggunakan harga grosir.

**b. Transaksi Jual Beli secara Tunai dengan Produsen**

Transaksi jual beli secara tunai dengan produsen merupakan kebalikan dari transaksi jual beli dengan konsumen. Jika sebelumnya calon pembeli mendatangi pembeli untuk membeli suatu produk barang, dalam hal ini calon penjual mendatangi toko untuk menawarkan produk barangnya kepada penjual.

Proses transaksi antara calon penjual (produsen) dengan calon pembeli (pedagang) tidak jauh berbeda dengan proses transaksi *offline* yang diterapkan pedagang Pasar Andir Trade Center Bandung. Ketika produk suatu barang telah diperiksa terlebih dahulu dan telah mencapai kesepakatan diantara keduanya maka transaksi bisa dilanjutkan. Kesepakatan tersebut bisa berupa kesepakatan harga dan komitmen jika terdapat cacat pada produk suatu barang maka dapat ditukar dengan barang yang baru.

Meskipun demikian transaksi jual beli secara tunai antara produsen dengan konsumen sudah jarang terjadi dikarenakan sebagian besar pedagang Pasar Andir Trade Center Bandung lebih memilih bertransaksi terhadap produsen dengan cara kredit.

## **2. Transaksi Jual Beli Kredit**

### **a. Transaksi Jual Beli secara Kredit dengan Konsumen**

Transaksi jual beli secara kredit dengan konsumen jarang sekali terjadi. Transaksi secara kredit terhadap konsumen dirasa terlalu beresiko bagi pedagang di Pasar Andir Trade Center Bandung. Sekalipun terjadi transaksi jual beli secara kredit hanya kepada *reseller* dan itupun sudah terjalin hubungan yang erat antar keduanya.

Proses transaksi jual beli secara kredit ini dilakukan apabila terdapat *reseller* yang sedang membutuhkan produk suatu barang dalam jumlah yang banyak. Maka terjadi transaksi secara kredit diantara keduanya dimana terdapat kesepakatan terlebih dahulu sebelum memulai transaksi.

Kesepakatan tersebut berupa harga yang ditawarkan pada suatu barang berbeda dengan harga biasanya. Jika biasanya pedagang menerapkan harga grosir kepada konsumen (*reseller*) melalui transaksi secara tunai, maka dalam hal ini pedagang memberitahukan terlebih dahulu kepada konsumen (*reseller*)

tersebut bahwa harga yang ditawarkan berbeda dengan harga biasanya yaitu harga dinaikkan sedikit dari harga sebelumnya atau bisa dikatakan semi-grosir sehingga jika biasanya harga jual suatu produk Rp 95.000 menjadi Rp 97.500 (Wawancara dengan Hafid, pedagang pada 2 Juni 2017).

Perlu diketahui dalam konteks ini bahwa penambahan terjadi hanya pada harga jual yang ditawarkan saja, jadi tidak ada tambahan lain sehingga kasus seperti ini tidak memberatkan bagi konsumen (*reseller*).

Sama halnya dengan transaksi secara tunai, transaksi jual beli secara kredit pun diakhir transaksi pedagang menginformasikan kepada pembeli jika barang tersebut ada ketidak-cocokan terhadap barang tersebut maka pedagang mengizinkan untuk menukar kembali barang tersebut dengan yang lain atau dengan model yang lain.

#### **b. Transaksi Jual Beli secara Kredit dengan Produsen**

Transaksi jual beli secara kredit antara pedagang dengan produsen memang sering sekali dilakukan dan tentunya sudah menjadi kebiasaan transaksi antar keduanya. Transaksi secara kredit tersebut menjadi suatu hal yang sangat bermanfaat bagi kedua belah pihak dikarenakan pedagang tidak terlalu dibebani diawal transaksi dan produsen tetap mampu mendistribusikan produknya.

Mayoritas pedagang di Pasar Andir Trade Center Bandung ini lebih memilih bertransaksi secara kredit dengan produsen. Hal tersebut dikarenakan pedagang telah menjalin hubungan mitra yang cukup lama dengan produsen dan dapat memperkuat rasa saling percaya satu sama lain.

