

TESIS

**ETOS KERJA PEDAGANG MUSLIM DI PASAR PAGI
SAMBAS**



**NADYA FEBRYANI
2184200062**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
PASCASARJANA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONTIANAK**

2022

TESIS

**ETOS KERJA PEDAGANG MUSLIM DI PASAR PAGI
SAMBAS**



**NADYA FEBRYANI
2184200062**

Tesis ini ditulis untuk memenuhi persyaratan
mendapatkan gelar Magister Ekonomi (ME)

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
PASCASARJANA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONTIANAK**

2022

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu`alaikum *Wr. Wb.*

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT., yang telah melimpahkan rahmat dan pertolongan-Nya. Shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad Saw., yang merupakan Nabi serta Rasul yang paling dimuliakan dan sebaik-baiknya panutan. Semoga kita semua mendapatkan syafa'atnya di hari akhir nanti. Amin ...

Penyusunan tesis ini merupakan kajian tentang "*Etos Kerja Pedagang Muslim di Pasar Pagi Sambas*". Peneliti menyadari bahwa penyusunan tesis ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan dan dorongan berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati pada kesempatan kali ini peneliti mengucapkan terimakasih pada :

1. Bapak Dr. Ismail Ruslan, M.Si selaku Direktur Pascasarjana IAIN Pontianak yang telah bersedia memberikan akses fasilitas kepada peneliti.
2. Bapak Dr.H.Dwi Surya Atmaja, MA selaku dosen pembimbing Utama yang telah memberikan arahan, bimbingan substansi materi penelitian secara komprehensif.
3. Bapak Dr.Syhabudi, M.Ag selaku dosen pembimbing kedua yang telah memberikan arahan, bimbingan substansi materi penelitian secara komprehensif.
4. Bapak Dr. Luqman, M.S.I Selaku ketua Prodi Ekonomi Syariah Pascasarjana IAIN Pontianak yang selalu menyemangati mahasiswa Pascasarjana Ekonomi Syariah untuk cepat menyelesaikan tesis.
5. Segenap dosen Pascasarjana IAIN Pontianak yang telah mentransfer ilmunya dalam perkuliahan

6. Kedua orang tua Ayahanda Eko Dwi Santoso dan Ibunda Sumarni yang selalu mendukung serta, memberikan kasih sayang, doa dan pengorbanan yang tak terhingga sehingga peneliti mampu mengejar cita-citanya.
7. Suami Hamidan,SP dan anakku tercinta Nadhan Uwais Al-Hamied yang selalu mensupport dan mendampingi sehingga peneliti mampu mengejar cita-cita
8. Mahasiswa Pascasarjana IAIN Pontianak khususnya Ekonomi Syariah angkatan 5 sebagai teman diskusi dan penyemangat selama menjalani proses perkuliahan.
9. Serta semua pihak yang telah ikut berjasa dalam penyusunan tesis ini yang tidak mungkin disebutkan satu persatu.

Semoga segala kebaikan yang telah diberikan mendapat limpahan rahmat dari Allah SWT. Akhir kata, semoga tesis ini dapat memberikan manfaat bagi perkembangan keilmuan pendidikan ekonomi syariah khususnya dan bagi semua kalangan, amin ...

Wabillahi taufiq wal hidayah, wassalamualikum Wr.Wb.

Pontianak, 26 Juli 2022

Peneliti

Nadya Febryani
2184200062



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONTIANAK
PASCASARJANA**

Gedung Pascasarjana Jl. Letjen. Soeprpto Nomor 19 Telp. (0561) 734170 / 740601
Fax. (0561) 734170 Pontianak 78121






LEMBAR PENGESAHAN TESIS

Tesis yang berjudul: Etos Kerja Pedagang Muslim di Pasar Pagi Sambas disusun oleh Nadya Febryani NIM 2184200062 telah dinyatakan lulus ujian tesis yang diselenggarakan pada hari/tanggal Senin, 8 Agustus 2022

Tesis ini telah diperbaiki sesuai saran dan komentar para penguji sehingga disetujui untuk diajukan sebagai syarat pengurusan Ijazah.

Pontianak, 15 Agustus 2022

Tim Penguji:

No.	Nama/Pembimbing/Penguji	Tanda Tangan	Tanggal
1	Dr. H. Dwi Surya Atmaja, MA Pembimbing I/Ketua Sidang		24 Agustus 2022
2	Dr. Syahbudi, M.Ag Pembimbing II/Sekreteris Sidang		24 Agustus 2022
3	Dr. Firdaus Achmad, M. Hum Penguji I		23 Agustus 2022
4	Dr. Syamsul Hidayat, MA Penguji II		15 Agustus 2022
5	Dr. Ismail Ruslam Mengetahui Direktur Pascasarjana		24 Agustus 2022



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONTIANAK
PASCASARJANA**

Gedung Pascasarjana Jl. Letjen. Soeprpto Nomor 19 Telp. (0561) 734170 / 740601
Fax. (0561) 734170 Pontianak 78121

PERSETUJUAN REVISI HASIL UJIAN TESIS

Tesis yang berjudul: Etos Kerja Pedagang Muslim di Pasar Pagi Sambas disusun oleh Nadya Febryani NIM 2184200062 telah dinyatakan lulus ujian tesis yang diselenggarakan pada hari/tanggal Senin, 8 Agustus 2022

Tesis ini telah diperbaiki sesuai saran dan komentar para penguji sehingga disetujui untuk diajukan sebagai syarat pengesahan tesis.

Pontianak, 15 Agustus 2022

Dewan Penguji:

No.	Nama/Pembimbing/Penguji	Tanda Tangan	Tanggal
1	Dr. H. Dwi Surya Atmaja, MA Pembimbing I/Ketua Sidang		24 Agustus 2022
2	Dr. Syahbudi, M.Ag Pembimbing II/Sekretaris Sidang		24 Agustus 2022
3	Dr. Firdaus Achmad, M. Hum Penguji I		23 Agustus 2022
4	Dr. Syamsul Hidayat, MA Penguji II		15 Agustus 2022

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nadya Febryani

Nim : 2184200062

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul : Etos Kerja Pedagang di Pasar Pagi Sambas

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa Tesis yang saya serahkan ini adalah benar-benar merupakan hasil karya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang semuanya telah saya jelaskan sumbernya, dan apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan Tesis saya ini hasil jiplakan, maka saya rela bila gelar ijazah yang diberikan Institut kepada saya akan batal saya terima.

Pontianak, 26 Juli 2022
Yang membuar pernyataan



Nadya Febryani

LEMBAR PENGECEKAN PLAGIARISME

Penerapan Etos Kerja Pedagang Muslim Di Pasar Pagi Sambas





ORIGINALITY REPORT

18%
SIMILARITY INDEX

18%
INTERNET SOURCES

4%
PUBLICATIONS

6%
STUDENT PAPERS

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING DIPERSYARATKAN UNTUK UJIAN TESIS		
Pembimbing I  Dr.H. Dwi Surya Atmaja, MA Tanggal :	Pembimbing II  Dr.Syahbudi, M.Ag Tanggal :	
PERSETUJUAN PANITIA UJIAN TESIS		
Dr. Ismail Ruslan, M. Si (Direktur) ¹	 (Tanda Tangan) (Tanggal)
Dr. Samsul Hidayat, MA (Wakil Direktur) ²	 (Tanda Tangan) (Tanggal)
Nama	: Nadya Febryani	
NIM	: 2184200062	
Angkatan	: 5	

¹Direktur Pascasarjana IAIN Pontianak

² Wakil Direktur Pascasarjana IAIN Pontianak



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONTIANAK
PASCASARJANA**

Gedung Pascasarjana Jl. Letjen. Soeprapto Nomor 19 Telp. (0561) 734170 / 740601
Fax. (0561) 734170 Pontianak 78121

NOTA PEMBIMBING I

Dr.H.Dwi Surya Atmaja, MA

Dosen IAIN Pontianak

Nota Dinas

Hal : Tesis Saudara Nadya Febryani

Kepada Yth.

Direktur Program Pascasarjana

Institut Agama Islam Negeri Pontianak

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah membaca, meneliti, mengoreksi dan mengadakan perbaikan seperlunya terhadap tesis saudara:

Nama : Nadya Febryani

NIM : 2184200062

Dosen Pembimbing I : Dr.H.Dwi Surya Atmaja, MA

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul Tesis : Penerapan Etos Kerja Pedagang Muslim di Pasar Pagi Sambas

Dengan ini kami menilai Tesis tersebut dapat disetujui untuk diajukan dalam Sidang Ujian Tesis pada Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Pontianak.
Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pontianak, 26 Juli. 2022

Pembimbing I,



Dr.H.Dwi Surya Atmaja, MA

.....
NIP. 19651109 199103 1 009



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONTIANAK
PASCASARJANA**

Gedung Pascasarjana Jl. Letjen. Soeprato Nomor 19 Telp. (0561) 734170 / 740601
Fax. (0561) 734170 Pontianak 78121

NOTA PEMBIMBING II

Dr. Syahbudi, M.Ag

Dosen IAIN Pontianak

Nota Dinas

Hal : Tesis Saudara Nadya Febryani

Kepada Yth.

Direktur Program Pascasarjana

Institut Agama Islam Negeri Pontianak

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti, mengoreksi dan mengadakan perbaikan seperlunya terhadap tesis saudara:

Nama : Nadya Febryani

NIM : 2184200062

Dosen Pembimbing II : Dr. Syahbudi, M.Ag

Program Studi : Ekonomi Syariah

Judul Tesis : Penerapan Etos Kerja Pedagang Muslim di Pasar Pagi Sambas

Dengan ini kami menilai Tesis tersebut dapat disetujui untuk diajukan dalam Sidang Ujian Tesis pada Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Pontianak.
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pontianak, 18 Juli 2022
Pembimbing II,



Dr. Syahbudi, M.Ag

.....
NIP. 197808092006041003

ABSTRAK

NADYA FEBRYANI. 2022. Penerapan Etos Kerja Pedagang Muslim di Pasar Pagi Sambas. Tesis Mahasiswa Pasca Sarjana Jurusan Ekonomi Syariah. Institut Agama Islam Negeri Pontianak.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi etos kerja pedagang Muslim di Pasar Pagi Sambas. 2) Untuk menjelaskan etos kerja tersebut dalam perspektif ekonomi Islam. Adapun rumusan masalah penelitian ini adalah Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi etos kerja pedagang Muslim di Pasar Pagi Sambas? Bagaimana etos kerja pedagang dalam perspektif Islam?

Penelitian ini menggunakan pendekatan antropologi ekonomi dengan kerangka teori personalisme yang digagas oleh Davis (1973). Seluruh indikator personalisme tersebut dipahami menggunakan lima orientasi; *human nature, man nature, time, activity* serta *relational*. Metode penelitian ini bersifat kualitatif dengan analisa data bersifat deskriptif analitik. Sumber data diperoleh dari para pedagang Muslim yang ada di Pasar Pagi Sambas dengan cara wawancara, dokumentasi serta observasi.

Argumentasi penelitian ini adalah bahwa faktor yang mempengaruhi etos kerja pedagang muslim di Pasar Pagi Sambas adalah refleksi dari pengetahuan praktis dalam berdagang dengan prinsip-prinsip Islam tentang menjaga harmonisasi antar individu. Artinya, memperoleh keuntungan tidaklah seluruhnya dimaknai oleh banyaknya pendapatan, namun juga dimaksudkan dengan menjaga dan memperkuat harmonisasi antar pedagang. Sehingga, etos kerja dalam pandangan pedagang pasar pagi adalah perpaduan antara keuntungan dari sisi bisnisnya dengan menjaga harmonisasi antar pedagang sebagai sisi keberlangsungan bisnis tersebut. Selanjutnya, kehadiran agama telah memperkuat dua sisi etos kerja tersebut.

Kesimpulan penelitian ini adalah pertama, pada faktor ekonomi menunjukkan bahwa etos kerja pedagang berorientasi mengarah ke masa depan dalam artian segala sesuatu direncanakan dengan baik, baik dalam penetapan harga dan perencanaan ketika dihadapkan dalam kondisi merugi. Kedua, faktor non ekonomi menunjukkan bahwa orientasi nilai budaya pedagang di Pasar Pagi Sambas dalam hubungannya dengan kegiatan mencari nafkah bukan hanya sekedar mencari nafkah tetapi juga *Hablum Minallah* dan *Hablum Minannas*. Ketiga, perwujudan etos kerja pedagang adalah hal yang penting dan mendasar karena dengan etos kerja pedagang muslim mampu mewujudkan apa yang diinginkan sebagai bekal hidup di akhirat. Ciri-ciri etos kerja yang terlihat pada pedagang di Pasar Pagi Sambas antara lain menghargai waktu, memiliki jiwa wiraswasta dan mereka kecanduan terhadap kejujuran.

Kata kunci : Penerapan Etos Kerja, Pedagang

ABSTRACT

NADYA FEBRYANI. 2022. Application of the Work Ethic of Muslim Traders in the Morning Market Sambas. Thesis Student Post Bachelor Major Economy Sharia. Institute Religion Islam Country Pontianak.

The purpose of this study is to analyze the factors that influence the ethos work trader Muslim in Market Morning Sambas. 2) For explain ethos work the in Islamic economic perspective. The formulation of the research problem is What are the factors factors that influence the work ethic of Muslim traders in Sambas Morning Market? How ethos merchant work in perspective Islam?

This study uses an economic anthropological approach with a theoretical framework personalism which initiated by Davis (1973). Whole indicator personalism the understood use five orientation; *human nature, man nature, time, activity* as well as *relational* . This research method is qualitative with descriptive data analysis analytic. Sources of data were obtained from Muslim traders in the Sambas Morning Market with method Interview, documentation as well as observation.

argument of this research is that the factors that influence the work ethic of Muslim traders at Pasar Pagi Sambas are a reflection of practical knowledge in trading with Islamic principles about maintaining harmonization between individuals. That is, making a profit is not entirely interpreted by the amount of income, but it is also intended to maintain and strengthen harmonization between traders. Thus, the work ethic in the view of morning market traders is a combination of profit from the business side by maintaining harmonization between traders as a side of the sustainability of the business. Furthermore, the presence of religion has strengthened the two sides of the work ethic.

The conclusions of this study are first, on economic factors, it shows that ethos work trader oriented lead to time front in meaning all something well planned, both in pricing and planning when confronted in a loss condition. Second, non-economic factors indicate that the orientation of cultural values traders at the Sambas Morning Market in relation to earning a living, not not just earning a living but also *Hablum Minallah* and *Hablum Minannas* . Third, the embodiment of a trader 's work ethic is important and fundamental because with a merchant 's work ethic Muslims are able to realize what they want as provisions for life in the hereafter. Traits of ethos The work seen by traders at Pasar Pagi Sambas includes respect for time, has an entrepreneurial spirit and they are addicted to honesty .

Keywords : Application of Work Ethic, Traders

نبذة مختصرة

ي. نايربف ايدان جرختم بالاط تخررف ،ي حابصلا س ابماس قوسد في نيملسما راجتلا لمعلا تايقلاخا قبيبطت . 20 22
في ملاسلإا كنانايتنوب تيلاو دهعم . في ملاسلإا داصتقلا مسق في

س ابماس في جابر اسابي في نيملسما راجتلا لمعلا تايقلاخا لع رثوت تي نلا لماوعلا مهفو وه تسار دلا هذهن م ضررغلا
تايقلاخا لع رثوت تي نلا لماوعلا في ه ام ثحبلا تلكشم تغييص . في ملاسلإا داصتقلا روظنم نمل معلا تايقلاخا حرش (2)
في ملاسلإا داصتقلا روظنم نمل معلا تايقلاخا في ه فيك؟ في حابصلا س ابماس قوسد في نيملسما راجتلا لمع
عيمج . (1973) س فيفيد ه أدب في ذلا تيصخشلا يرظنلا راطلإا عم أيجولوبورثنا أيداصتقا أجهذ تسار دلا هذهن مدختست
تقلاخا بناج في ل المعلا تقولا تيعيبطلا تئييلا ةايحلا ناسنلا تيؤر ؛ تهاجتا تسمخ مادختساب مهفيل ل تيصخشلا رشوم
تاناييلا رداصم في لع لوصحلا م . في فصولا تليلحتلا تاناييلا ليلحت عم أيعون اذه ثحبلا بولسا ربتعي . ضعبلا اهضعب عم
تظحلماو قيوتلاو تلابقلا قيرط ن ع في حابصلا س ابماس قوسد في نيملسما راجتلا ن
في لع ظافحلا لود تيملاسلإا في دابملا عم ةراجتلا في تيلمعلا تفرعملا ساكعنا في ه س ابماس ن في ه ثحبلا اذه تجد
في لع ظافحلا في ل أضيا فدهي منكلو ، لخدلا رادقم ل لاخ نمل ماكلاب مريسفت متي لا حبرلا قيقحت نأ في أ . دارفلا ن بيد مغانتلا
ن م جيزم في ه تيحابصلا قوسلا في لوداتم رظن تهبجو نمل معلا تايقلاخا ن في ، في لالتابو . مزيزعتو نيلوادملا ن بيد قيسنتلا
ن في ، كاذ في لع ةولاع . لمعلا تهادتسا ن م عزجك نيلوادملا ن بيد مغانتلا في لع ظافحلا ل لاخ نمل لامعلا بناج ن م حبرلا
لمعلا تايقلاخا في بناج زرع دق نيدلا دوجو

ةدايق تهبجوما رجات لغشلا حور كاذ نيبت في هف ، تيداصتقلا لماوعلا في لع ، لاو في ه تسار دلا هذهن تاجانتسا
قراسخلا تلاح في تهبجوما دنع طيطختلاو ريعنتلا نمل ك في ف ، طيطختلا ن سد ام انيشد لكلا في نعملا في في مام ن مز في ل
تمقل بسكب قلعتي اميف في حابصلا س ابماس قوسد في راجتلا في فافتلا هجوتلا تميمق نأ في ل ريشت تيداصتقلا ريغل لماوعلا ، أيناذ
ديسجت ، ثلاث . *Hablum Minallah* و *Hablum Minannas* أضيا نكلو شيعلا تمقل بسكب طقف سيل لا ، شيعلا
تنوؤمك نوديردي ام اوكردي نأ في لع نورداق نولمسما رجاتلا لمع تايقلاخا عم بمنلا في ساساؤ مهم رجاتلا لمع تايقلاخا
قردابملا حورو تقولا مارتحا *Pasar Pagi Sambas* في راجتلا دهاشد في ذلا لمعلا نمضتي حورلا تامسد . قرخلا في فايحلا
ق دصلا في لع نونمدم م هو

تطبيق أخلاقيات العمل ، التجار : الكلمات المفتاحية

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
LEMBAR PENGESAHAN TESIS	iii
LEMBAR PERSETUJUAN HASIL UJIAN TESIS	iv
PERNYATAAN KEASLIAN TESIS.....	v
LEMBAR PENGECEKAN PLAGIARISME.....	vi
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN TESIS	vii
NOTA PEMBIMBING 1	viii
NOTA PEMBIMBING 2	ix
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
نبذة مختصرة	xii
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus dan Pertanyaan Penelitian	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian.....	5
BAB II KAJIAN TEORI.....	6
A. Kajian Pustaka	6
B. Kajian Teoritis	9
C. Kerangka Konseptual	44
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	45
A. Jenis, Metode dan Pendekatan Penelitian.....	45
B. Setting Penelitian	46
C. Teknik dan Alat Pengumpulan Data	48
D. Teknik Pengolahan dan Analisis Data.....	50
E. Teknik Uji Kebasahan Dara.....	52
BAB IV PEMBAHASAN.....	53
A. Deskripsi Lokasi Penelitian	53

B.	Faktor Ekonomi	59
C.	Faktor Non Ekonomi.....	62
D.	Perwujudan Etos kerja pedagang	76
E.	Profil Pedagang.....	78
BAB V PENUTUP.....		82
A.	Kesimpulan.....	82
B.	Saran.....	84
DAFTAR PUSTAKA.....		85

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Kondisi Geografis Desa Jagur.....	68
Tabel 4.2 Deskripsi Kependudukan Berdasarkan Jenis Kelamin.....	69
Tabel 4.3 Deskripsi Kependudukan Berdasarkan Mata Pencaharian.....	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Peta Desa Jagur.....	68
Gambar 4.2 Peta Pasar Pagi Sambas	70
Gambar 4.3 Kios Buah	97
Gambar 4.4 Pedagang Sayur	99

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat izin penelitian
- Lampiran 2 Surat pernyataan mengizinkan penelitian
- Lampiran 3 Surat pernyataan telah dilaksanakan penelitian
- Lampiran 4 Pedoman Wawancara
- Lampiran 5 Hasil Wawancara
- Lampiran 6 Data Pedagang di Pasar Pagi Sambas
- Lampiran 7 Dokumentasi lokasi Pasar Pagi Sambas
- Lampiran 8 Riwayat Hidup

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bekerja merupakan suatu kewajiban setiap muslim. Dengan bekerja seorang muslim akan dapat mengekspresikan dirinya sebagai manusia, makhluk ciptaan Tuhan yang paling sempurna di dunia. Setiap pekerjaan yang baik yang dilakukan karena Allah sama halnya dengan melakukan *Jihad fi Sabilillah*. Jihad memerlukan motivasi, sedangkan motivasi memerlukan padangan hidup yang jelas dalam memandang sesuatu. Itulah yang dimaksud dengan etos dan etos kerja seorang muslim harus dilandasi Al-Quran dan Hadits (Djakfar, 2012:88)

Islam juga memerintahkan para pengikutnya untuk berjuang mencari kekayaan yang sah untuk memenuhi kebutuhan material dan spiritual pribadi dan keluarga mereka. Islam memberikan kebebasan kepada setiap Muslim untuk memilih bisnis atau kategori pekerjaan yang sesuai dengan bakat atau kemampuannya, baik berat atau kasar, penghasilan (pekerjaan) kecil seperti tukang becak, atau penghasilan tinggi seperti notaris, jual beli, bisnis yang memperoleh penghasilan secara sah, bebas dari pemerasan (eksploitasi), penipuan, penipuan, usaha yang memanfaatkan peluang yang membutuhkan dan tidak membahayakan warga negara.

Adapun ayat di Al-Qur'an yang mengajarkan manusia untuk bekerja seperti yang termaktub dalam Q.S Ar-Ra'ad ayat 11 yang berbunyi :

لَهُ مُعَقِّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ، مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ
 مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ، وَمَا لَهُمْ
 مِنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ ﴿١١﴾

“Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubahkeadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, Maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.”

Islam memiliki pandangan positif terhadap aktivitas ekonomi. Selama tujuan proses tersebut sesuai dengan ajaran Islam. Ketika orang yang terlibat dalam kegiatan ekonomi semakin banyak, maka semakin baik. Pengabdian kepada Allah SWT tidak berarti penurunan produktivitas ekonomi, tetapi sebaliknya justru meningkatkan produktivitas. Harta menjadi sarana mendekatkan diri kita kepada Allah SWT selagi diperoleh melalui cara yang sesuai dengan nilai-nilai Islam.

Islam mengizinkan orang untuk bekerja sesuai passion untuk mencapai tujuan dan keinginan mereka dan tidak membenarkan menggunakan cara seperti penipuan, sumpah palsu, riba, suap dan perilaku buruk lainnya. Hal ini sebagaimana sudah tertera dalam ajaran Islam tentang batasan perilaku mana yang baik dan sebaliknya. Firman Allah SWT dalam QS Al-Baqarah/2:2

ذَٰلِكَ الْكِتَابُ لَا رَيْبَ فِيهِ هُدًى لِّلْمُتَّقِينَ ﴿٢﴾

“Kitab (Al-Qur’an) ini tidak ada keraguan padanya; petunjuk bagi mereka yang bertaqwa.”

Keterkaitan ajaran Islam dalam segala aspek kehidupan diwujudkan dalam bentuk kesatuan iman, amal dan akhlak. Kegiatan ekonomi merupakan bagian dari hal-hal yang berhubungan dengan kegiatan sesama umat manusia dan harus berpijak pada keyakinan yang tepat agar kegiatan ekonomi yang dihasilkan beretika.

Semangat individu atau organisasi mengandung semangat atau memiliki semangat yang kuat untuk melakukan suatu hal dengan cara yang terbaik, bahkan mengupayakan kualitas pekerjaan yang sempurna. Berdasarkan sistem kerja yang berorientasi pada nilai-nilai budaya, etos kerja yang muncul diekspresikan dalam sikap kemauan dan kesadaran individu. Afirmasi tersebut menyatakan bahwa etos kerja merupakan hal yang mendasar dari nilai-nilai budaya, dan bahwa budaya membentuk etos kerja setiap orang.

Etos kerja terbentuk melalui proses budaya jangka panjang yang membentuk kepribadian. Jika suatu masyarakat memiliki etos kerja yang berbeda, hal itu disebabkan oleh proses budaya yang panjang, tantangan yang dihadapi berbeda dan respon yang berbeda terhadap tantangan tersebut.

Sambas merupakan kabupaten dengan jumlah penduduk sebesar 637.811 jiwa. Kabupaten dengan jumlah penduduk terbesar ke 2 di Kalimantan Barat dengan sektor perekonomian didominasi oleh sektor perdagangan sebesar 30.37% (Data Badan Pusat Statistik Kalimantan Barat 2021). Pada penelitian ini, peneliti ingin mengetahui bagaimana budaya mempengaruhi etos kerja pedagang di Pasar Pagi Sambas.

Menggunakan perspektif antropologi, penelitian ini menggambarkan bagaimana budaya mendorong proses sosial ekonomi. Menurut Hudayana (2018), antropologi ekonomi sebagai disiplin ilmu yang mengkaji secara komprehensif sistem ekonomi, mulai dari yang sangat tradisional hingga yang sangat modern, dari yang

terkait dengan struktur sosial lokal, budaya, dan elemen kekuatan ekonomi, sistem di tingkat lokal hingga tingkat global. Kekuatan dan cara memposisikan ekonomi sebagai bagian dari aspek budaya. Hal sebaliknya juga dipahami sebagai salah satu kekuatan yang dapat mempengaruhi dinamika budaya.

Untuk menganalisis budaya yang mengekspresikan etos kerja pedagang penelitian ini menggunakan Teori Ekonomi Personalisme dari Davis (1973) dengan menggunakan Orientasi Nilai Budaya Kluckhohn dan Strotdbeck (1961). Tingkat perilaku setiap individu menjadi bagian dari sistem sosial. Pasar adalah fenomena sosial bersifat pribadi, penuh dengan kepentingan pribadi, atau subjektif.

Penelitian ini lebih fokus pada bagaimana etos kerja pada pedagang muslim di Pasar Pagi Sambas. Penelitian ini bermaksud ingin menganalisa lebih dalam makna mengenai kegiatan bisnis para pedagang di Pasar Pagi Sambas. Sehingga judul dalam penelitian ini yaitu "*Etos Kerja Pedagang Muslim di Pasar Pagi Sambas*".

B. Fokus dan Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan paparan fakta-fakta awal dan pemikiran dalam latar belakang diatas, peneliti memastikan bahwa yang menjadi fokus penelitian ini adalah Etos Kerja Pedagang Muslim di Pasar Pagi Sambas. Untuk mengkaji fokus penelitian ini, peneliti merumuskan pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi etos kerja pedagang muslim di Pasar Pagi Sambas ?
2. Bagaimana etos kerja pedagang muslim di Pasar Pagi Sambas?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisa faktor-faktor yang mempengaruhi etos kerja pedagang muslim di Pasar Pagi Sambas.
2. Untuk menjelaskan bagaimana etos kerja pedagang muslim di Pasar Pagi Sambas.

Dengan mengetahui etos kerja pada pedagang di Pasar Pagi Sambas, maka parapedagang muslim lain dapat menerapkan etos kerja yang menerapkan nilai-nilai Islam agar bisnis yang didirikan dapat lebih berkah dan tidak hanya mengejar keuntungan duniawi semesta.

D. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi beberapa pihak antara lain:

1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis dari penelitian ini adalah menambah wawasan dan pengetahuan bagi akademisi, praktisi dan masyarakat luas. Khususnya dalam pengembangan ilmu ekonomi Islam yang berkaitan dengan ilmu antropologi ekonomi diharapkan dapat menambah literatur implementasi dalam dunia usaha. Untuk memberikan referensi bagi penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

Adapun manfaat penelitian ini dapat menjadi literatur pengusaha muslim, para pengusaha muslim yang dapat mempelajari dan mengetahui apa yang boleh dilakukan, dan apa yang tidak boleh dilanggar dalam melakukan praktis bisnis.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Kajian Pustaka

1. Syaifullah (2022) dalam penelitian yang berjudul “Konsep Etos Kerja Perspektif Ekonomi Islam”. Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian pustaka (*Library Research*). Penelitian ini bersumber dari data kepustakaan dengan menganalisa etos kerja perspektif Islam, serta dari buku, jurnal, maupun karya-karya ilmiah yang berhubungan dengan fokus penelitian. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ekonomi Islam kaitannya dengan etos kerja yakni bersandar pada kepercayaan diri, memiliki semangat, motivasi kerja dan memiliki etika serta menjauhi perasaan pesimis. Perwujudan etos kerja antara lain etos kerja Islam menekankan pada asas keseimbangan, wawasan keselarasan dan keserasian, peningkatan solidaritas yang melahirkan empati kepada masyarakat dan bahu membahu dalam memperbaiki dan menjaga hubungan antar sesama manusia dan alam sekitar sehingga melahirkan kesejahteraan, kebahagiaan dan keselamatan di dunia dan akhirat.
2. Anik Mashlikhah (2016) penelitian berjudul “Etika Kerja Pengusaha Muslim Dari Perspektif Etika Bisnis Islam”. Metode penelitian deskriptif kualitatif ini membantu untuk memberikan informasi dan fakta tentang etos kerja pedagang ayam potong dan tinjauan etika bisnis islam pada pedagang ayam. Argumen Penelitian (1) Pedagang ayam potong memiliki dan mempraktikkan etika kerja yang baik, termasuk menghormati dan mempertimbangkan waktu, tanggung jawab, layanan, dan insting yang kompetitif. (2) Ditinjau dari etika bisnis Islam, etos kerja pedagang ayam di pasar Arga Makkmur Purwodadi tidak sejalan dengan etika bisnis Islam. Delapan pedagang ayam telah menerapkan etos kerja

dan sesuai pada etika bisnis Islami. Pada saat yang sama, etos kerja dua pedagang ayam bertentangan dengan etika bisnis Islam terkait dengan layanan yang mereka berikan, sedangkan etos kerja salah satu pedagang terkait dengan layanan dan tidak boleh membicarakan hal tidak baik orang lain tentang bisnis mereka.

3. Rifandi Setiawan (2021) dalam penelitiannya yang berjudul “Sistem Nilai Moral dan Budaya Pedagang Ayam Melayu (Studi Kasus Pasar Simpang Rimon Medan)”. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang ayam suku Melayu di Pasar Simpang Lemon memiliki etos kerja peduli, disiplin, mandiri, solidaritas dan gotong royong. Pembentukan etos kerja mereka disebabkan oleh hubungan kekerabatan, adat istiadat, ilmu pengetahuan. Menghadapi persaingan dari pedagang ayam Suku Melayu dari pasar lemon Simpang Medan, nilai-nilai budaya yang mereka junjung memiliki pengaruh yang kuat. Pandangan hidup mereka mengakar kuat dalam diri mereka dan mendorong moral yang tinggi, sehingga mereka selalu sukses, dinamis dan inovatif. Hal ini memungkinkan pedagang ayam suku Melayu untuk mencari dan memanfaatkan peluang di tengah persaingan yang ketat.
4. Azizah Larasati (2021) dalam penelitian yang berjudul “Nilai-Nilai Keislaman Yang Dilihat Dari Wirausaha Muslim Tionghoa Di Yogyakarta”. Penelitian ini menggunakan teori antropologi ekonomi yang berada dalam pendekatan substantif. Penelitian ini menggunakan metode etnografi. Hasil dari penelitian ini, pertama, orang muslim tionghoa memiliki semangat wirausaha yang bersumber dari nilai-nilai yang berasal dari budaya etnis Tionghoa di Indonesia, dan mereka memiliki jiwa kewirausahaan dengan nilai-nilai yang sesuai dengan ajaran Islam. Kedua, semangat kewirausahaan orang Tionghoa telah mendorong

mereka untuk mengembangkan etika dan strategi bisnis yang sukses. Ketiga, mengejar kekayaan bukan hanya tentang memperoleh kekayaan sebanyak-banyaknya, tetapi tentang mendistribusikannya secara adil dan merata, atau membagikannya kepada mereka yang membutuhkan, berdasarkan semangat wirausaha yang memadukan nilai moral dan budaya dengan agama.

5. Mochammad Nadjib (2013). Penelitian yang berjudul “Agama, Etika dan Etos Kerja Dalam Aktivitas Ekonomi Masyarakat Nelayan Jawa”. Artikel ini mendiskusikan hubungan antara kepercayaan yang dianut nelayan Jawa terhadap dorongan tumbuhnya etos kerja. Hipotesa yang dapat ditarik adalah, meskipun nelayan memiliki etos kerja tinggi tetapi etika kerja yang dipahami kurang sesuai dengan ajaran agama. Artikel ini berdasarkan pada studi literatur serta akumulasi pemahaman dari berbagai studi penelitian yang dilakukan terhadap masyarakat nelayan. studi literatur dilakukan untuk memahami konsep tentang agama dalam menilai etika dan etos kerja. Sumner dara primer diperoleh dari serangkaian penelitian yang telah dilakukan terhadap komunitas nelayan pantai utara maupun yang membentuk sifat dan karakter nelayan cenderung “permisif”, foya-foya dan boros.

Beberapa karya ilmiah dan hasil penelitian yang telah dikemukakan di atas, terdapat relevansi dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti, namun berbagai tulisan ini. Dalam tesis ini, peneliti secara signifikan lebih memfokuskan pada penerapan etos kerja Pedagang muslim di Pasar Pagi Sambas. Penelitian ini menggunakan pendekatan antropologi ekonomi dengan kerangka teori personalisme yang dikemukakan oleh Davis pada tahun 1973.