Tahapan transaksi jual beli pedagang dengan produsen secara kredit:

- 1) Produsen mendatangi sebuah toko di Pasar Andir Trade Center Bandung lalu menawarkan produk barang yang ditawarkan kepada pedagang.
- 2) Pedagang melihat barang yang ditawarkan produsen.
- 3) Jika terdapat barang yang cocok oleh pedagang maka transaksi bisa dilanjutkan.
- 4) Produsen menawarkan harga produk barang tersebut kepada pedagang.
- 5) Proses tawar-menawar kedua belah pihak pun dilakukan.
- 6) Pedagang memilih transaksi secara kredit.
- 7) Produsen memberikan catatan berupa bon (bon bisa berupa bon putih atau bon kuning tergantung besaran nominal pembelian).
- 8) Terjadi kesepakatan antar kedua belah pihak.
- 9) Transaksi selesai.

Proses tawar-menawar terjadi hanya pada saat pedagang memilih transaksi secara kredit. Biasanya produsen memberitahukan kepada pedagang bahwa jika transaksi secara kredit maka akan diberi berupa bon putih atau bon kuning dan diberi jarak beberapa waktu untuk melunasi kredit tersebut. Jarak waktu yang diberikan biasanya hanya beberapa bulan saja.

Pembayaran transaksi jual beli secara kredit antara pedagang dengan produsen bisa dilakukan dengan cara mengangsur pembayaran pada setiap bulannya atau bisa juga pembayaran dilakukan diakhir, namun ada juga pelunasan dilakukan dengan cara giro (Wawancara dengan Herman, pada 21 Juni 2017).

Pada dasarnya praktik jual beli yang dilakukan produsen kepada pedagang adalah dengan menitipkan suatu produk barang untuk dijual kepada pedagang lalu pedagang tersebut menerima titipan produk barang tersebut. Kemudian setiap satu bulan sekali produsen mengecek barang yang keluar dan mengambil hasil dari harga jual yang telah disepakati di awal (Wawancara dengan Hartati, produsen pada 17 Juni 2017).

#### **D. Etika Bisnis Terhadap Transaksi Jual Beli Pedagang Pakaian di Pasar**

##### **Andir Trade Center Bandung Terhadap Transaksi Jual Beli**

Pengamatan peneliti setelah melakukan observasi dan wawancara terhadap etika bisnis terhadap praktik transaksi jual beli pedagang pakaian di

Pasar Andir Trade Center Bandung adalah bahwa sebagian besar pedagang sudah menerapkan suatu etika bisnis dimana etika bisnis tersebut telah sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan dalam ajaran Islam.

Sepintas jika dilihat dari praktik jual beli pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung memang tidak jauh berbeda dengan praktik jual beli di tempat lainnya. Namun, ketika peneliti telah mengamati fenomena di lapangan dan melakukan wawancara, sebagian besar pedagang pakaian dalam setiap transaksi jual belinya sangat memudahkan bagi konsumen baik itu konsumen *offline* maupun *online*. Sebagaimana dari Jabir bin Abdullah *radiallahu 'anhu*:

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ  
رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ وَإِذَا اشْتَرَى وَإِذَا اقْتَضَى -

*Dari Jabir bin 'Abdullah radiallahu 'anhu bahwa Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Allah merahmati orang yang memudahkan ketika menjual dan ketika membeli dan juga orang yang meminta haknya" (H.R Bukhari No. 2076, versi Fathul Bari).*

Makna dari hadits diatas adalah ketika seorang pedagang memudahkan ketika menjual suatu produk barangnya maka Allah SWT merahmati pedagang tersebut. Hal serupa terjadi ketika seorang pembeli memudahkan ketika membeli maka Allah SWT akan merahmati pembeli tersebut. Sebaliknya jika ketika penjual maupun pembeli tidak memudahkan dalam jual belinya maka Allah SWT tidak akan merahmati penjual ataupun pembeli tersebut.

Etika bisnis pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung merupakan suatu hal yang berbeda dikalangan para pedagang pakaian ditempat lainnya sebagaimana perilaku keseharian seorang pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center tersebut senantiasa memberikan kesempatan pada konsumen untuk bertransaksi jual beli grosir dengan gaya tawar-menawar dikarenakan konsumen barang grosir kebanyakan adalah penjual/pelaku usaha *online* yang dimana mereka (pembeli) membeli barang bukan hanya untuk konsumsi pribadi melainkan untuk di jual kembali (Wawancara dengan Sumardi, salah satu pedagang di pasar Andir Trade Center Bandung tanggal 29 Juni 2017).