B. Kajian Teoritis

1. Teori Personalisme Ekonomi

Konsep tentang ekonomi personalisme pada dasarnya telah lama diperkenalkan oleh Dewey dan Szanton dan selanjutnya dipopulerkan oleh Davis dengan istilah *personalized exchange*. Penggunaan istilah ini pada hakikatnya didasarkan pada hubungan sosial yang ada dalam masyarakat. Dalam setiap kontak baik secara individu maupun secara sosial budaya secara tidak langsung akan terjadi pertukaran- pertukaran mulai dari hal-hal yang kecil (tingkat individu) sampai pertukaran nilai- nilai budaya. Studi antropologi ekonomi personal berfokus pada fenomena pasar. Pasar dianggap sebagai komunitas ekonomi terbesar karena potensi fenomena antropologi ekonomi dapat lebih jelas dirasakan. Contoh yang bisa kita lihat adalah hubungan antar pelanggan. Faktanya, hubungan ini terutama dimotivasi secara finansial. Namun, jika melihat lebih jauh, Akan terlihat bahwa ada hubungan sosial lainnya. (Sairin,Semedi, Hidayana 2002:203)

Dalam karyanya, Davis membagi fenomena sosial menjadi tiga macam. Tingkat pertama adalah tingkat perilaku pribadi, tingkat kedua adalah tingkat pola umum yang berasal dari kebiasaan perilaku pribadi, dan tingkat ketiga adalah tingkat ideal, yaitu aturan perilaku. dan prinsip. Termasuk. Davis berpendapat bahwa kelemahan pendekatan substantif adalah bahwa pembahasan lebih terfokus pada tingkat perilaku yang diinginkan dan tidak mengherankan, mereka akhirnya menyimpulkan bahwa sistem ekonomi pada masyarakat pasar adalah sistem yang impersonal, berdiri sendiri dan terlepas dari sistem sosial. Davis memulai dari kelemahan-kelemahan tersebut dan mencari jalan keluar, yaitu dengan mengubah arah pengamatan dari tingkat ideal gejala sosial ke tingkat perilaku nyata dari individu yang terlibat dalam

sistem tersebut.

Prinsip ekonomi personalisme pada dasarnya adalah penggunaan faktor-faktor nonekonomi dan hubungan sosial untuk mencapai tujuan ekonomi. Ekonomi personalisme melihat bahwa hubungan antar pedagang sebagai yang kompetitif. Namun, persaingan telah melahirkan strategi-strategi tertentu untuk bersaing dan bertahan dalam arus persaingan saat ini.

Studi antropologi ekonomi personal berfokus pada fenomena pasar. Karena pasar bisa dibidang sebagai komunitas ekonomi terbesar dan paling kompleks, kemungkinan berbagai fenomena antropologi ekonomi menjadi muncul secara lebih jelas. Contoh yang bisa kita lihat adalah hubungan antara pengecer dan pelanggan mereka. Pada dasarnya, hubungan tersebut didasarkan pada motivasi ekonomi. Tetapi ketika kita mempelajari hubungan ini, ada lebih banyak koneksi sosial.

Pasar tradisional adalah pasar yang dikelola oleh pemerintah daerah, swasta atau koperasi, dan berbentuk toko, kios dan los dimana proses jual beli dapat dinegosiasikan. Pasar berfungsi sebagai lembaga sirkulasi, melayani kepentingan pembeli dengan cara mengumpulkan, mengangkut, menahan, dan menyimpan produsen. Dalam aktivitas pengumpulan ini personalisme memegang peran yang penting sebagai pengikat antara produsen dan pengumpul komoditas yang tersebar di seluruh desa.

Personalisme ini berfungsi untuk membantu meminimalkan resiko rugi di kalangan produsen, diantaranya pertama, dengan terselenggaranya hubungan personal antara produsen dan pengumpul kelangsungan penjualan barang dengan harga yang baik dapat dijaga. Kedua, pembayaran belakang merupakan transaksi biasa dimana penerima membayar setelah barang yang dibawanya dijual di pasar.. Oleh karena itu kepercayaan yang muncul dari hubungan pribadi

produsen dan pengumpul menjadi aspek penting dalam transaksi.

2. Orientasi Nilai Budaya

Secara sederhana, kata etos dapat didefinisikan sebagai watak dasar dari suatu masyarakat. Manifestasi semangat ini dapat dilihat dalam struktur dan norma sosial masyarakat (Ensiklopedia Nasional Indonesia, 1989: 219). Sebagai watak dasar dari masyarakat etos merupakan dasar dari perilaku diri sendiri dan lingkungan sekitar yang tercermin dalam kehidupan masyarakat. Karena etos merupakan dasar bagi kehidupan manusia, maka etos itu juga berhubungan dengan aspek evaluatif yang menilai kehidupan masyarakat (Abdullah dalam Sjafrin, 2002:319). Oleh karena itu, etos sendiri tidak dapat dipisahkan sebab hal ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari sistem kebudayaan yang dimiliki oleh suatu masyarakat. Sebagai ciri fundamental suatu masyarakat, etos berakar pada kebudayaan masyarakat itu sendiri. Kebudayaan, sebagai sistem pengetahuan dan pemikiran yang diperoleh masyarakat dari proses belajar merupakan induk dari etos itu. Jadi setiap masyarakat (dengan budaya yang berbeda), memiliki etos yang berbeda pula termasuk yang berkaitan dengan etos kerja.

Jika dalam kebudayaan suatu masyarakat terdapat penilaian bahwa orang yang bekerja dinilai lebih tinggi statusnya daripada mereka yang menganggur, maka berarti etos kerja masyarakat cukup tinggi, sedangkan yang menganggur dipandang rendah. Namun tentu saja penjelasan ini tidak sesederhana itu. Berbagai kendala budaya dapat menyebabkan terjadinya bias atas penjelasan yang sederhana itu, karena dalam masyarakat selalu ada sistem-sistem yang berkaitan dengan sistem-sistem yang berkenaan dengan pola pembagian kerja berdasarkan jenis kelamin, status sosial, dan sebagainya. Terdapat masyarakat yang menilai bahwa pria yang bekerja keras di sawah

memiliki status yang tinggi dalam masyarakat, tetapi ada pula yang memandang pria yang melakukan pekerjaan seperti itu rendah status sosialnya. Walaupun kesadaran akan perbedaan tersebut, namun untuk pembicaraan tentang etos kerja ini, masyarakat Indonesia di pandang sebagai suatu kesatuan yang memiliki kebudayaan yang relatif sama.

Menurut Kluckhohn dan Strodtbeck 1961 dalam kerangka sistem budaya dari masing-masing budaya, terdapat serangkaian konsep abstrak dan luas ruang lingkungannya, yang hidup dalam alam pikiran dari sebagian besar warga masyarakatnya, tentang apa yang seharusnya dianggap penting dan berharga dalam kehidupan (Sjafri Sairin 2002:320). Oleh karena itu, maka sistem nilai budaya itu dapat menjadi suatu pedoman orientasi bagi semua perilaku dalam kehidupan manusia. Orientasi nilai budaya itu dapat ditinjau dari lima aspek, yaitu :

- a) *Human Nature Orientation*, yaitu orientasi hubungan manusia dengan hidup: apakah hidup itu sebagai sesuatu yang buruk, baik, atau buruk tetapi berupaya untuk memperbaikinya.
- b) *Man-nature orientation*, yaitu orientasi hubungan manusia dengan lingkungan alam sekitarnya: apakah memandang hidup harus tergantung dari alam, menguasai alam, atau selaras dengan alam.
- c) *Time orientation*, yaitu hubungan manusia dengan waktu: apakah menilai orientasi pada waktu dulu atau waktu kini lebih penting, atau masa depan yang lebih penting.
- d) *Relational orientation*, yaitu orientasi hubungan manusia dengan sesamanya, apakah menekankan pada kerjasama antara sesama manusia (horizontal), tergantung kepada manusia secara vertikal atau individualistik.
- e) *Activity orientation*, yaitu orientasi hubungan interpersonal dan pekerjaan.

Dari hasil orientasi, akan memunculkan tiga kriteria masyarakat, yaitu:

- a. Penduduk yang memandang aktivitas kerja, sesuatu aktivitas yang berhubungan dengan upaya gunamencari nafkah semata. Sepanjang hasil kerja itu telah sanggup penuhi kebutuhan itu, sehingga dia akan menyudahi pada titik itu saja.
- b. Masyarakat yang memandang kegiatan kerja sebagai alat untuk mencapai status sosial tertentu. Pada masyarakat yang menandang kegiatan bekerja hanya dalam rangka tujuan yang berkaitan dengan kepentingan struktur sosial saja, maka kegiatan itu hanya ditekankan pada kepentingan untuk mencapai status sosial semata, seperti kedudukan, gelar akademis dan sebagainya.
- c. Penduduk yang menandang aktivitas kerja sebagai suatu kegiatan yang lebih luas, menganggap kegiatan kerja itu sebagai upaya untukmencapai hasil kerja yang lebih baik dan bermutu. Diantara masyarakat yang memandang kegiatan kerja itu dengan perspektif yang lebih luas, maka kegiatan kerja itu tidak hanya dinilai sebagai upaya untuk mencari nafkah semata atau dalam rangka kepentingan status sosial semata, tetapi sudah mengarah pada kepentingan kerja itu sendiri, yaitu diorientasikan pada ukuran hasil dan kualitaskerja itu sendiri. Individu yang memiliki ciri-ciri ketiga inilah yang disebut sebagai orang yang memiliki etos kerja yang tinggi.

3. Etos Kerja

a. Pengertian

Etos kerja berasal dari bahasa Yunani yakni “ethos” yang mempunyai makna “watak, semangat atau karakter”. Etos kerja diartikan sebagai tindakan kolektif yang berorientasi pada sasaran-sasaran perilaku sekaligus menjadi tolak ukur dari hasil perilaku tersebut (Asyarie 1997:33). Kata etos mengandung pengertian pada cara pandang yang unik dari suatu kelompok sosial, sistem nilai yang melatar belakangi adat-istiadat dan tata cara suatu komunitas (Hariiman dan Hilgert dalam As’ad, 1995:78).

Wjs.Poerwadarminta (2002:492) mendefinisikan bekerja adalah melakukan sesuatu. Melakukan sesuatu yang dimaksud adalah pekerjaan yang mendorong penggunaan energi, bakat, keahlian dan kemampuan pribadi dalam menyelesaikan tugas tersebut.

Anoraga (2001:29) berpendapat bahwa etos kerja merupakan suatu pandangan dan sikap masyarakat atau negara terhadap pekerja. Ketika individu dalam suatu komunitas memandang kerja sebagai suatu hal yang mulia bagi keberadaan manusia, maka etos kerjanya akan cenderung tinggi. Sebaliknya sikap dan pandangan terhadap kerja sebagai sesuatu yang bernilai rendah bagi kehidupan, maka etos kerja dengan sendirinya akan rendah. Menurut Tasmara (2002:15), etos kerja berasal dari bahasa Yunani (ethos) yang berarti sikap, kepribadian, watak, karakter, serta keyakinan, atas sesuatu dan bisa diartikan sebagai totalitas kepribadian dirinya serta caranya mengekspresikan, memandang, meyakini dan memberikan makna ada sesuatu, yang mendorong dirinya untuk bertindak dan meraih penghasilan

yang optimal sehingga pola hubungan antara manusia dengan dirinya dan antara dengan makhluk lainnya dapat terjalin dengan baik.

b. Ciri – Ciri Etos Kerja

Sebagaimana menurut Tasmara berpangkal dari pengertian etos kerja yang ada maka suatu individu atau kelompok masyarakat dapat dikatakan memiliki etos kerja yang tinggi apabila menunjukkan tanda-tanda sebagaimana dibawah ini (Tasmara 2002:73) :

- 1) Mereka memiliki komitmen/tanggung jawab.
- 2) Mereka kecanduan terhadap waktu.
- 3) Mereka kecanduan disiplin dan semangat pembaharuan.
- 4) Konsekuen dan menghadapi tantangan.
- 5) Mereka percaya diri dan bekerja dianggap sebagai ibadah
- 6) Mereka memiliki tipe yang bertanggung jawab.
- 7) Memiliki ingin mandiri dan mempunyai jiwa kepemimpinan
- 8) Positif menilai konsekuensi dari hasil kerja
- 9) Menempatkan pandangan tentang pekerjaan sebagai suatu hal yang mulia dari keberadaan manusia.
- 10) Pekerjaan dipersepsikan sebagai kegiatan yang bermakna dalam kehidupan manusia.

Karakteristik etos kerja yang baik meliputi aktif, ceria, dinamis, disiplin, efektif, energik, fokus, ikhlas, jujur, optimis, kerja keras, ramah, sabat, semangat, tekun, serta tanggung jawab.

c. Faktor-faktor yang mempengaruhi etos kerja

Novliadi berpendapat bahwa etos kerja dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu (Novliadi 2009:9) :

1) Agama

Dasar pengkajian kembali etos kerja di Eropa diawali oleh ide Max Weber. Menurut Weber (1958) Salah satu unsur dari kebudayaan modern, yaitu rasionalitas lahir dari etika Protestan. Agama pada dasarnya adalah sistem nilai. Nilai-nilai tersebut tentunya mempengaruhi dan menentukan jalan hidup para pengikutnya. Cara berpikir, bertindak, dan berperilaku seseorang tentu dipengaruhi oleh ajaran agama yang dianutnya.

2) Budaya

Kualitas etos kerja ditentukan oleh sistem orientasi nilai budaya masyarakat yang bersangkutan. Masyarakat yang memiliki sistem nilai budaya maju memiliki etos kerja yang tinggi, sebaliknya masyarakat yang memiliki sistem nilai budaya yang konservatif akan memiliki etos kerja yang rendah.

3) Sosial Politik

Soewarso, Rahardjo, Subagyo, dan Utomo (1995) menemukan bahwa tinggi rendahnya etos kerja suatu masyarakat dipengaruhi oleh ada atau tidaknya struktur politik yang mendesak individu untuk bekerja keras dan sepenuhnya mengambil bagian dalam hasil kerja keras.

4) Kondisi Lingkungan/Geografis

Lingkungan alam yang mendukung mempengaruhi upaya masyarakat untuk mengelola dan memanfaatkan lingkungan, dan bahkan mungkin melibatkan para pendatang dalam mencari nafkah di lingkungan tersebut.

5) Pendidikan

Menngkatnya kualitas penduduk dapat tercapai apabila ada pendidikan yang merata bermutu, disertai dengan peningkatan dan perluasan pendidikan, keahlian dan keterampilan, sehingga semakin meningkat pula aktivitas dan produktivitas masyarakat sebagai pelaku ekono

6) Struktur Ekonomi

Soewarso, Rahardjo, Subagyo dan Utomo (1995) berpendapat bahwa tinggi rendahnya etos kerja suatu masyarakat dipengaruhi oleh ada atau tidaknya struktur ekonomi, mampu memberikan intensif bagi anggota masyarakat untuk bekerjakeras dan menikmati hasil kerja keras mereka dengan penuh.

7) Motivasi Intrinsik Pribadi

Anoraga (2001) mengatakan bahwa orang yang memiliki etos kerja tinggi adalah orang yang memiliki motivasi tinggi. Etos kerja adalah suatu pandangan dan sikap, tentunya berdasarkan nilai-nilai yang dianut seseorang. Keyakinan menjadi motivasi kerja. Jadi etos kerja juga dipengaruhi oleh motivasi seseorang.

d. Aspek - Aspek Etos Kerja

Menurut Sinamo setiap manusia memiliki spirit/roh keberhasilan, yaitu motivasi murni untuk meraih dan menikmati keberhasilan. Roh inilah yang menjelma menjadi perilaku yang khas seperti kerja keras, disiplin, teliti, tekun, integritas, rasional, bertanggung jawab dan sebagainya melalui keyakinan, komitmen dan penghayatan atas paradigma kerja tertentu (Novliadi 2009:6). Dari ratusan teori sukses yang beredar di masyarakat sekarang, Sinamo (2005) menyederhanakannya menjadi empat pilar teori

utama. Keempat pilar inilah yang sesungguhnya bertanggungjawab menopang semua jenis dan sistem keberhasilan yang berkelanjutan pada semua tingkatan. Keempat elemen itu lalu dikonstruksikan pada konsep yang disebut sebagai *Catur Dharma Mahardika* (bahasa Sanskerta) yang berarti Empat Darma Keberhasilan Utama, yaitu :

- 1) Mencetak prestasi dengan motivasi superior
- 2) Membangun masa depan dengan kepemimpinan visioner
- 3) Menciptakan nilai mutu dengan keunggulan insani

Keempat darma ini kemudian dirumuskan pada delapan aspek Etos Kerja sebaga berikut :

- 1) Bekerja adalah rahmat karena bekerja adalah anugrah dari Yang Maha Kuasa. Individu harus mampu bekerja dengan integritas dan rasa syukur.
- 2) Bekerja adalah amanah, bekerja merupakan titipan berharga yang dipercayakan kepada kita, agar kita dapat melakukan pekerjaan dengan baik dan bertanggung jawab.
- 3) Bekerja adalah panggilan, kerja merupakan suatu dharma yang sesuai dengan panggilan jiwa kira sehingga kita mampu bekerja keras dengan penuh integritas.
- 4) Bekerja adalah aktualisasi, pekerjaan adalah sarana bagi kita untuk mencapai hakikat yang tertinggi sehingga kita akan bekerja keras dengan penuh semangat.
- 5) Bekerja adalah ibadah, bekerja merupakan bentuk penyerahan diri kepada sang pencipta, yang melaluinya individu tersebut sejalan dengan tujuan besar Sang Pencipta dalam berserah diri.

- 6) Bekerja adalah seni, bekerja dapat membawa keceriaan dan kegairahan dalam bekerja sehingga melahirkan kreativitas, kreasi baru dan ide-ide inovatif. Itu harus dilakukan dengan itikad baik dan keunggulan, karena pekerjaan adalah suatu kehormatan dan pekerjaan dapat meningkatkan harga diri.
- 7) Bekerja berarti melayani, mereka harus bekerja dengan sempurna dan rendah hati, karena orang bekerja tidak hanya memenuhi kebutuhan dan melayani mereka.

e. Ciri-ciri Etos Kerja dalam Ekonomi Islam

Ciri-ciri orang yang hidup dengan etos kerja terdapat pada perilakunya (Tasmara:86). Hal ini didasarkan pada keyakinan yang kuat dalam dirinya bahwa bekerja adalah bentuk ibadah, panggilan dan perintah dari Tuhan untuk memuji dia dan dirinya sebagai bagian dari itu. Jadikan manusia sebagai asal usul orang yang terpilih (*khairu umamah*) diantaranya :

1) Memiliki jiwa kepemimpinan (*leadership*)

Pemimpin berarti berperan aktif dalam mempengaruhi orang lain sehingga mereka dapat melakukan apa yang ingin mereka lakukan. Kepemimpinan berarti kemampuan untuk mengambil posisi dan sekaligus berperan sehingga kehadiran mempengaruhi orang-orang di sekitar. Karena untuk menjadi seorang pemimpin, harus dilatih untuk berpikir kritis, analitis dan selalu berhitung waktu. QS. AL-Hasyr (59:18)

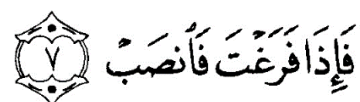
يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا

تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.”

2) Menghargai Waktu

Salah satu esensi dan hakikat dari etos kerja adalah cara seseorang menghayati, memahami dan merasakan betapa berharganya waktu. Waktu merupakan deoporisto paling berharga yang dianugerahkan Allah SWT secara gratis dan merata kepada setiaporang. Sebagaimana firman Allah SWT :



“Maka, apabila engkau telah selesai dari suatu pekerjaan, maka kerjakanlah urusan yang lain dengan sungguh-sungguh” (QS. AL Insyirah 94:7)

3) Mereka kecanduan kejujuran.

Pribadi Muslim merupakan tipe manusia yang terkena kecanduan kejujuran, dalam keadaan apapun, dia merasa bergantung pada kejujuran. Dia pun bergantung pada amal saleh. Sekali berbuat jujur atau berbuat amal-amal saleh lainnya, dirinya bagaikan ketagihan untuk mengulanginya lagi. Dia terpenjara dalam cintanya kepada Allah. Tidak ada kebebasan yang dia nikmati kecuali dalam pelayannnya kepada Allah.

Sebagaimana keikhlasan, kejujuran pun tidak datang dari luar, tetapi bisikan kalbu yang terus menerus mengetuk dan membisikkan nilai moral yang luhur. Kejujuran bukan sebuah keterpaksaan, melainkan sebuah panggilan dari dalam, sebuah keterikatan.

4) Hidup hemat dan efisien

Orang yang menghemat merupakan orang yang mempunyai pandangan jauh ke depan. Menghemat bukanlah dikarenakan ingin mempunyai kekayaan, sehingga melahirkan sifat individualitis, namun menghemat dikarenakan terdapat suatu *reserve*, bahwa tidak selamanya ketika itu berjalan secara lurus terdapat *up and down*, sebagai akibatnya berhemat berarti mengestimasi apa yang akan terjadi dimana yang akan tiba.

5) Memiliki jiwa wiraswasta (*entrepreneurship*)

Seseorang yang memiliki jiwa wiraswasta yang tinggi, memahami memikirkan segala fenomena yang ada pada sekitarnya menjadi peluang, merenung dan lalu bergelora semangatnya buat mewujudkan setiap renungan batinnya pada bentuk yang konkret dan realistis. Semuanya itu dimulai asal melihat kesempatan dan kemudian benar-benar mempertimbangkan untuk mencobanya.

6) Memiliki intuisi bertanding & bersaing.

Seorang mujahid serta ciri eksklusif seseorang muslim yang mempunyai etos kerja islami tidak pernah menyerah pada kegagalan. Bila dia jatuh karena kegagalan, maka mengambil langkah bangkit agar keluar sebagai pemenang.

7) Keinginan untuk mandiri (bebas)

Keyakinannya akan nilai tauhid dan penghayatannya terhadap *iyiyakana'budu*, membuat setiap muslim mempunyai semangat jihad sebagaimana adalah jiwa yang merdeka. Sebab sesungguhnya daya penemuan dan kreativitas hanyalah terdapat pada jiwa yang merdeka dan tidak memiliki beban, sedangkan jiwa yang terjajah akan senantiasa terpuruk dalam

penjara nafsunya sendiri, sehingga tidak bisa mengaktualisasikan aset kemampuan dan potensi ilahianya yang benar-benar sangat besar nilainya. Musa Asy'arie mengemukakan bahwasanya etos kerja manusia berkaitan erat menggunakan dimensi individual. Bila dilatarbelakangi oleh motif yang bersifat eksklusif dimana kerja sebagai cara untuk merealisasikannya.

8) Selalu ingin menambah keilmuan

Kepribadian seseorang diajarkan dan diharapkan untuk mampu membaca lingkungan dari mikro (dirinya sendiri) sampai pada yang makro (universe), bahkan ke ruang yang lebih esensial yaitu metafisik. Falsafah keilmuan dengan menempatkan dirinya pada posisi subjek yang berfikir radikal, yaitu mempertanyakan, menyaksikan dan kemudian mengambil kesimpulan untuk memperkuat argumentasi keimanannya. Dengan pengetahuan ilmiah tidak pernah terburu-buru untuk menerima begitu saja. Dia menyadari bahwa jika dia dimintai pertanggungjawaban oleh Allah SWT, dia tidak boleh pergi tanpa ilmu pengetahuan.

f. Dasar Hukum Etos Kerja

Ilmu pengetahuan tentu memiliki dasar hukum agar bisa dinyatakan sebagai bagian dari konsep pengetahuan. Demikian pula, penerapan syariah di bidang ekonomi bertujuan sebagai transformasi masyarakat yang berbudaya Islami. Beberapa elemen dasar hukum syariah meliputi :

- 1) Al-Qur'an merupakan sumber pokok bagi umat Islam, karena Al-Qur'an merupakan sumber utama dalam ilmu pengetahuan sekaligus sumber hukum yang memberi inspirasi tentang seperangkat pengaturan segala aspek kehidupan termasuk dalam hal Etos Kerja. Seperti yang diterangkan dalam potongan firman

Allah SWT dalam Q.S AL-Qashash (28:77).

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ
 مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي
 الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

“Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah SWT kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.”

Dalam hadis Rasulullah SAW bersabda tentang pentingnya etos

kerja :

“Telah menceritakan kepadaku Hannd bin As Sari telah menceritakan kepada kami Abul Ahwash dari Bayan Abu Bisyr dari Qais bin Abu Hazmi dari Abu Hurairah ia berkata; saya mendengar Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallah bersabda: “Berangkatnya salah seorang diantara kalian pagi-pagikemudian pulang dengan memukul kayu bakar di punggungumu, lalu kamu bersedekah dengan itu tanpa meminta-minta kepada orang banyak, baik ia diberi atau tidak. Sesungguhnya tangan yang memberi itu lebih mulia daripada tangan yang menerima. Dan dahulukanlah memberi kepada orang yang menjadi tanggunganmu.” Dan telah menceritakan kepadaku Muhammad bin Hatim telah menceritakan kepada kami Yahya bin Sa’id dari Isma’il telah menceritakan kepadaku Qais bin Abu Hazim ia berkata, kami mendatangi Abu Hurairah maka ia pun berkata : Nabi shallallahu ‘alaiku wasallah pernah bersabda: “Seseorang dari kalian pergi, lalu ia kembali dengan membawa kayu bakar di atas punggungnya, lalu ia menjualnya.” Kemudian ia pun menyebutkan hadits yang serupa dengan hadits Bayan”

4. Etos Kerja dalam Perspektif Islam

A. Pengertian Etos Kerja dalam Islam

Menurut Nurcholis Madjid (1999:216) etos kerja dalam Islam adalah hasil suatu kepercayaan seorang Muslim, bahwa kerja mempunyai kaitan dengan tujuan hidupnya, yaitu memperoleh Ridho Allah SWT. Oleh karena itu, penting untuk ditegaskan pada dasarnya, Islam merupakan agama amal

atau kerja. Inti ajarannya ialah bahwa hamba mendekati dan berusaha memperoleh ridho Allah melalui kerja atau amal saleh dengan memurnikan sikap penyembahan hanya kepada-Nya.

Toto Tasmara dalam bukunya *Etos Kerja Pribadi Muslim* (1995:27), menyatakan bahwa bekerja bagi seorang muslim adalah suatu upaya yang sungguh-sungguh dengan mengerahkan seluruh asset, fikir dan zikirnya untuk mengaktualisasikan atau menampakkan arti dirinya sebagai hamba Allah yang harus menundukkan dunia dan menempatkan dirinya sebagai bagian dari masyarakat yang terbaik atau dengan kata lain dapat dikatakan bahwa dengan bekerja manusia itu memanusiaikan dirinya.

Dalam bentuk aksioma, Toto meringkasnya dalam sebuah rumusan :

$$\text{KHI} = \text{T, AS (M,A,R,A)}$$

KHI : Kualitas hidup islami

T : Tauhid

AS : Amal Shaleh

M : Moivasi

A : Arah Tujuan

R : Rasa dan Rasio (Fikir dan Zikir)

A : Action, Actualization

Berdasarkan rumusan tersebut, etos kerja dalam Islam menurut Toto merupakan cara pandang yang diyakini seorang Muslim bahwa bekerja itu bukan saja untuk memuliakan dirinya, menampakkan kemanusiaannya, tetapi juga sebagai suatu manifestasi dari amal shaleh dan oleh karenanya mempunyai nilai ibadah yang sangat luhur.

Sementara itu, Rahmawati Coco, mengatakan bahwa bagi individu yang ber-etos kerja islami, etos kerjanya terpancar dari sistem keimanan atau

aqidah islam berkenaan dengan kerja yang bertolak dari ajaran bekerja sama dengan akal. Menurutnya, sistem keimanan itu identik dengan sikap hidup mendasar (aqidah kerja). Ia menjadi sumber motivasi dan sumber nilai bagi terbentuknya etos kerja Islami. Etos kerja Islami di sini digali dan dirumuskan berdasarkan konsep iman dan amal shaleh. Tanpa landasan iman dan amal shaleh, etos kerja apa pun tidak dapat menjadi islami, menunjukkan bahwa iman dan amal shaleh merupakan suatu rangkaian yang terkait erat, bahkan tidak terpisahkan. (Jurnal substansia, Vol 14 No.1 2012:16).

Berdasarkan pendapat tersebut, maka dipahami bahwa etos kerja dalam Islam terkait erat dengan nilai-nilai (*values*) yang terkandung dalam Al-Quran dan Al-Sunnah tentang kerja yang dijadikan sumber inspirasi dan motivasi oleh setiap umat muslim untuk melakukan aktivitas kerja di berbagai bidang kehidupan. Cara mereka memahami, menghayati dan mengamalkan nilai-nilai Al-Quran dan Al-Sunnah tentang dorongan untuk bekerja itulah yang membentuk etos kerja Islam.

5. Etos Kerja Masyarakat Indonesia

Sering dikatakan bahwa orang Indonesia memiliki etos kerja yang relatif rendah dibandingkan dengan bangsa-bangsa Asia lainnya, terutama Jepang dan Korea. Pandangan itu diukur berdasarkan kenyataan bahwa tingkat kemjuan ekonomi bangsa Indoensia relatif lebih rendah dari kedua bangsa di atas. Namun pendapat itu ada pula yang membantah dengan menunjukkan bagaimana kerjasnya kerja yang dilakukan oleh para petani dan buruh di berbagai tempat di Indonesia. Rendahnya tingkat kemajuan bangsa Indonesia itu, menurut pendapat terakhir tidak berkaitan sama sekali dengan tinggi rendahnya etos kerja bangsa Indonesia, tetapi lebih berkaitan dengan politik ekonomi pembangunan Indonesia. Kedua pendapat itu jelas mempunyai

kekuatan dan kelemahannya masing-masing tapi sukar untuk disangkal bahwa tingkat kemakmuran dan kesejahteraan suatu masyarakat juga sangat dipengaruhi oleh etos kerja yang ada pada masyarakat tersebut.

Secara umum masyarakat Indonesia masih memiliki orientasi nilai budaya bahwa bekerja adalah untuk kepentingan mencari nafkah atau kepentingan status sosial semata. Terdapat pula sebagian masyarakat yang mempunyai orientasi kerja pada kepentingan kerja itu sendiri. Artinya, mereka tidak cepat puas dengan hasil kerja yang telah mereka capai dan berusaha untuk berhasil lebih baik dan lebih sempurna lagi. Mereka yang mempunyai orientasi budaya seperti inilah yang mempunyai etos kerja yang tinggi, sedangkan yang lainnya tidak demikian (Sjafri Sairin:326).

Selain itu, rendahnya etos kerja itu juga dipengaruhi oleh tegas atau tidaknya suatu masyarakat dalam membedakan antara konsep “waktu” yang ditentukan oleh gejala alam dengan “waktu” yang ditentukan dengan ukuran jam. Umumnya etos kerja pada masyarakat yang dapat membedakan antara kedua “waktu” itu lebih tinggi dari yang tidak dapat membedakannya. Mereka yang dapat membedakan kedua waktu itu dengan tegas, akan berbeda kinerjanya dengan mereka yang mencampurbaurkan antara kedua “waktu” itu. Mereka yang tahu “jam” akan bekerja menurut target waktu yang jelas, sedangkan yang tidak mengenal “waktu” menurut jam akan selalu terbawa pada keinginan untuk mengulur-ulur pekerjaannya. Dalam masyarakat Indonesia, penggunaan waktu menurut ukuran “jam” masih merupakan sesuatu yang langka. Umumnya masyarakat Indonesia lebih suka menggunakan waktu yang bersifat relatif seperti nanti, sebentar, besok, dan sebagainya. Hal ini juga membawapengaruh pada etos kerja kita

6. Upaya Meningkatkan Etos Kerja

Menurut Sjafrin Sairin, mengubah sistem nilai dan orientasi budaya yang telah mengakar pada kehidupan suatu masyarakat memang tidak mudah, tetapi bukan tidak mungkin. Sistem nilai selalu berubah sesuai dengan kebutuhan masyarakat pendukung kebudayaan itu sendiri. Kalau masyarakat itu sudah sepakat dan bertekad untuk mengubah sistem nilai itu, tentu saja sistem nilai itu akan berubah. Memang mekanisme untuk melakukan perubahan itu tidak sederhana, tetapi bukan tertutup jalan sama sekali.

Salah satu cara untuk meningkatkan etos kerja masyarakat adalah dengan membangkitkan kerja keras dengan mengambil nilai kerja keras itu dari ajaran agama. Diketahui bahwa semua agama yang dianut oleh masyarakat Indonesia mengajarkan pada penganutnya untuk bekerja keras dalam hidupnya, karena kerja keras di dunia adalah merupakan bagian dari ibadah. Hasil dari kerja keras itu dengan sendirinya akan mendorong pada pelaksanaan ibadah-ibadah yang lain. Untuk itu tentunya diperlukan partisipasi dan bantuan dari para ulama untuk menyampaikannya kepada umatnya masing-masing tentang pentingnya kerja keras itu dalam kehidupan manusia di muka bumi ini.

Selain itu, sistem nilai tradisional yang tertanam dalam masyarakat juga dapat digunakan sebagai alat untuk meningkatkan etos kerja. Salah satu diantaranya adalah menggunakan saluran sistem nilai paternalistik yang umumnya dianut oleh bangsa Indonesia. Pada umumnya pada masyarakat paternalistik, sistem nilai yang dianut akan lebih mudah berubah apabila perubahan itu dimulai oleh patron yang menjadi panutan masyarakat itu. Dalam kehidupan masyarakat model-model kehidupan pada dasarnya adalah tiruan dari model-model kehidupan para pemimpin, baik pemimpin formal maupun informal. Karena itu para pemimpin masyarakat, baik pemimpin tingkat rendah maupun tingkat tinggi, dapat

menjadikan dirinya sebagai “alat” tiruan bagi peningkatan etos kerja masyarakat, dengan memberikan keteladanan etos kerja yang tinggi dalam menjalani kehidupannya.

Menciptakan lingkungan yang secara bertahap mendorong orang untuk mempunyai etos kerja yang tinggi, juga merupakan upaya yang patut dipertimbangkan. Lingkungan tidak hanya melibatkan manusia yang terlibat didalamnya, tetapi juga terkait lingkungan fisik di mana manusia itu berada. Kedua sistem lingkungan itu saling berkaitan erat satu dengan lainnya, karena itu dalam sistem manajemen yang dikembangkan dalam rangka upaya peningkatan etos kerja itu diperlukan sistem manajemen yang memperhatikan kedua sistem itu secara kesatuan yang tidak terpisahkan.

Tak kalah pentingnya dalam meningkatkan etos kerja itu adalah terciptanya sistem penghargaan bagi mereka yang memiliki etos kerja yang tinggi. Penghargaan itu dapat diberikan kepada individu atau kelompok masyarakat yang telah mampu menunjukkan prestasi kerja yang tinggi. Imbalan itu dapat berupa percepatan kenaikan pangkat atau imbalan yang cukup berharga menurut ukuran budaya masyarakat setempat.

Melalui upaya-upaya di atas, diharapkan etos kerja masyarakat Indonesia akan meningkat dari waktu ke waktu, dan hal ini juga akan bermuara pada peningkatan sumber daya manusia itu sendiri, sebagai subjek dan objek dari pembangunan bangsa.

7. Mekanisme Kerja Pasar

Pasar adalah mekanisme pertukaran barang dan jasa yang alamiah dan telah berlangsung sejak peradaban awal manusia. Islam menempatkan pasar pada kedudukan yang penting dalam perekonomian. Praktik ekonomi pada masa Rasulullah dan Khulafaurrasyidin menunjukkan adanya peranan pasar sebagai harga

yang adil. Beliau menolak adanya *price intervention* seandainya perubahan harga terjadi karena mekanisme pasar yang wajar. Namun, pasar disini mengharuskan adanya moralitas, antara lain: persaingan yang sehat, kejujuran, keterbukaan dan keadilan. Jika nilai-nilai ini telah ditegakkan, maka tidak ada alasan untuk menolak harga pasar.