Selain itu, suatu hal yang jarang terjadi adalah transaksi jual beli merupakan suatu hal yang paling pokok dalam perdagangan karena yang dibutuhkan adalah hubungan yang komunikatif antara pembeli dan penjual. Selanjutnya bisa dilihat dari transaksi jual beli tersebut mungkin ditawarkan terlebih dahulu dengan harga yang ditetapkan, jika semisal pada saat tawar-menawar calon pembeli meminta harga potongan, biasanya jatuhnya di kasih harga serian (grosir) (Wawancara dengan Khalis, pada 27 Mei 2017).

Adanya etika pedagang untuk mencapai kesepakatan (suka sama suka) dalam bertransaksi jual beli jika ditinjau dari sudut pandang konsumen maka kepuasan atas kebutuhannya akan terpenuhi dan jika ditinjau dari sudut pandang penjual maka keuntungan yang didapatkan oleh si penjual akan berkurang dari yang telah diekspektasikan akan tetapi kepuasan seorang

pedagang tersebut akan tetap terpenuhi karena walaupun dengan keuntungan yang berkurang etika/perilaku seorang pedagang tersebut telah terealisasi terhadap konsumen tersebut.

Pemaparan diatas merupakan salah satu contoh konkret etika bisnis yang diterapkan oleh pedagang di Pasar Andir Trade Center Bandung dimana pedagang memudahkan dalam transaksi jual belinya dengan pembeli. Selanjutnya peneliti mengkolaborasikan etika bisnis pedagang pakaian dengan etika bisnis menurut Al-Qardhawi.

#### **1. Tidak memperjualbelikan produk atau barang yang sifatnya haram.**

Suatu produk atau barang yang dijual oleh pedagang di Pasar Andir Trade Center Bandung adalah pakaian. Dalam hal ini sudah dapat dipastikan bahwa pakaian bukan merupakan suatu barang atau produk yang sifatnya haram dalam Islam. Pakaian tersebut tidak mengandung unsur haram dan dapat diperjual-belikan.

Disamping itu, praktik jual beli antara pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung baik dengan konsumen maupun produsen dalam ijab kabul setiap transaksi jual belinya selalu jelas atau dapat dikatakan tidak mengandung unsur *gharar* (ketidak-jelasan) didalamnya. Artinya pada saat transaksi jual beli berlangsung, pedagang selalu menjelaskan terlebih dahulu setiap informasi produk atau barang tersebut baik dari segi kualitas suatu barang atau produk tersebut hingga harga yang ditawarkan.

Contoh konkretnya adalah semisal dari segi praktik transaksi jual beli kepada calon pembeli baik *reseller* maupun untuk konsumsi sendiri. Apabila calon pembeli tersebut menginginkan suatu barang atau produk pakaian yang disukai melalui gambar maka penjual akan mencocokkan terlebih dahulu dengan produk suatu barang yang dimiliki. Setelah itu, jika terdapat perbedaan pada produk suatu barang tersebut maka oleh penjual diberitahukan letak perbedaannya semisal bahan pada gambar menggunakan bahan *softjeans* maka disini menggunakan bahan *jeans* dan tentunya harganya pun berbeda (Wawancara dengan Khalis, pedagang pada 27 Mei 2017).

## **2. Mengedepankan kejujuran.**

Berdasarkan pengamatan peneliti setelah melakukan observasi dan melakukan wawancara di lapangan, sebagian besar pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung telah mengedepankan kejujuran dalam setiap transaksi jual belinya baik itu dengan konsumen maupun dengan produsen.

Hal tersebut telah dijelaskan pada pemaparan sebelumnya bahwa dalam praktik jual beli baik terhadap konsumen maupun produsen tidak terdapat unsur *gharar* (ketidak-jelasan) dalam transaksi jual belinya. Pedagang selalu memberitahukan segala informasi terkait barang atau produk yang ditawarkan baik dari segi bahan maupun dari segi harga.

Etika bisnis yang tertanam pada para pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center dilakukan secara etis yaitu: Pertama, mereka (pedagang) tetap memperhatikan nilai-nilai manusiawi dengan tidak hanya bertujuan untuk mendapatkan keuntungan (*profit*) besar saja dikarenakan besar kecilnya profit tidak penting bagi mereka melainkan yang penting masih bisa mendapatkan keuntungan. Artinya, pedagang tidak mempermasalahkan meraup hasil dari penjualan suatu produk atau barang walaupun hanya mendapatkan *profit* yang sedikit.

Kedua, pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung dalam kegiatan transaksi jual beli memperhatikan pengambilan keputusan pada saat melakukan tawar-menawar dengan konsumen. Bentuk perhatian dalam pengambilan keputusan tersebut berupa hubungan yang komunikatif pada saat terjadi tawar-menawar antara pedagang baik dengan konsumen maupun dengan produsen dan mereka (pedagang) menganggap hal tersebut merupakan hal yang paling pokok sehingga transaksi jual beli dapat terlaksana dengan baik. Artinya, praktik transaksi jual beli dilakukan sampai ada ketertarikan antara kedua belah pihak serta mempunyai rasa suka sama suka dalam dalam proses transaksi jual belinya.

Ketiga, pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung tetap profesional memperhatikan norma-norma etis pada iklim dengan persaingan ketat yang *fair* khususnya dalam penetapan harga dengan tidak menaikkan harga maupun menurunkan harga semauanya sehingga

harga yang ditetapkan antar pedagang dengan pedagang lain di tempat tersebut relatif sama rata (Wawancara dengan Dadang, pedagang pada tanggal 29 Mei 2017).

Praktik transaksi jual beli yang diterapkan sebagian besar pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung merupakan suatu perilaku etis yang diterapkan pedagang tersebut dalam berdagang. Dengan demikian, sesuai dengan etika yang dipaparkan oleh Imam Al-Ghazali dalam tulisannya bahwa etika merupakan suatu sifat yang tertanam dalam jiwa (manusia), yang dapat melahirkan suatu perbuatan yang gampang dilakukan tanpa melalui maksud untuk memikirkannya (lebih lama). Oleh karena itu, sifat positif yang dipraktikan oleh pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung melahirkan suatu tindakan yang terpuji (akhlak yang baik) menurut akal dan ketentuan norma agama (Aziz 2013: 44).

### **3. Berperilaku adil dan tidak menerapkan sistem bunga.**

Berdasarkan pengamatan peneliti setelah melakukan observasi dan wawancara di lapangan, bahawasanya peneliti menilai sebagian besar pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung telah berperilaku adil kepada setiap konsumennya. Dalam hal ini bisa dilihat ketika seorang pedagang memberikan harga yang berbeda kepada konsumen yang membeli dengan gaya eceran dan dengan gaya grosir.

Pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung pastinya memberikan harga yang lebih murah kepada konsumen yang bertransaksi jual beli dengan gaya grosir dibandingkan dengan konsumen yang bertransaksi dengan gaya eceran. Meski demikian, pedagang di Pasar Andir Trade Center Bandung tetap memberikan kesempatan untuk melakukan tawar-menawar dari harga pertama yang ditetapkan atau harga yang telah di *bandroll* kepada konsumen yang bertransaksi dengan gaya eceran. Kesempatan tersebut terjadi ketika seorang calon pembeli eceran melakukan tawar-menawar kepada pedagang, harga yang awalnya menggunakan harga eceran bisa mencapai harga grosir. Hal ini dilakukan pedagang mengingat konsumen eceran merupakan masyarakat menengah ke bawah sehingga tak heran jika ada pedagang yang mengatakan bahwa Pasar Andir Trade Center Bandung ini disebut si Raja Murah (Wawancara dengan Juanda, pedagang pada 29 Mei 2017).

Dalam setiap transaksi jual beli antara pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung dengan konsumen tidak menerapkan sistem bunga. Sebagian besar pedagang ketika bertransaksi jual beli dengan konsumen, hanya melakukan transaksi secara tunai (*cash*) sehingga resiko yang timbul dalam setiap transaksi jual beli mereka pun kecil. Oleh karena itu, jika pedagang menerapkan sistem kredit (bunga), mungkin pertamanya lancar akan tetapi untuk selanjutnya dikhawatirkan menjadi tidak tidak lancar (Wawancara dengan Dadang, pedagang pada 29 Mei 2017).

Pola perilaku tersebut merupakan perilaku etis yang dilakukan oleh pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung mengingat bahwa aturan Islam melarang kegiatan jual beli menggunakan sistem bunga.

Sebagaimana yang telah dijelaskan dalam firman Allah (Q.S Al-Baqarah / 2: 275):

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

*“Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”*. (Q.S. Al-Baqarah / 2: 275).