Pemikiran Ibn Taimiyah mengenai mekanisme pasar banyak dicurahkan melalui bukunya yang sangat terkenal, yaitu *Al-Hisbah fi'l Al-Islam dan Majmu' Fatawa*. Pandangan Ibn Taimiyah mengenai hal ini sebenarnya terfokus pada masalah pergerakan harga yang terjadi pada waktu itu, tetapi ia letakkan dalam kerangka mekanisme pasar. Secara umum, beliau telah menunjukkan *the beauty of market* (keindahan mekanisme pasar sebagai mekanisme ekonomi), disamping segala kelemahannya.

Menurut Ibn Taimiyah, sebagaimana dipahami banyak orang saat itu, kenaikan harga tidak selalu disebabkan oleh ketidakadilan dari pedagang/penjual. Ia menunjukkan bahwa harga merupakan hasil interaksi hukum permintaan dan penawaran yang terbentuk karena berbagai faktor yang kompleks. Dalam *Al-Hisbahnya*, Ibn Taimiyah membantah anggapan ini dengan mengatakannaiik dan turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh adanya ketidakadilan dari beberapa bagian pelaku transaksi. Terkadang penyebabnya adalah defisiensi dalam produksi atau penurunan terhadap barang yang diminta atau tekanan pasar. Oleh karena itu, jika permintaan terhadap barang-barang tersebut menaik sementara ketersediaannya/penawarannya menurun, maka harganya akan naik. Sebaliknya, jika ketersediaan barang-barang menaik dan permintaan terhadapnya menurun, maka harga barang tersebut akan turun juga. Kelangkaan dan keberlimpahan barang mungkin bukan disebabkan oleh tindakan sebagian orang, kadang-kadang disebabkan karena tindakan yang tidak adil atau juga bukan. Hal itu adalah

kehendak Allah yang telah menciptakan keinginan dalam hati manusia.

a. Permintaan

Permintaan merupakan salah satu faktor pendorong pasar. Istilah yang digunakan Ibn Taimiyah untuk menunjukkan permintaan ini adalah kebutuhan. Kebutuhan yang muncul pada konsumen sebenarnya adalah hal yang kompleks, dikatakan berasal dari Allah. Namun, pada dasarnya faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan sebagai berikut:

1) Harga barang yang bersangkutan

Harga barang yang bersangkutan merupakan determinan penting dalam permintaan. Pada umumnya, hubungan antara tingkat harga dan jumlah permintaan adalah negatif. Semakin tinggi tingkat harga, maka semakin rendah jumlah permintaan, demikian pula sebaliknya.

2) Pendapatan konsumen

Pendapatan merupakan faktor penentu selain harga barang. Semakin tinggi pendapatan seorang konsumen, maka semakin tinggi daya belinya sehingga permintaannya terhadap barang akan meningkat pula. Sebaliknya, jika semakin rendah pendapatan, maka semakin rendah pula daya beli dan akhirnya rendah pula permintaannya terhadap barang tersebut.

3) Harga barang lain yang terikat

Harga barang lain yang terikat juga menentukan permintaan suatu barang. Yang dimaksud dengan barang lain yang terkait adalah substitusi dan komplementer dari barang tersebut. Jika harga barang substitusinya turun, maka permintaan terhadap barang tersebut juga turun sebab konsumen mengalihkan permintaannya pada barang substitusi. Sebaliknya, jika harga barang substitusi naik, maka permintaan terhadap barang tersebut juga naik.

Sementara jika harga barang komplementernya naik, maka permintaan terhadap barang tersebut akan turun. Sebaliknya, jika harga barang komplementernya turun, maka permintaan terhadap barang tersebut akan naik.

4) Selera konsumen

Selera konsumen menempati posisi yang penting dalam menentukan permintaan terhadap suatu barang. Jika selera seorang konsumen terhadap barang tinggi, maka permintaannya terhadap barang tersebut juga tinggi, Meskipun harganya juga tinggi. Sebaliknya, meskipun harga barang tersebut rendah, maka konsumen tetap tidak tertarik untuk membeli seandainya tidak memiliki selera terhadap barang tersebut.

5) Ekspektasi (pengharapan)

Meskipun tidak secara eksplisit, para ekonom Islam klasik telah mengidentifikasi peran ekspektasi dalam menentukan permintaan. Ekspektasi bisa berupa ekspektasi positif maupun negatif. Dalam kasus ekspektasi positif konsumen akan lebih terdorong untuk membeli suatu barang, sementara ekspektasi negatif akan menimbulkan akibat yang sebaliknya.

6) Masalah

Masalah merupakan tujuan utama dalam mengonsumsi barang, karena maksimalkan masalah merupakan cara untuk mencapai *falah*, sebagaimana telah diketahui, *masalah* merupakan kombinasi dari manfaat dengan berkah. Dampak *masalah* terhadap permintaan tidak bisa dijelaskan secara sederhana sebagaimana pengaruh faktor-faktor yang disebutkan terdahulu sebab ia akan tergantung pada tingkat keimanan. Konsumen dengan tingkat keimanan “biasa” kemungkinan akan mengonsumsi barang

dengan kandungan berkah minimum. Dalam kondisi seperti ini, jika barang/jasa yang dikonsumsi telah mencapai kandungan berkah minimum, maka konsumen akan menganggapnya sudah baik sehingga pertimbangan konsumsi selanjutnya akan didasarkan pada faktor-faktor nonberkah. Namun, konsumen dengan tingkat keimanan yang lebih tinggi lebih menyukai barang dengan kandungan berkah yang lebih tinggi. Jika mereka melihat barang dengan kandungan berkah yang lebih tinggi, maka mereka akan meninggalkan barang dengan kandungan berkah yang rendah dan menggantinya dengan barang yang kandungan berkahnya lebih tinggi. Jadi jika *mashlahah* relatif turun, maka jumlah barang yang diminta akan turun juga, begitu juga sebaliknya.

b. Penawaran

Dalam pemikiran ekonomi Islam klasik, penawaran dianggap sebagai kekuatan penting di dalam pasar. Misalnya, Ibn Taimiyah menyebut penawaran ini sebagai ketersediaan barang di pasar. Dalam pandangannya, penawaran dapat berasal dari impor dan produksi lokal sehingga kegiatan ini dilakukan oleh produsen maupun, penjual.

1) *Mashlahah*

Dampak *mashlahah* terhadap penawaran pada dasarnya akan tergantung pada tingkat keimanan dari produsen. Jika jumlah *mashlahah* yang terkandung dalam barang yang diproduksi semakin meningkat, maka produsen muslim akan memperbanyak jumlah produksinya. Produsen dengan tingkat keimanan 'biasa' kemungkinan akan menawarkan barang dengan kandungan berkah minimum. Dalam kondisi seperti ini, jika barang/jasa yang ditawarkan telah mencapai kandungan berkah minimum, maka produsen akan menganggapnya sudah baik sehingga pertimbangan

penawaran selanjutnya akan didasarkan pada keuntungan. Namun, konsumen dengan tingkat keimanan yang lebih tinggi lebih menyukai barang dengan kandungan berkah yang lebih tinggi. Jika mereka melihat barang dengan kandungan berkah yang lebih tinggi, maka mereka akan meninggalkan barang dengan kandungan berkahnya rendah dan menggantinya dengan barang yang kandungan berkah yang lebih tinggi. Dalam keadaan ini keuntungan kemungkinan tidak lagi menjadi faktor penting dalam penawaran barang.

2) Keuntungan

Keuntungan adalah bagian dari *mashlahah* karena ia dapat mengakumulasi modal yang pada akhirnya dapat digunakan untuk berbagai aktivitas lainnya. Dengan kata lain, keuntungan akan menjadi tambahan modal guna memperoleh *mashlahah* lebih besar lagi untuk mencapai *falah*. Faktor-faktor yang memengaruhi keuntungan adalah sebagai berikut:

(a) Harga komoditas

Faktor pertama yang menentukan keuntungan adalah harga barang itu sendiri dan para pemikir ekonomi Islam klasik telah lama mengakui peran harga komoditas dalam menentukan penawaran. Ketika harga suatu barang naik, begitu juga keuntungan per unitnya. Hal ini kemudian akan meningkatkan keuntungan total dan akhirnya mendorong produsen untuk menaikkan jumlah penawarannya. Sebaliknya, jika harga turun, maka produsen akan cenderung mengurangi penawarannya sebab tingkat keuntungannya yang diperolehnya juga akan turun.

Besarnya pengaruh harga terhadap penawaran telah menyebabkan para ulama klasik menekankan pentingnya harga yang adil (*thamaman al-mitl*). Misalnya, Ibn Taimiyah menentang kebijakan tidak adil oleh

pemerintah sebab hal tersebut akan dapat menurunkan penawaran barang di pasar. Para produsen lokal dan importir akan takut untuk menjual barangnya karena tidak memperoleh keuntungan. Keadaan ini pada akhirnya justru akan mengacaukan pasar.

(b) Biaya produksi

Biaya yang dikeluarkan ketika proses produksi menentukan berapa banyak keuntungan yang diperoleh, karena rumus keuntungan ialah selisih antara penerimaan (revenue) dengan biaya (cost). Ketika biaya turun, maka keuntungan produsen/penjual akan meningkat yang seterusnya akan mendorongnya untuk meningkatkan jumlah pasokan ke pasar. Sebaliknya jika biaya meningkat, maka keuntungan produsen/penjual juga akan menurun yang seterusnya akan mendorong produsen/penjual untuk menurunkan jumlah pasokan ke pasar. Untuk menjaga tingkat keuntungannya, produsen akan meningkatkan harga barangnya disebabkan karena harga perolehan barang tersebut dari tempat asalnya memang sudah naik. Biaya produksi akan ditentukan oleh dua faktor yaitu harga input produksi dan teknologi produksi.

Harga input produksi merupakan komponen utama dalam biaya produksi. Jika harga input produksi naik, maka biaya produksi akan terdorong naik pula. Kenaikan harga input produksi berpengaruh negatif terhadap penawaran, yaitu akan mendorong produsen untuk mengurangi jumlah penawarannya, demikian sebaliknya. Yang kedua, teknologi produksi. Teknologi produksi sangat berpengaruh terhadap biaya produksi. Dengan teknologi, maka efisiensi dan optimalisasi akan tercipta sehingga dengan input yang sama, maka produktivitas akan lebih tinggi. Dengan kata lain, kenaikan teknologi dapat menurunkan biaya

produksi sehingga meningkatkan keuntungan produsen. Akhirnya, meningkatnya keuntungan ini akan mendorong produsen untuk menaikkan penawarannya.

c. Keseimbangan Pasar

Keseimbangan atau equilibrium mendeskripsikan dimana seluruh kekuatan yang ada dalam pasar, permintaan dan penawaran, berada dalam keseimbangan sehingga setiap variabel yang terbentuk di pasar, harga dan kuantitas, sudah tidak lagi berubah. Dalam keadaan ini harga dan kuantitas yang diminta akan sama dengan yang ditawarkan sehingga terjadilah transaksi.

Proses terjadinya keseimbangan dalam pasar dapat berawal dari sisi mana saja, baik permintaan ataupun penawaran. Misalnya, kita anggap proses awal berasal dari sisi permintaan. Permintaan tinggi yang tidak bisa dipenuhi oleh pasokan akan menyebabkan adanya kelangkaan. Padahal menurut hukum kelangkaan suatu barang yang langka, maka akan menyebabkan harga barang tersebut akan meningkat. Jika jumlah barang yang dipasok melebihi jumlah barang yang diminta sehingga terjadi kelebihan pasokan. Dalam situasi seperti ini, maka harga mengalami penurunan. Ketika harga turun, maka hal ini di satu sisi akan mendorong permintaan konsumen meningkat, tetapi di lain pihak penurunan harga ini akan menyebabkan jumlah barang yang dipasok ke pasar menurun.

Begitu juga sebaliknya. Ketika kekuatan yang ada dalam pasar yang mendorong harga naik (permintaan) sama dengan kekuatan yang menekan harga turun (pasokan/penawaran), situasi seperti ini tidak ada lagi gerakan perubahan harga karena kekuatan yang ada dalam pasar sudah seimbang. Keseimbangan yang telah tercapai dalam pasar sebagaimana disebut di atas akan tetap bertahan sampai pada akhirnya terjadi perubahan yang bersifat kejutan pada salah satu

atau bahkan kedua kekuatan yang ada dalam pasar.

d. Ketidaksempurnaan Bekerjanya Pasar

1) Penyimpangan terstruktur

Struktur atau bentuk organisasi pasar akan mengganggu mekanisme pasar dengan cara yang sistematis dan terstruktur pula. Struktur pasar yang dimaksudkan adalah monopoli, duopoli, oligopoli, dan kompetisi monopolistik. Dalam monopoli misalnya, terdapat halangan untuk masuk bagi perusahaan lain yang ingin memasuki pasar sehingga tidak terdapat persaingan antarprodusen. Produsen monopolis dapat saja mematok harga tinggi untuk memperoleh keuntungan di atas normal. Demikian pula pada bentuk pasar lainnya, meskipun pengaruh distorsinya tidak sekuat monopoli, akan mendistorsi bekerjanya mekanisme pasar yang sempurna.

2) Penyimpangan tidak terstruktur

Selain itu, juga terdapat faktor-faktor insidental dan temporer yang mengganggu mekanisme pasar. Beberapa contoh hal ini adalah usaha sengaja menimbun untuk menghambat pasokan barang agar harga pasar menjadi tinggi (ikhtikar), penciptaan permintaan semu untuk menaikkan harga, penipuan kualitas, kuantitas, harga atau waktu pengiriman barang, kolusi para pedagang untuk membuat harga di atas harga normal dan lain-lain.

3) Ketidaksempurnaan Informasi dan Penyesuaian

Ketidaksempurnaan pasar juga bisa muncul disebabkan karena ketidaksempurnaan informasi yang dimiliki para pelaku pasar (penjual dan pembeli). Informasi merupakan hal penting sebab ia menjadi dasar bagi pembuatan keputusan. Produsen berkepentingan untuk mengetahui

seberapa besar permintaan pasar dan tingkat harganya, berapa harga input dan teknologi yang tersedia, dan lain-lain sehingga dapat menawarkan barangnya secara akurat. Demikian pula konsumen, ia harus mengetahui tingkat harga pasar yang berlaku, kualitas barang yang dibelinya, dan lain-lain sehingga dapat menentukan permintaannya dengan akurat pula. Oleh karena itulah, maka Rasulullah telah melarang berbagai transaksi yang terjadi dalam ketidaksempurnaan informasi, misalnya menghalangi transaksi pada harga pasar, mengambil keuntungan tinggi dengan memanfaatkan kebodohan konsumen, dan lain-lain.

Penyesuaian para pelaku pasar terhadap suatu kejutan yang terjadi di dalam pasar biasanya membutuhkan waktu. Penyesuaian keahlian tenaga kerja, misalnya tidak bisa dilakukan secara cepat. Jika permintaan terhadap keahlian tertentu akan mengalami penurunan di masa mendatang, maka tingkat upahnya akan cenderung turun. Masyarakat biasanya lambat dalam merespons gejala ini tetap berusaha memperoleh keahlian ini untuk jangka waktu tertentu. Ketika mereka akhirnya menerima tingkat upah yang rendah, perpindahan menuju pekerjaan lain yang tingkat upahnya lebih tinggi juga tidak akan serta merta terjadi. Mereka akan tetap bekerja dengan upah yang rendah tersebut dalam jangka waktu beberapa lama.

e. Konsep Harga dan Solusi Islam terhadap ketidaksempurnaan bekerjanya Pasar.

Ajaran Islam memberi perhatian yang besar terhadap kesempurnaan mekanisme pasar. Mekanisme pasar yang sempurna adalah resultan dari kekuatan yang bersifat massal dan impersonal, yaitu merupakan fenomena alamiah. Pasar yang bersaing sempurna dapat menghasilkan harga yang adil bagi

penjual maupun pembeli. Karenanya, jika mekanisme pasar terganggu, maka harga yang adil tidak akan tercapai. Demikian pula sebaliknya, harga yang adil akan mendorong para pelaku pasar untuk bersaing dengan sempurna. Jika harga tidak adil, maka para pelaku pasar enggan untuk bertransaksi atau terpaksa tetap bertransaksi dengan menderita kerugian. Oleh karena itu Islam sangat memperhatikan konsep harga yang adil dan mekanisme pasar yang sempurna.

1) Harga yang adil dalam Islam

Harga yang adil ini dijumpai dalam beberapa terminologi, antara lain : *si'r aal-mithl*, *thaman al-mithl* dan *qimah al-adl*. Istilah *qimah adl-adl* (harga yang adil) pernah digunakan oleh Rasulullah SAW dalam mengomentari kompensasi bagi pembebasan budak, di mana budak ini akan menjadi manusia merdeka dan majikannya tetap memperoleh kompensasi dengan harga yang adil. Penggunaan istilah ini juga ditemukan dalam laporan tentang Khalifah Umar bin al-Khattab dan Ali bin Abi Thalib. Umar bin al-Khattab menggunakan istilah harga yang adil ini ketika menetapkan nilai baru atas *diyah* (denda/uang tebusan darah), setelah nilai dirham turun sehingga harga-harga naik (Ibn Hanbal).

Istilah *qimah al-adl* juga banyak digunakan oleh para hakim yang telah mengodisikasikan hukum Islam tentang transaksi bisnis dalam objek barang cacat yang dijual, perebutan kekuasaan, memaksa penimbun barang untuk menjual barang timbunannya, membuang jaminan atas harga milik dan sebagainya. Secara umum, mereka berpikir, bahwa harga sesuatu yang adil adalah harga yang dibayar untuk objek yang sama yang diberikan pada waktu dan tempat diserahkan. Mereka juga sering menggunakan istilah *thaman al-mithl* (harga yang setara/*equivalent price*).

Meskipun istilah-istialah di atas telah digunakan sejak masa Rasulullah dan Khlafaurrasyidin, tetapi sarjana Muslim pertama yang memberikan perhatian secara khusus adalah Ibn Taimiyah. Ibn Taimiyah sering menggunakan dua terminologi dalam pembahasan harga ini, yaitu *iwadal-mithl* (*equivalen compensation*/kompensasi yang setara). Dalam Al-Hisbah-nya ia mengatakan kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara, dan itulah esensi keadilan (*nafs al-adl*). Di mana pun ia membedakan antara dua jenis harga, yaitu harga yang tidak adil dan terlarang serta harga yang adil dan disukai. Dia mempertimbangkan harga yang setara ini sebagai harga yang adil. Dalam *Majmufatawa*-nya Ibn Taimiyah mendefinisikan *equivalen price* sebagai harga baku di mana penduduk menjual barang-barang mereka dan secara umum diterima sebagai sesuatu yang setara dengan itu dan untuk barang yang sama pada waktu dan tempat yang khusus. Sementaradalam Al-Hisbah, ia menjelaskan bahwa *equivalen price* ini sesuai dengan keinginan atau lebih persisnya harga yang ditetapkan oleh kekuatan pasar yang berjalan secara bebas-kompetitif dan tidak terdistorsi antara penawaran dan permintaan. Ia mengatakan, jika penduduk menjual barangnya dengan cara yang normal (*al-wajh al ma'ruf*) tanpa menggunakan cara-cara yang tidak adil, kemudian harganya meningkat karena pengaruh kekurangan persediaan barang itu atau meningkatnya jumlah penduduk (meningkatnya permintaan), itu semua karena Allah. Dalam kasus seperti itu, memaksa penjual untuk menjual barangnya pada harga khusus merupakan paksaan yang salah (*ikrah bi ghairi haq*).

Adanya suatu harga yang adil telah menjadi pegangan yang mendasar dalam transaksi yang Islami. Pada prinsipnya transaksi bisnis harus

dilakukan pada harga yang adil sebab ia adalah cerminan dari komitmen syariat Islam terhadap keadilan yang menyeluruh. Secara umum, harga yang adil ini adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setaradengan harga yang dibayarkannya.

2) Solusi Islam terhadap Ketidaksempurnaan Bekerjanya Pasar

Pertama, larangan Ikhtikar. Rasulullah telah melarang praktik *ikhtiar*, yaitu secara sengaja menahan atau menimbun (*hoarding*) barang, terutama pada saat terjadi kelangkaan, dengan tujuan untuk menaikkan harga di kemudian hari. Bersumber dari Said bin Al-Musyyab dan Ma'mar bin Abdullah al-Adawi bahwa Rasulullah SAW bersabda, "*tidaklah orang melakukan ikhtikar itu melainkan berdosa.*". Praktik ikhtikar akan menyebabkan mekanisme pasar terganggu, di mana produsen kemudian akan menjual dengan harga yang lebih tinggi dari harga normal. Penjual akan mendapatkan keuntungan besar sedangkan konsumen akan menderita kerugian. Jadi, akibat ikhtikar, maka masyarakat luas dirugikan oleh sekelompok kecil yang lain. Agar harga kembali pada posisi harga pasar, maka pemerintah dapat melakukan berbagai upaya menghilangkan penimbunan ini (misalnya, dengan penegakan hukum), bahkan juga dengan intervensi harga. Dengan harga yang ditentukan ini, maka para penimbun dapat dipaksa (terpaksa) menurunkan harganya dan melempar barangnya ke pasar.

Namun tidak termasuk dalam ikhtikar adalah penumpukkan yang dilakukan pada situasi ketika pasokan melimpah, misalnya ketika terjadinya panen besar, dan segera menjualnya ketika pasar membutuhkannya. Dalam situasi

panen besar seperti ini, maka bisa dibayangkan ketika tidak ada pihak yang bersedia membeli/menumpuk hasil panen tersebut, maka harga yang terbentuk di pasar akan semakin melemah. Hal ini justru merugikan petani yang dalam hal ini merupakan kelompok besar dalam masyarakat.

Kedua, membuka akses informasi. Beberapa larangan terhadap praktik penipuan (*tadlis*) pada dasarnya adalah upaya untuk menyebarkan keterbukaan informasi sehingga transaksi dapat dilakukan dengan sama-sama suka (*antaradin minkum*) dan adil. Beberapa larangan ini antara lain : *talaqi rukhban*, *bay najasyi*, *ghaban faahisy*, dan *bai al-hadir lil badi*. Larangan *talaqi rukhban*, membeli barang dengan cara mencegat para penjual di luar kota, pada dasarnya supaya para penjual bisa mengetahui situasi pasar dengan segala informasi yang ada termasuk harga pasar dan praktik yang terkait dengan itu. *Bay najasyi*, yaitu mencakup pengertian kolusi di mana antarpenjual satu dengan lainnya melakukan kerja sama atau kartel untuk menipu konsumen. Selain itu, dalam transaksi ini si penjual akan menyuruh orang lain untuk memuji barangnya (agar orang lain tertarik membeli) atau menawar dengan harga tinggi (agar orang lain juga membeli dengan harga tinggi). *Ghaban faahisy* adalah upaya sengaja untuk mengaburkan informasi sebab penjual memanfaatkan ketidaktahuan konsumen untuk mencari keuntungan tinggi.

Islam menganggap penipuan dan kecurangan terhadap takaran, timbangan atau kualitas barang sebagai perbuatan dosa. Allah berfirman “*Celakalah orang-orang yang mengurangi takaran, dengan cara apabila mereka membeli mereka minta dilebihkan dan apabila mereka menimbang untuk orang lain, maka mereka kurangi. Tidakkah mereka menyangka bahwa mereka akan dibangkitkan (setelah mati)*”. Kecurangan-kecurangan ini juga

merupakan bentuk manipulasi dan distorsi informasi sehingga harga yang tercipta tidak adil. Akibat penipuan, pembeli harus membayar lebih mahal dari yang seharusnya sehingga ia menderita kerugian.

Ketiga, regulasi harga. Regulasi harga sebenarnya merupakan hal yang tidak populer dalam khasanah pemikiran ekonomi Islam sebab regulasi harga yang tidak tepat justru dapat menciptakan ketidakadilan. Regulasi harga diperkenankan pada kondisi-kondisi tertentu dengan tetap berpegang pada nilai keadilan. Menurut Mannan (1992, hlm 218-219), regulasi harga ini harus menunjukkan tiga fungsi dasar, yaitu :

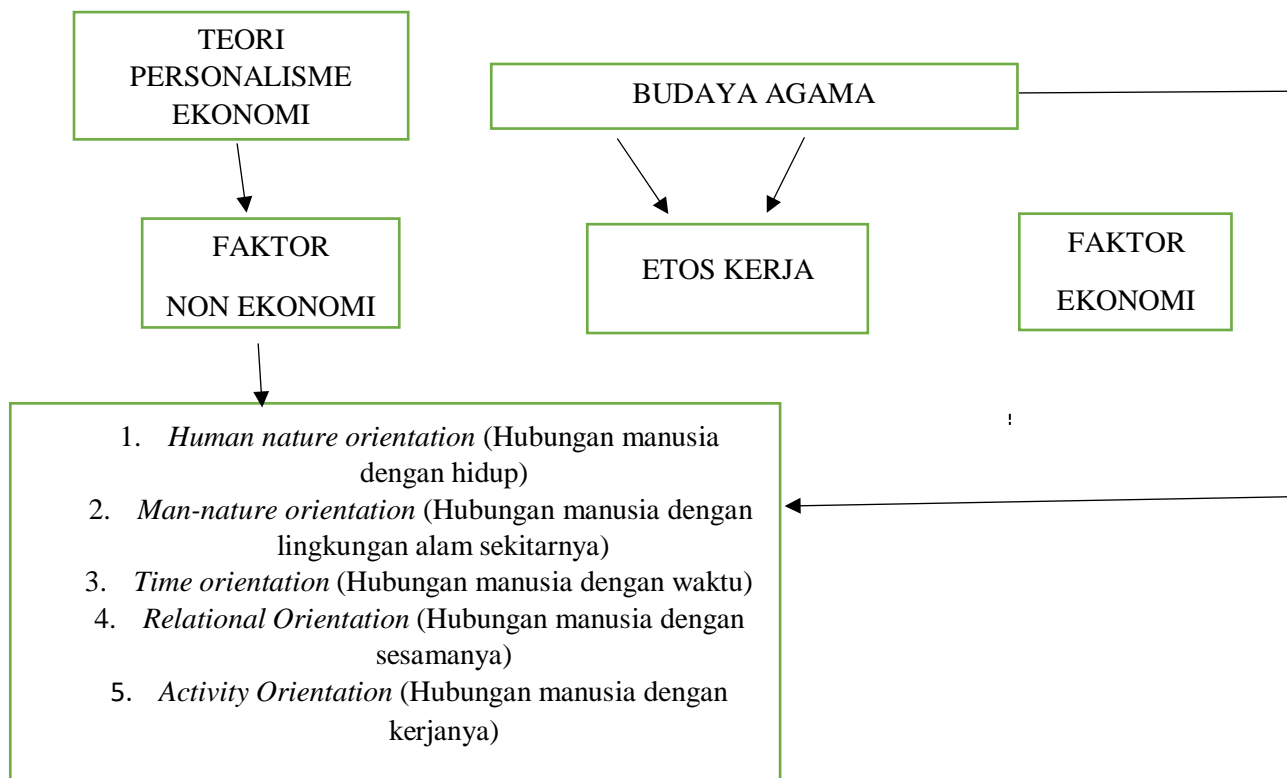
- (a) ekonomi yang berhubungan dengan peningkatan produktivitas dan peningkatan pendapatan masyarakat miskin melalui alokasi dan realokasi sumber daya ekonomi.
- (b) Fungsi sosial dalam memelihara keseimbangan sosial antara masyarakat kaya dan miskin
- (c) Fungsi moral dalam menegakkan nilai-nilai syariah islam, khususnya yang berkaitan dalam transaksi ekonomi (misalnya kejujuran, keadilan, kemanfaatan/mutual goodwill)

Pada dasarnya, jika pasar telah bekerja dengan sempurna, maka tidak ada alasan untuk mengatur tingkat harga. Penetapan harga kemungkinan justru akan mendistorsi harga sehingga akhirnya mengganggu mekanisme pasar itu sendiri. Pada masa Rasulullah SAW dan masa kekhalifahan Umar bin Khattab r.a, kota Madinah pernah mengalami kenaikan tingkat harga barang-barang (misalnya gandum) karena menurunnya pasokan di pasar karena kegagalan panen. Beliau menolak permintaan para sahabat untuk mengatur harga pasar, tetapi kemudian

melakukan impor besar-besaran sejumlah barang (gandum) dari Mesir, sehingga penawaran barang-barang di Madinah kembali melimpah dan tingkat harga mengalami penurunan. Namun demikian, pada masa khalifah Umar bin Khattab langkah ini ternyata tidak memadai. Tingkat daya beli masyarakat Madinah saat itu sedemikian rendah sehingga harga baru ini pun tetap tidak terjangkau. Khalifah Umar kemudian mengeluarkan sejenis kupon yang dapat ditukarkan dengan sejumlah barang tertentu yang dibagikan kepada para fakir miskin. Secara umum, *jumhur* ulama juga sepakat bahwa penetapan harga adalah kebijakan yang tidak dianjurkan oleh ajaran Islam jika pasar dalam situasi normal. Dari sisi mikroekonomi, penetapan harga ini juga dapat merugikan produsen, konsumen dan perekonomian secara keseluruhan. Surplus yang dinikmati oleh konsumen dan produsen akan saling bertambah dan berkurang. Sebagian berkurangnya surplus konsumen akan berpindah kepada produsen, atau sebaliknya. Namun ada sebagian lain yang tidak saling berpindah, melainkan benar-benar hilang karena inefisiensi kebijakan ini. Dan akhirnya secara keseluruhan perekonomian akan menikmati surplus yang lebih kecil dibandingkan dengan pada sistem pasar bebas.

C. Kerangka Konseptual

Gambar 2.1: Skema kerangka konseptual



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis, Metode dan Pendekatan Penelitian

Dalam sebuah penelitian ilmiah, metode penelitian merupakan sistem kerja yang harus diterapkan. Hal ini karena metode penelitian sangat penting untuk menentukan langkah-langkah kerja guna tercapainya tujuan penelitian. Oleh karena itulah peneliti harus memilih dan menentukan sistem yang tepat untuk mendapatkan hasil yang terbaik dalam penelitian.

Metode penelitian adalah teknik yang digunakan oleh peneliti untuk mendekati objek yang diteliti, metodologi tersebut merupakan pedoman bagi seorang peneliti dalam melaksanakan penelitian sehingga dapat diakumulasikan secara efektif dan efisien guna dianalisis sesuai dengan tujuan yang ingin di capai.

Jenis Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan merupakan penelitian yang objeknya mengenai gejala-gejala atau peristiwa yang terjadi pada kelompok masyarakat (Arikunto 2013 :121).

Berdasarkan pada jenis permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini, maka metode penelitian yang peneliti gunakan yaitu model penelitian deskriptif analitik. Adapun pengertian dari deskriptif analitik menurut, yaitu suatu metode yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberikan gambaran suatu objek yang diteliti melalui data atau sampel yang telah dikumpulkan sebagaimana adanya tanpamelakukan analisis membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum. Data yang diperoleh seperti hasil pengamatan, hasil wawancara, hasil pemotretan, analisis dokumen, catatan lapangan, disusun peneliti dilokasi penelitian, tidak dituang dalam bentuk dan angka-angka. Peneliti melakukan analisis data dengan memperkaya informasi, mencari hubungan, membandingkan, menemukan pola atas dasar data aslinya. (Gunawan 2014:87)

Pendekatan yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku yang dapat diamati dari orang (subyek) itu sendiri. Dengan penelitian kualitatif ini, peneliti akan membuat deskriptif tentang gambaran obyek yang diteliti secara sistematis, baik mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta berbagai hal yang terkait dengan tema penelitian.

Penelitian kualitatif bertujuan untuk memahami fenomena atau gejala sosial dengan cara memberikan pemaparan berupa gambaran yang jelas tentang fenomena atau gejala sosial tersebut dalam bentuk rangkaian kata yang pada akhirnya akan menghasilkan sebuah teori. Hasil akhir dari penelitian kualitatif diharapkan dapat memperoleh pemahaman fenomena tertentu dari perspektif partisipasi yang mengalami fenomena tersebut.

Menurut Miles dan Huberman mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas sehingga datanya jenuh. (Sugiyono 2017:132)

Data kualitatif bersifat tidak terstruktur dalam arti variasi data yang diberikan oleh sumbernya (orang, partisipan, atau responden yang ditanyai) sangat beragam. Kondisi ini memang disengaja oleh periset karena tujuannya untuk memperoleh ide atau pandangan yang mendalam dan luas dari tiap partisipan. Kebebasan partisipan dalam menyampaikan pendapat membuat periset mampu memperoleh pemahaman yang lebih baik atas masalah yang sedang diteliti.

Pada kondisi ini, peneliti akan menggali data dengan mencari informasi terkait dengan etos kerja pada pedagang muslim di Pasar Pagi Sambas.

B. Setting Penelitian

Dari segi tempat, penelitian ini adalah termasuk dalam jenis penelitian lapangan

(*field research*). Langkah mendasar bagi seorang peneliti untuk memulai penelitian adalah mengenali lokasi penelitian. Menurut S. Nasution bahwa tiga unsur yang perlu diperhatikan dalam penelitian antara lain adalah: menetapkan lokasi, tempat, pelaku, dan aktivitas kegiatan. Lokasi penelitian ini adalah di pasar tradisional Sambas yang terletak di JL.Pendidikan, Desa Jagur, Dusun Jawa, Kabupaten Sambas. Pasar ini dipilih sebagai objek penelitian didasarkan atas pertimbangan bahwa Pasar Pagi Sambas adalah salah satu pasar yang strategis yang berada dipusat kota Sambas. Yang sebagian besar populasinya adalah mayoritas beragama Islam.

Sumber data dalam penelitian ini dapat diklasifikasikan dalam dua jenis, yakni sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah sumber yang diperoleh langsung dari informan di lapangan sesuai dengan permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini. Adapun informan dalam penelitian ini adalah para pedagang muslim yang telah menetap berjualan di Pasar Pagi Sambas. Pedagang yang menjadi informan yaitu pedagang yang termasuk dalam kategori pedagang yang berjualan kebutuhan sehari-hari. Diantaranya seperti gula, bawang, garam, minyak, telur, beras, buah-buahan dan lain sebagainya.

Sumber data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada peneliti, atau dengan kata lain data tambahan sebagai penguat data misalnya lewat dokumen atau melalui orang lain. Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah bentuk dokumen yang dapat mendukung penelitian ini, seperti data jumlah pedagang yang diperoleh dari kantor desa setempat serta dokumentasi penting yang berkaitan erat dengan permasalahan penelitian ini.

Selanjutnya data yang telah diperoleh baik dari sumber data primer maupun sumber data sekunder kemudian dikomparasikan untuk dianalisa dengan tetap mengutamakan substansi data aslinya.