Adapun pedagang yang membolehkan konsumen melakukan transaksi dengan sistem kredit adalah:

**a. Tansaksi jual beli dengan sistem kredit antara pedagang dengan konsumen.**

Dalam hal ini, tidak mengandung unsur bunga dalam praktik transaksi jual beli yang dilakukan pedagang dengan konsumen. Artinya, maksud kredit disini adalah pedagang membolehkan calon pembeli untuk mengambil terlebih dahulu suatu produk atau barang yang dijual lalu dibayar dikemudian hari. Setelah itu, terjadi kesepakatan dimana pedagang memberikan menginstruksikan (pada saat transaksi berlangsung) bahwa harga yang ditetapkan sedikit berbeda dengan harga semula yaitu semisal harga awal Rp 95.000

menjadi Rp 97.500 (Wawancara dengan Hafid, pedagang pada 2 Juni 2017).

Sebagaimana telah dijelaskan pada sub bab sebelumnya, bahwasanya pedagang hanya memberikan transaksi jual beli dengan sistem kredit kepada *reseller* (konsumen) karena transaksi kepada konsumen seperti ini beresiko tinggi bagi pedagang.

**b. Tansaksi jual beli dengan sistem kredit antara pedagang dengan produsen**

Berbanding terbalik dengan praktik transaksi kepada konsumen, justru sebagian besar pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung melakukan praktik transaksi jual beli dengan sistem kredit kepada produsen. Sama halnya dengan praktik transaksi jual beli dengan konsumen, maksud kredit didalamnya adalah hanya memiliki perbedaan pada harga yang ditawarkan saja dan sudah jelas tidak mengandung unsur bunga.

**4. Tidak melakukan praktik monopoli.**

Berdasarkan pengamatan peneliti setelah melakukan observasi dan wawancara di lapangan, bahwasanya peneliti tidak menemukan adanya praktik monopoli. Sebagian besar pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung sudah menerapkan harga yang relatif lebih murah dibandingkan dengan harga suatu produk atau barang di pasar

sentra lainnya. Kemudian para pedagang tidak berani jika suatu produk atau barang dijual dengan harga yang tinggi karena dikhawatirkan suatu produk atau barangnya tidak laku. Oleh karena itu, pedagang tetap menjual dengan harga yang sama saja (Wawancara dengan Dadang, pedagang 29 Mei 2017).

#### **5. Menegakkan toleransi dan persaudaraan.**

Berdasarkan pengamatan peneliti setelah melakukan observasi dan wawancara di lapangan, bahwasanya pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung memiliki toleransi dan persaudaraan penuh terhadap konsumen. Bentuk toleransi dan persaudaraan yang peneliti temukan di lapangan sebagai berikut:

- a. Harga eceran dan grosir yang ditetapkan pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center berbeda, namun konsumen eceran pun masih bisa bertransaksi gaya eceran dengan harga grosir mengingat konsumen adalah kalangan menengah ke bawah dan tentunya menjadikan harga suatu produk atau barang di Pasar Andir Trade Center Bandung ini lebih murah dibandingkan dengan pasar sentra lain (Wawancara dengan Memei, konsumen pada 12 Juni 2017).
- b. Walaupun harga suatu produk atau barang sudah ditetapkan (*bandroll*), menjadi perilaku keseharian pedagang untuk memberikan kesempatan pada konsumen pada konsumen melakukan transaksi

- jual beli dengan gaya tawar-menawar (Wawancara dengan Sumardi, pedagang pada 29 Juni 2017).
- c. Apabila konsumen menginginkan suatu produk atau barang dimana barang tersebut tidak ada, sebagian besar pedagang akan mencarikan barang yang diinginkan konsumen tersebut atau setidaknya jika tidak ada maka akan diberitahukan dimana tempat yang terdapat barang yang dicari oleh konsumen tersebut.
  - d. Ketika barang yang sudah dibeli ternyata terdapat cacat atau ukuran yang tidak sesuai maka pedagang mempersilahkan konsumen untuk menukar kembali barang tersebut dengan yang lain atau yang baru (Wawancara dengan Dadang, pedagang pada 29 Mei 2017).
  - e. Ketika konsumen menginginkan kembali uang (transaksi batal), biasanya pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung mengembalikan uang tersebut demi menjaga kepercayaan konsumen, walaupun pada dasarnya pedagang sudah berkomitmen jika pengembalian uang tidak bisa dilakukan (Wawancara dengan Jumadi, pedagang pada 28 Mei 2017).