C. Teknik dan Alat Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi adalah pengamatan yang dilakukan secara sadar dan sistematis mengenai fenomena sosial dengan gejala-gejala psikis yang kemudian dicatat oleh peneliti sesuai dengan format yang diobservasikan. Observasi atau pengamatan yang dilakukan oleh peneliti dalam penelitian ini ialah mengenai praktik bisnis pedagang yang ada di Pasar Pagi Sambas, kemudian melakukan perbandingan terkait dengan unsur-unsur etos kerja pedagang muslim. Apakah telah diterapkan atau tidak, oleh para pedagang khususnya pedagang yang ada di Pasar Pagi Sambas.

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu, percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Dalam hal ini peneliti akan mewawancarai pihak-pihak yang dianggap relevan dengan penelitian ini, terutama yaitu pedagang dan sebagai penguat dari hasil wawancara tersebut maka peneliti juga mengkonfirmasi data melalui pembeli di Pasar Pagi Sambas agar wawancara lebih valid peneliti merekam hasil wawancara untuk keperluan pengolahan data. Mekanisme wawancara dilakukan dengan cara wawancara terarah (*guided interview*) yang dilakukan secara individual yakni wawancara peneliti dengan pedagang, pengurus pasar dan juga pembeli pada Pasar Pagi Sambas.

3. Dokumentasi

Setelah teknik observasi dan wawancara, penelitian kualitatif diakhiri dengan teknik pengumpulan data melalui dokumentasi. Dokumentasi ialah memperoleh data

dengan cara mencatat buku file atau dokumen, foto dan hal lain yang terkait.

4. Alat Penelitian

Dalam penelitian kualitatif yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti sendiri. Fungsi peneliti menetapkan fokus penelitian, memilih informasi sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data, menafsirkan dan membuat kesimpulan atas temuannya.

Alat pengambil data (instrumen) akan menentukan kualitas data yang dapat dikumpulkan dan kualitas data itu akan menentukan kualitas penelitian. Karena itu, alat pengambil data harus mendapatkan pengamatan yang cermat. Yang dipandu oleh beberapa pedoman instrumen diantaranya pertama Pedoman observasi adalah media yang berfungsi sebagai penuntun untuk pengumpulan data selama proses penelitian. Kedua pedoman wawancara adalah alat bantu berupa daftar-daftar pertanyaan dan juga semacam angket yang dipakai dalam mengumpulkan data. Ketiga data dokumentasi merupakan catatan peristiwa dalam bentuk tulisan langsung, instrumen penelitian, foto kegiatan pada saat penelitian.

Alat pengambil data yang digunakan dalam proses wawancara ini adalah smartphone sebagai alat perekam dan pengambil gambar. Alat tulis dan pedoman wawancara.

5. Informan

Informan adalah orang yang memberikan informasi tentang topik penelitian. Dalam penelitian Antropologi terdapat beberapa jenis informan, yaitu informan kunci, informan pangkal dan informan biasa. Informan kunci merupakan seseorang yang secara lengkap dan mendalam mengetahui informasi yang menjadi permasalahan dalam penelitian. Untuk itu kita perlu menetapkan informan-

informan yang akan diwawancarai atau informan yang akan dijadikan informan kunci.

Dalam hal ini yang menjadi informan kunci yaitu Bude Narti (pedagang sayur), Pak Erdi (pedagang ayam) dan Pak Sandi (pedagang buah sebagai pedagang di Pasar Pagi Sambas yang mengetahui sikap, kebiasaan dan strategi berdagang dalam menghadapi persaingan, serta informasi lain yang dibutuhkan peneliti. Informan biasa adalah orang yang terlibat dalam memenuhi data-data dalam penelitian selain pedagang di Pasar Pagi Sambas yaitu pengurus Pasar Pagi Sambas. Informan pembanding dalam penelitian ini adalah pedagang non lapak di Pasar Pagi Sambas dan Pembeli di Pasar Pagi Sambas.

D. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Informasi yang telah dikumpulkan dari lapangan diolah dengan teknik analisis deskriptif kualitatif. Proses pengolahannya melalui tiga tahapan, yakni reduksi data, penyajian data dan verifikasi atau penarikan kesimpulan. Data tersebut baik berasal

Dari hasil observasi, wawancara secara mendalam maupun dari hasil dokumentasi. Pengolahan dan analisis data dalam penelitian ini, sebagaimana yang telah dijelaskan melalui tahapan berikut:

Pertama, melakukan reduksi data, yaitu suatu proses pemilihan dan pemusatan perhatian untuk menyederhanakan data kasar yang diperoleh di lapangan. Kegiatan ini dilakukan peneliti secara berkesinambungan berkala sejak awal kegiatan pengamatan hingga akhir pengumpulan data. Peneliti kemudian melakukan reduksi data yang berkaitan dengan praktik bisnis pedagang sembako dan pembeli di Pasar Pagi Sambas.

Kedua, peneliti melakukan penyajian data, yaitu setelah peneliti mengumpulkan sejumlah data dengan mengambil beberapa data dari jumlah keseluruhan data maka selanjutnya adalah menyajikannya ke dalam inti pembahasan

yang dijabarkan dari hasil penelitian di lapangan. Data yang diperoleh akan diperinci tingkat validitasnya dan selanjutnya akan dianalisis berdasarkan penelitian kualitatif.

Ketiga, peneliti melakukan penarikan kesimpulan, yakni merumuskan kesimpulan dari data-data yang sudah direduksi dan disajikan dalam bentuk naratif deskriptif. Penarikan kesimpulan tersebut dilakukan dengan pola induktif, yakni kesimpulan umum yang ditarik dari pernyataan yang bersifat khusus. Dalam hal ini peneliti mengkaji sejumlah data spesifik mengenai masalah yang menjadi objek penelitian, kemudian membuat kesimpulan secara umum. Selain menggunakan pola induktif, peneliti juga menggunakan pola deduktif, yakni dengan cara menganalisis data yang bersifat umum kemudian mengarah kepada kesimpulan yang bersifat lebih khusus, kemudian peneliti menyusunnya dalam kerangka tulisan yang utuh.

Analisis data merupakan usaha untuk mencari dan menyusun secara sistematis catatan-catatan observasi, wawancara dan dokumentasi untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikannya sebagai temuan. Analisis data dilakukan dalam upaya mencari makna. Analisis data merupakan proses penelaan dan penyusunan secara sistematis semua catatan lapangan hasil pengamatan, transkrip wawancara, dan bahan-bahan lainnya yang dihimpun untuk memperoleh pengetahuan dan pengalaman mengenai data tersebut dan mengkomunikasikan apa yang telah ditemukan dari penelitian.

Dengan demikian, analisis pengolahan data yang peneliti lakukan adalah dengan menganalisa data hasil observasi, dan interview secara mendalam. Kemudian mereduksi data, dalam hal ini peneliti memilah dan memilih data mana yang dianggap relevan dan penting yang berkaitan dengan masalah penelitian ini. Setelah itu, peneliti menyajikan hasil penelitian dan membuat kesimpulan dan implikasi penelitian sebagai bagian akhir dari penelitian ini.

E. Teknik Uji Kebasahan Dara

Penelitian ilmiah adalah penelitian yang membutuhkan prosedur ilmiah, sehingga kesimpulan yang diperoleh betul-betul objektif dan tepat. Untuk menguji keabsahan data yang diperoleh guna mengukur validitas hasil penelitian ini, dilakukan dengan meningkatkan ketekunan dalam penelitian, yakni melakukan pengamatan secara lebih seksama, cermat dan berkesinambungan dengan menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber yaitu membandingkan data yang diperoleh melalui waktu dan alat atau teknik yang berbeda, dengan jalan membandingkan hasil observasi dengan data hasil wawancara, kemudian membandingkan hasil wawancara.

Oleh karena itu, data awal sampai kepada data akhir diharapkan dapat lebih berkesinambungan dan sesuai dengan fakta yang ada dilapangan. Sehingga didalam melakukan penarikan kesimpulan atau kesimpulan hasil akhir penelitian tesis ini lebih tersistematis dan tepat sasaran sehingga data yang dijabarkan pada teks sesuai dengan kenyataan yang sebenarnya.

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

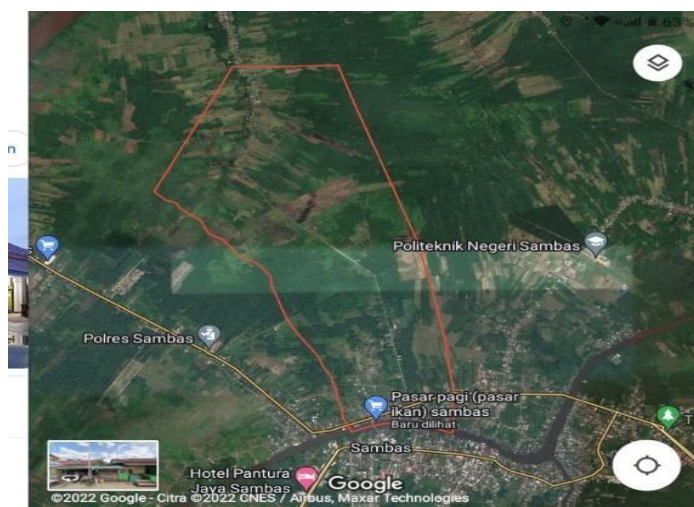
1. Sejarah Singkat Lokasi Penelitian

Sejarah Historis, Desa Jagur merupakan Desa tertua dengan nama Desa Nagur di bawah pimpinan M.Umar bakrin selama 32 Tahun. Batas wilayah Desa Nagur sampai kewilayah Desa Lorong, yang sekarang menjadi wilayah Desa Lorong. Penduduk Desa Nagur bersuku melayu, madura dan jawa. Sementara Desa Jawa termasuk dalam naungan Desa Nagur yang disebut Dusun Jawa. Desa nagur memiliki Bangunan sejarah yaitu kantor Petinggi kanang dan berlanjut di fungsikan sebagai Tempat korban Perang yang sekarang menjadi Pasar Pagi dan Kantor Desa Jagur. Dusun Jawa terdapat Pelabuhan dan Asrama (teng-teng Tentara). Karena Dusun Jawa terdapat Pelabuhan, maka banyak pendatang yang bersuku Jawa yang tinggal di Dusun Jawa. Ketika terjadi sensus penduduk terjadilah perubahan status Dusun menjadi Desa Jawa yang di pimpin oleh Akil dan berlanjut oleh anaknya bernama Norani Akil. Sesuai dengan peraturan Pemerintah kemudian terjadilah penggabungan antara dua Desa yang sebelumnya mempunyai pemerintahan masing-masing yaitu Desa Jawa dan Desa Nagur menjadi Desa Jagur yang di pimpin oleh A. Kadir Bakran selama dua periode, pada tahun 1988 berlanjut oleh kepala Desa Terpilih lainnya yang terletak di Pusat Pemerintahan Kota Sambas.

2. Gambaran umum Lokasi Penelitian

Gambar 4.1

Peta Desa Jagur Kabupaten Sambas



Seiring dengan pertumbuhan penduduk, Demografi/kependudukan Desa Jagur terus berkembang. Geografis Desa Jagur umumnya dataranrendah dengan 75% luasnya, 25% rawa. Secara spesifik kondisi geografis desa Jagur sebagai berikut :

Tabel 4.1

Kondisi geografis Desa Jagur

No.	Uraian
1.	Luas wilayah : 220 Ha.
2	Jumlah Dusun : 3
	1) Dusun Jawa Barat
	2) Dusun Jawa Timur
	3) Dusun Nagur
3.	Batas Wilayah : A. Utara berbatasan dengan Desa Penakalan B. Selatan berbatasan dengan Sungai Sambas Kecil C. Barat berbatasan dengan Desa Lorong D. Timur berbatasan dengan Tumuk Manggis
4.	Topografi : Dataran Rendah
5.	Hidologi ; Irigasi berpengairan manual
6.	Luas lahan pertanian : a. Sawah teririgasi: 1 Ha b. Sawah pasang surut :-Ha c. Lahan Perkebunan : 3 Ha d. Lahan Kosong/Belukar : 6 Ha

Berdasarkan Data Jenis Kelamin Tahun 2019, jumlah penduduk Desa Jagur ini dijabarkan dalam bentuk tabel dibawah ini:

Tabel 4.2

Deskripsi Kependudukan Berdasarkan Jenis Kelamin di Desa Jagur

No.	Uraian	Laki-Laki (Jiwa)	Perempuan (Jiwa)	Jumlah
1	Jumlah Jiwa	774	761	1535
2	Jumlah Kepala Keluarga			412 KK
3	Jumlah Rumah Yang Mendapat Rastra	3	10	13 KK
4	Jumlah Rumah Tangga Yang Mendapat Kartu KIP			5 KK
5	Jumlah Rumah Tangga Yang Mendapat Kartu KIS			10 KK

(Sumber Data : Arsip Desa Jagur ; Tahun 2019)

Berdasarkan data kependudukan di atas menunjukkan bahwa di Desa Jagur didominasi oleh perempuan sebanyak 761 jiwa dari 1535 jiwa. Sedangkan sisanya laki-laki berjumlah 774 jiwa dari 1535 jiwa.

Tabel 4.3

Deskripsi Kependudukan Berdasarkan Mata Pencaharian di Desa Jagur

No	Jenis Kelompok Usaha	Jumlah
1.	Petani/ Pekebun	15 Orang
2.	Swasta	560 Orang
3.	Pegawai Negeri (PNS)	30 Orang

4.	Pedagang	210 Orang
5.	Pengrajin	15 Orang
6.	Peternak	8 Orang
7.	Lain-lain (jasa)	25 Orang
8.	Buruh Bangunan	672 Orang
	Jumlah	1535 Orang

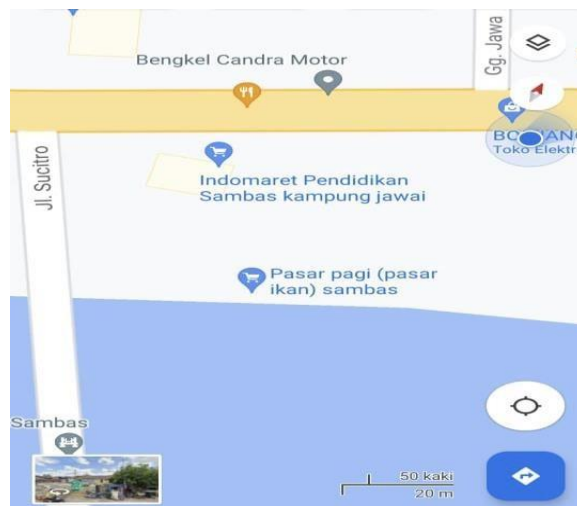
Sumber data : Monografi Desa jagur tahun 2020

Berdasarkan data kependudukan di atas menunjukkan bahwa penduduk Desa Jagur didominasi oleh Buruh Bangunan berjumlah 672 orang dari jumlah keseluruhan yang terdata sebanyak 1535 orang. Sedangkan yang paling sedikit terdata di Desa Jagur yaitu peternak sebanyak 8 orang. Hal ini menunjukkan bahwa keadaan masyarakat di Desa Jagur tergolong cukup baik dan sejahtera.

3. Gambaran Pasar dan Pedagang di Pasar Pagi Sambas

Gambar 4.2

Peta Pasar Pagi Sambas



Pasar Pagi Sambas merupakan satu-satunya pasar tradisional di Desa Jagur Kabupaten Sambas. Salah satu karakteristik negara berkembang ialah Pasar tradisional, ketika taraf pendapatan dan ekonomi masyarakatnya tidak tinggi sebagai akibatnya warga lebih memilih berbelanja di Pasar Tradisional. Seperti yang dijelaskan bahwa

pasar tradisional merupakan tempat masyarakat yang memiliki ekonomi rendah hingga menengah dapat ditemukan. Pasar Pagi Sambas berlokasi di tengah-tengah padat penduduk, strategis dan mudah dijangkau. Adapun letak dan batas wilayah pasar tradisional Pasar Pagi Sambas:

- Sebelah Utara berbatasan dengan Gg. Jawa.
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Sungai Sambas
- Sebelah Barat berbatasan dengan JL. Sucipto
- Sebelah Timur berbatasan dengan JL.Pendidikan

Lokasi Pasar Pagi Sambas berada di persimpangan jalan, jika dilihat dari depan terlihat 3 bagian. Bagian pertama pasar yang berada ruas kiri di Jl. Pasar Pagi. Kondisi bagian pasar ini bersih tapi sedikit becek sama seperti pasar tradisional lainnya, dari awal dijumpai beberapa kios pedagang yang menjual bubur/nasi kuning/lontong sayur dan semakin kedalam dipadati dengan pedagang buah, sayur, ikan, ayam. Informan Erdi penjual ayam berjualan di lokasi pertama ini. Lokasi pertama ini berlantai semen dan ada skat antar pedagang.

Kedua, lokasi Pasar Pagi Sambas yang terletak di JL.Pendidikan. Di lokasi ini jauh lebih bersih dan tertata rapi daripada di lokasi yang pertama, karena baru di renovasi kurang lebih 1 tahun. Setiap pedagang mempunyai kios seperti ruko kecil masing- masing. Di lokasi kedua ini juga terdapat area parkir yang luas. Di lokasi ini yang berjualan hanya yang menempati kios tersebut. Diantaranya ada, konter HP, beberapa penjual makanan dan kemudian yang lainnya di padati dengan pedagang sayur dan pedagang buah. Informan Bude Narti (penjual sayur) dan Bapak Sandi (penjual buah) berjualan di lokasi ini.