**6. Berpegang pada prinsip bahwa perdagangan adalah bekal menuju akhirat.**

Berdasarkan pengamatan peneliti setelah melakukan observasi dan wawancara di lapangan, pada dasarnya tidak ada pedagang yang menyinggung atau mengatakan secara langsung bahwa usaha atau profesi tersebut merupakan bekal menuju akhirat. Namun, jika dilihat dari segi

praktik transaksi jual beli pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung sudah menjadikan suatu usaha atau profesi yang mereka (pedagang) geluti merupakan bekal menuju akhirat dengan mengaktualisasikan bertransaksi jual beli yang sesuai dengan ajaran Islam. Sebagaimana firman Allah SWT:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

*“Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. (Q.S. Al-Baqarah / 2: 275).*

Praktik transaksi jual beli pedagang di Pasar Andir Trade Center Bandung sesuai dengan ayat di atas dimana tidak terdapat praktik riba (sistem bunga) dalam setiap transaksi jual beli yang dipraktikkan oleh para pedagang.

Selain itu, dalam setiap praktik transaksi jual beli antara pedagang baik dengan konsumen maupun produsen menjadikan kesepakatan (suka sama suka) sebagai hal yang paling pokok dalam perdagangan, sehingga pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung bertransaksi jual beli dengan cara yang sesuai dengan ajaran Islam. Sebagaimana firman Allah SWT:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا-

*“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu” (Q.S An-Nisa, / 4: 29).*

Makna ayat di atas merupakan dasar bagi seorang pedagang bahwasanya suka sama suka menjadi suatu hal yang paling pokok dalam perdagangan.

#### **E. Transaksi Jual Beli Pedagang Pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung dalam Perspektif *Maqashid Syari'ah***

Transaksi jual beli pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung dalam perpektif *maqashid syari'ah* menjadi dasar atas pemeliharaan lima unsur pokok (Agama, Hidup atau Jiwa, Keluarga atau Keturunan, Harta atau Keyakinan, dan Intelek atau Akal) sehingga menciptakan kesejahteraan manusia baik di dunia maupun di akhirat.

Kesejahteraan di dunia didapat oleh pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung dengan menjadikan objek transaksi jual beli (dengan konsumen maupun produsen) sebagai mitra antar makhluk sosial dalam perdagangan. Sedangkan kesejahteraan di akhirat akan didapat oleh seorang pedagang ketika mengaplikasikan transaksi jual beli dengan tetap dalam jalur ajaran Islam sehingga menjadi tanggung jawab bagi dirinya sendiri hingga akhirnya nanti pada Allah SWT (Fauzia, 2014: 45).

Jika dilihat dari etika bisnis menurut (Al-Qardhawi, 2001:173), transaksi jual beli yang dipraktikan oleh pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung sudah memenuhi kriteria etika bisnis tersebut sebagaimana telah dipaparkan pada sub-bab sebelumnya. Dengan demikian peneliti mengkolaborasikan praktik etika bisnis terhadap transaksi jual beli

pedagang pakaian yang sudah sesuai dengan kriteria etika bisnis menurut Al-Qardhawi tersebut dengan aspek tingkatan pembagian *maqashid syari'ah* sebagai tolak ukur pemeliharaan atas kemaslahatan antar makhluk sosial untuk mencapai kesejahteraan baik di dunia maupun di akhirat. Secara sederhananya tersaji dalam table berikut:

**Tabel 4.1 Tinjauan Teori *Maqashid Syari'ah* dalam Etika Bisnis Pedagang Pakaian Terhadap Transaksi Jual Beli di Pasar Andir Trade Center Bandung**

No	Pemeliharaan lima unsur pokok	<i>Maqashid Syari'ah</i>		
		<i>Maqashid Daruriyah</i>	<i>Maqashid Hajiyah</i>	<i>Maqashid Tahsiniyah</i>
1.	Menjaga Agama	<b>Tidak menerapkan sistem bunga.</b>	Menghindari setiap resiko yang timbul.	Mengganti sistem bunga dengan menawarkan harga yang berbeda (dinaikkan sedikit) kepada konsumen yang melakukan transaksi jual beli dengan sistem kredit.
2.	Menjaga Hidup atau Jiwa	<b>Tidak melakukan praktik Monopoli.</b>	<b>Berpegang pada prinsip bahwa perdagangan adalah bekal menuju akhirat.</b>	<b>Menegakkan toleransi</b> kepada konsumen khususnya dalam hal kesepakatan harga, <b>dan persaudaraan</b> antara pedagang baik kepada konsumen maupun produsen dengan menjadikan mereka sebagai mitra.
3.	Menjaga Keluarga atau Keturunan	Mampu menafkahi keluarga melalui praktik jual beli dengan cara yang halal.	Melakukan praktik jual beli atas dasar suka sama suka.	Menjadi kebiasaan yang baik dalam memenuhi kebutuhan tersier.

4.	Menjaga Akal	<b>Berperilaku Adil</b>	Memperhatikan nilai-nilai manusiawi dengan tidak hanya bertujuan untuk mendapatkan keuntungan ( <i>profit</i> ) besar saja.	Memberikan kesempatan kepada konsumen menengah ke bawah untuk melakukan transaksi jual beli dengan gaya tawar-menawar sampai terjadi suka sama suka antar keduanya (harga eceran menjadi harga grosir).
5.	Menjaga Harta	<b>Tidak memperjual belikan produk atau barang yang sifatnya haram</b> baik dari segi barang yang dijual maupun cara menjual barang tersebut.	<b>Mengedepankan kejujuran.</b> Pada saat transaksi berlangsung, selalu dijelaskan terlebih dahulu setiap informasi baik dari segi kualitas barang maupun harga.	Mengijinkan konsumen menukar barang dengan barang yang lain jika terdapat cacat atau ketidakcocokan lainnya.

Tabel di atas menjelaskan secara sederhana bagaimana teori *maqashid syari'ah* dalam setiap aspek tingkatan pembagiannya meninjau praktik etika bisnis pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung terhadap transaksi jual beli.

Pengamatan peneliti setelah melakukan observasi dan wawancara di lapangan, bahwasanya praktik transaksi jual beli yang diterapkan pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung telah memelihara kelima unsur pokok tersebut. Dengan demikian, sebagian besar pedagang pakaian dalam praktik transaksi jual beli menunjukkan adanya upaya untuk mewujudkan

kemaslahatan sehingga terciptanya kesejahteraan dan kehidupan yang lebih baik.

1. Terpenuhinya *maqashid dlaruriyah* secara tidak langsung telah memelihara kelima unsur (agama, hidup atau jiwa, keluarga atau keturunan, harta, dan akal) tersebut menjadikan praktik transaksi jual beli pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung sebagai upaya menghilangkan kesulitan atau sebagai upaya pemeliharaan praktik transaksi jual beli tersebut menjadi tercukupinya kebutuhan dasar bagi masing-masing individu (kebutuhan primer) yang disebut dengan masalah. Dengan demikian, stabilitas kemaslahatan di dunia tidak akan hancur dan mendapatkan keselamatan dan rahmat di akhirat (Fauzia, 2014: 67).
2. Terpenuhinya *maqashid hajiyyah* secara tidak langsung mempermudah setiap praktik transaksi jual beli yang dilakukan oleh pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung sebagai upaya menambah efisiensi, kreativitas, dan *value added* (nilai tambah) bagi setiap aktivitas pedagang sehingga setiap kesulitan pun dapat dihindarkan dan kebutuhan sekunder pedagang dapat terpenuhi sebagai pelengkap dan penunjang dalam kehidupannya.
3. Terpenuhinya *maqashid tahsiniyah* secara tidak langsung meningkatkan kepuasan seorang pedagang pakaian melalui pelayanan yang baik dalam setiap praktik transaksi jual beli menjadikan suatu kebiasaan-kebiasaan baik menurut akal sehat sehingga oleh orang lain tidak dianggap jelek

(kebutuhan tersier) dan tentunya tidak akan menghancurkan aturan hidup serta tidak akan mendatangkan kesuitan (Hamid, 2013: 176).

Secara umum, praktik transaksi jual beli yang diterapkan pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung merupakan praktik yang sesuai dengan ajaran Islam serta memiliki hikmah menciptakan kehidupan bermuamalah yang aman dan tentram.

Sedangkan secara khusus, pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung telah mewujudkan kemaslahatan dalam praktik transaksi jual beli dengan terpeliharanya penetapan hukum Allah SWT yang berkenaan dengan perbuatan manusia. Terpeliharanya penetapan tersebut seperti tidak menerapkan sistem bunga, tidak melakukan praktik monopoli, dan menjaga kepercayaan saat bertransaksi hingga terjadinya akad jual beli (dalam artian suka sama suka).