Ketiga, Pasar Pagi Sambas yang terletak di ruas sebelah kanan Jl. Pasar Pagi. Kondisi pasar ini tidak jauh berbeda dengan yang di ruas kiri. Hanya saja, di jalan ini hanya adabeberapa penjual yang membuka non-lapak sendiri berjualan sayur-sayuran dan beberapa pedagang buah.

Pedagang pasar pagi sambas yang aktif berdagang di lokasi tersebut berjumlah 40 pedagang dengan semua jenis dagangan seperti buah-buahan, sembako, sayur-sayuran, ikan, ayam, daging, pedagang klontong. Para pedagang ini di dalam gedung tersebut termasuk berkelompok walaupun sebagian diselang-selingi pedagang lainnya. Mereka ada yang terpisah dengan sesama yang barang jualannya sama.

Dalam berjualan para pedagang tidak serentak membuka toko/lapak jualannya. Pedagang biasanya adayang sudah mulai buka dari jam 03.00 dini hari dan sudah berjualan dari jam 05.00 subuh. Ada juga yang memulai berjualan di jam 08.00. pedagang/stan yang mulai buka jam 03.00 biasanya adalah pedagang sayur-sayuran, buah-buahan, pedagang ikan dan ayam. Sedangkan pedagang yang menjual masakan jadi, pedagang kelontong dan konter hp lebih sering buka pada jam 07.00 ke atas.

Para pedagang di Pasar Pagi Sambas sangat beragam. Jika dilihat contohnya pedagangsayuran lapak lebih banyak dijual para pedagang perempuan. Sedangkan non lapak yang menjual sayuran mayoritas dijual para pedagang laki-laki. Dalam melakukan pekerjaan ini pedagang perempuan tidak banyak mengeluarkan tenaga, karena sayur yang mereka jual di antar dan di angkat langsung oleh petani tempat mereka membeli barang untuk diperjualkan kembali.

B. Faktor Ekonomi

Salah satu mata pencaharian yang paling banyak ditemui dalam kehidupan sehari-hari yaitu berjualan. Penjual sayur dipasar dan pedagang buah misalnya, mereka telah meramaikan pasar tradisional semenjak zaman nenek moyang. Segala kalangan mampu dengan sangat praktis memutuskan buat menjalankan usaha ini.

Fungsi pasar salah satunya yaitu menetapkan nilai-nilai harga dalam pasar, karena harga merupakan alat ukur suatu nilai dalam pasar. Di Pasar fungsi permintaan konsumen bukanlah segalanya. Seperti pernyataan Sandi (37 tahun) :

“Dari petani, berapa harge yang dijual ke kamek, iye jadi patokan terendah kamek jual ke pemballi agek. Biase ade dua’ kali lipat harge jual kamek jual ke pemballi agek. Biase ade dua’ puloh persen dari harge balli. Misal kamek beli dari petani dengan harge enam ribu sekilo buah semangke, kamek jual delapan ribu.”

Begitu juga dengan ungkapan informan Bude Narti (51 tahun):

“se umpama se ikat kangkung ibaratnya, kangkung harganya 2 ribu, jual dua ribu lima ratus. Jadi satu ikat dua puluh lima ribu, sepuluh isinya. Nanti kalau beli satu tiga ribu, gitu. Umpama harganya 20 ribu kita ambil 500 ujungnya, gak usah banyak-banyak.”

Pedagang sayur dan buah di Pasar Pagi Sambas dalam menentukan sebuah harga salah satu faktornya adalah harga yang di tetapkan oleh Petani ketika mengambil barang, menjadi patokan harga terendah. Berbeda dengan pedagang ayam, seperti ungkapan informan Erdi (39 tahun) :

“iye permintaan pasar. Tikadang bise juak kite duge-duge, kite bace pasar, kadang bulan itok murah/randah atau mahal, iye bise kite bace. Macam ari raye, atau laka’k raye, pun laka’k raye bise langka ayam, jadi bise sampai sekian bulan kedepan. Kire-kire 2 bulan kedepan geye lah harge ayam mahal. ikut harge pasarnya. Kadang ade patokan dari peternak basar, macam peternak yang ade di semparuk, yang ternaknye skala basar, kallas balasan ribu eko’k ayam, masok kepasar. Berape biak barekkan harge ke lapak jadi tau patokan harge ayam. Jadi, kite ambek harge dari sie. Jadi patokan harge kite dari biak, jadi same dengan harge semparuk. Jadi pun kite da’an tau harge pasar, biak dari semparuk barek tau, “Kamek barrek ragge sekian ke lapak dipasar”, ujar peternak bassar. Jadi pun semparuk ayamnye langka, make harge dipasar y bise mahal.”

Selain patokan harga dari peternak besar, dalam menetapkan harga ayam juga tergantung pada permintaan pasar. Dalam konsep Islam, yang paling prinsip adalah harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran dan keadilan ekonomi dengan mempertimbangkan kepentingan para pihak yang terlibat di pasar. Penetapan harga yang dilakukan oleh pedagang di Pasar Pagi Sambas telah sesuai menurut ajaran Islam.

Untuk menghitung keuntungan pedagang di Pasar Pagi Sambas menggunakan rumus Harga Jual – Harga Beli. Menurut informan Bude Narti (51 tahun) :

“ Lebih banyak untung orang beli per biji/per ons. macam tomat, tomat satu kilo lima belas, per ons 2 ribu, setengah ons sudah 10. Kan kita masih untung lima ribu, jadi mending orang beli dikit-dikit. ”

Begitu juga menurut informan Erdi (39 tahun):

“makin basar ayamnye makin murah harge nye, cume die ade batas tertantu juak, macam kurva V tibalik sampai barrat 2 kilo 7 ons sampai dangan 3 kilo malahan labbeh 3 kiloan bise merugi. Karne makin da'an agek produktif, die makan hanye untok lama'k di badannye, jadi pun bise sidapatmungkin pun urang nak untong bassar antare 2,2 kilo, iye bassar untungnye.”

Ketika pembeli membeli dalam kuantitas yang sedikit tapi sering, cenderung mendapatkan lebih banyak keuntungan dibanding membeli dalam kuantitas banyak.

Ketika berdagang, sering kali kita berhadapan dengan keadaan merugi dan berbagai macam cara kita lakukan untuk melaluinya. Seperti ungkapan informan Sandi (37 tahun) :

“Tambah modal, karne itok barang mudah buro'k ceritanye, misal kite berutang 1 juta, cuma dapat 900, barangnye udah abis, jadi nambah modal agek.”

Begitu juga menurut informan Erdi (39 tahun) “

“Dolo'k suah ayam saye kannak penyakit, sampai ribuan eko'k matinye. Da'an bise di ape-apekan agek ayamnye, cumme bise dibakar ade juak dikuborkan dalam tanah. Waktu musibah iye saye cumme bise pasrah ajak kepada yang mahe kuase, Allah, tawakkal, banyak bedoa supaye minta' dikuatkan, waktu iye

juak saye satu-satunye sumber pendapatan, jadi panning juak kepala' dibuatnye. Kinni juak agek ngumpolkan modal nak buka usaha laing, ntah jualan sembako atau yang laing, nabong dolo'k. Sebagai jage-jage kalau usaha ayam ito' macet"

Konsep beruntung dalam Islam memiliki tiga dimensi : yakni jangka pendek (dunia), jangka menengah (alam kubur), dan jangka panjang (akhirat). Maka, seperti halnya bisnis seharusnya tidak boleh berhenti untuk kepentingan jangka pendek, atau bisnis itu sendiri, bukan pula sekedar mencari keuntungan pragmatis tetapi sekaligus ibadah.

Untuk menciptakan jiwa kewirausahaan, pedagang yang berorientasi pada keuntungan dunia dan akhirat maka nilai-nilai luhur yang terkandung pada ajaran Islam hendaknya perlu buat direvitalisasi. Nilai ibadah yang luas, dimana bukan hanya terkait dengan aspek ritual saja dapat menjadi motivasi utama untuk membangkitkan semangat berdagang. Karena menumbuhkan jiwa kewirausahaan artinya membentuk dan menciptakan pribadi yang ulet, tanggung jawab dan berkualitas sampai akhirnya sampai pada mewujudkan kompetensi dalam berdagang.

Keabsahan keuntungan bagi kegiatan produksi dalam ekonomi Islam tidak perlu lagi dipertanyakan. Ajaran Islam bersikap sangat positif dan proaktif terhadap upaya manusia untuk mendapatkan keuntungan, kecuali jika metode yang digunakan melanggar syariah. Mengejar keuntungan adalah hasil dari aktivitas kerja produktif yang dilakukan seseorang, sementara keuntungan itu sendiri merupakan rezeki yang diberikan Allah kepada hamba-Nya.

C. Faktor Non Ekonomi

1. *Human nature orientation*

Orientasi pandangan hidup setiap manusia berbeda-beda. Ada yang memandang hidup sebagai sesuatu yang baik atau yang buruk. Ada yang menjalankan hidup sesuai dengan apa yang menjadi tugas manusia diciptakan menurut agama Islam yaitu sebagai Khalifah di Bumi. Ada juga yang memandang hidup hanya semata untuk memenuhi kebutuhan material saja. Manusia diberikan akal dan pikiran agar dapat bertahan hidup di Bumi. Salah satunya dengan bekerja.

Banyak hal yang menjadi faktor atas keputusan seseorang memilih jalan untuk bekerja, seperti ungkapan informan Sandi (37 tahun) :

“Sudah dari Alm.Ayah diajarkan tok berdagang. Saye pun lulusan SD nak nye.”

Memutuskan memilih jalan untuk mencari nafkah dengan berdagang dikarenakan hanya tamatan SD dan dibekalkan ilmu oleh keluarga. Begitu juga ungkapan dari Informan Bude Narti (51 tahun):

“Sudah turun temurun. Dari Jawa Tengah ke Sambas saya langsung jualan.”

Faktor lain yang menjadi keputusan kenapa memilih mencari rezeki dengan berdagang, seperti ungkapan Erdi (39 tahun) :

“Saye suke. Kaya hobi. Hobi ternak. Saye ndaan cocok kalau kerje misal jadi pegawai disuruh suruh gtu nda suke. Enak cari nafkah seperti ini.”

Dari hasil wawancara peneliti dengan ketiga narasumber, narasumber menyatakan senang dan bahagia mencari rezeki dengan cara berdagang. Bekerja dengan sesuatu yang disenangi membuat manusia menikmati setiap proses meskipun dihadapkan

dengan berbagai macam cobaan ketika berdagang, tapi karna berdagang merupakan sesuatu yang disenangi maka akan dijalankan tanpa merasa putus asa.

Meskipun telah bekerja sesuai dengan passion yang kita miliki, sebagai manusia yang mempunyai nafsu, ada keinginan yang masih ingin di capai dalam hidup, seperti ungkapan informan sandi (37 tahun) :

“belum bisa memberikan keuangan yang baik untuk keluarga.”

Begitu juga dengan ungkapan informan Erdi (39 tahun) :

“pengen bangun rumah walle”.

Dari pernyataan kedua informan tersebut cenderung hanya untuk pemenuhan kebutuhan material saja. Tapi selain itu, ada juga yang sudah merasa cukup, seperti ungkapan informan narti (51 tahun) :

“bude alhamdulillah nda ada yang muluk2. Penghasilan cukup. Punya rumah walawpun cicil, bs kasi cucu jajan.”

Dari pernyataan ketiga narasumber mengenai kehidupan. Tujuan hidup hanya sebatas untuk kebetuhan material saja dan agama sebagai pegangan hidup. Seperti pernyataan informan Sandi (37) :

“berdagang untuk carek untong trus ngerajekan segale hal tantu dengan ajaran agame, misal ajak, ngajarek anak bedagang, iye contohnye. Geyelah yang diajarkan urang tue saye tantang agame, iye juak yang jadi tujuan idup kamek bermasyarakat.”

Begitu juga dengan ungkapan informan Erdi (39 tahun) :

“Apapun yang dikerjekan yang penting halal untuk menopang ekonomi keluarga.”

Selain bertujuan dengan orientasi pemenuhan kebutuhan material, agama sebagai pandangan hidup, aspek sosial juga diperlukan sebagai pegangan dalam menjalani kehidupan, seperti ungkapan informan Narti (51 tahun) :

“kalau bude ini yang terpenting hidup ini jangan usil sama orang dan jangan sampai gak punya uang buat makan aja.”

Pedagang di Pasar Pagi Sambas memandang hidup merupakan suatu hal yang baik. Meskipun cenderung hanya sebatas untuk pemenuhan kebutuhan material saja tetapi terdapat unsur agama di setiap pernyataan. Menandakan bahwa agama sebagai pedoman seseorang dalam bekerja dan pegangan dalam menjalani kehidupan.

Sebagai khalifah di muka bumi merupakan tujuan Allah SWT menciptakan manusia. Sebagai seorang khalifah, manusia tentu memiliki kewajiban dan tanggung jawab yang berat. Allah SWT telah memberikan manusia suatu kemampuan yang tidak dimiliki makhluk lain, yaitu kemampuan berpikir dan fisik. Maksudnya untuk membantu manusia memenuhi kewajibannya sebagai khalifah di bumi. Dengan kemampuan berpikir, manusia dapat membedakan hal-hal yang buruk dan baik di dalam kehidupan yang fana ini. Dengan kemampuan berpikir, manusia dalam kesehariannya dapat mengambil yang bermanfaat bagi dirinya maupun orang lain, sertamampu mencegah sesuatu yang dapat berakibat buruk bagi dirinya juga orang lain. Karena kemampuan fisik yang dimiliki, manusia dapat berusaha dan bekerja untuk memenuhi kebutuhan dalam hidupnya.

وَهُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْخَلِيفَةَ فِي الْأَرْضِ وَرَفَعَ بَعْضَكُمْ فَوْقَ بَعْضٍ
دَرَجَاتٍ لِّيَبْلُوكُمْ فِي مَا آتَاكُمْ إِنَّ رَبَّكَ سَرِيعُ الْعِقَابِ وَإِنَّهُ لَغَفُورٌ

“Dan Dialah yang menjadikan kamu penguasa-penguasa di bumi dan Dia meninggikan sebahagian (yang lain) berapa derajat, untuk mengujimu tentang apa yang diberikan-Nya kepadamu. Sesungguhnya Tuhanmu amat cepat siksaan-Nya dan sesungguhnya Dia Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.” (QS. AL-An’am:165).

Tujuan utama kehidupan manusia adalah kebahagiaan. Orang bahagia ketika semua hajat dan impiannya terpenuhi, dalam jangka pendek ataupun jangka panjang, secara fisik dan mental. Tetap setiap orang memiliki perspektif yang berbeda. Kebahagiaan sering dilihat sebagai makna kesejahteraan, pemenuhan hal-hal materi, karena para ekonom melihat pemenuhan kebutuhan materi sebagai sarana utama kehidupan. Ketika orang-orang berlimpah secara materi, mereka akan bahagia.

Islam mengajarkan bahwa untuk mencapai kebahagiaan atau kesuksesan, manusia harus menyadari esensi keberadaan mereka di dunia. Tidak ada manusia lain yang diciptakan selain karena kehendak yang menciptakan, yaitu Allah sehingga manusia bisa mencapai kesuksesan hidupnya jika ia mengikuti petunjuk pencipta. Perilaku keyakinan, sikap, ucapan maupun tindakan yang mengikuti petunjuk Allah, baik terkait dengan hubungan sesama manusia (*muamalah*) ataupun manusia dengan penciptanya.

2. *Man nature orientation*

Lingkungan hidup pada dasarnya adalah tempat manusia tinggal dan juga melakukan aktivitas sehari-hari. Oleh karena itu, hubungan yang ada antara manusia dengan lingkungan hidup sangatlah erat karena manusia tidak bisa hidup tanpa adanya lingkungan hidup.

Pedagang di Pasar Pagi Sambas memandang untuk selalu berusaha menjaga keselarasan dengan alam. Para pedagang ini selalu menjaga kebersihan tempat mereka berjualan.

Terlihat berdasarkan ungkapan informan, Sandi (37 tahun), yaitu :

“Dibuang pade tempat nye, dikumpulkan dolok dalam tong sampah, pun udah pannoh di angkut ke pembuangan sampah, jak dakkat.”

Limbah dari sisa penjualan ini tidak hanya sekedar dibuang, ada juga yang memanfaatkannya untuk diolah kembali. Seperti pernyataan informan sandi (37 tahun) :

“biasenye ade yang minta’ ke kite, dan juak malahan ade yang nak bayar buah yang udah busuk atau daan layak konsumsi, untok urang buat pupuk,, ade juak urang buah busuk untuk pelihare ayam, cume kami biasenye barekkan ajak, da’an di bayar, sedekah ajak.”

Begitu juga dengan pernyataan informan bude Narti (51 tahun) :

“Kalau sayur ini kan tahan satu hari, kadang bude kalau liat sayurnya masih bagus bude kasih ke pesantren. Tapi kalau tidak langsung bude buang.”

Seluruh Bumi atau alam semesta di dalamnya diciptakan sepenuhnya oleh Allah SWT.. Dalam kelangsungan hidup makhlukNya, Allah SWT sudah membeikan sebuah aturan dan memberikan kepercayaan kepada manusia (selaku penggerak di muka bumi) untuk memakmurkan dan mengelolanya dengan baik, sehingga hubungan diantara keduanya dapat hidup berdampingan dan tidak menimbulkan bencana di muka bumi ini. Firman Allah SWT QS. Hud (:61) :

“Dan kepada Tsamud (Kami utus) saudara mereka Shaleh. Shaleh berkata: “Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada bagimu Tuhan selain Dia. Dia telah menciptakan kamu dari bumi (tanah) dan menjadikan kamu pemakmurnya, karena itu mohonlah ampunan-Nya, kemudian bertobatlah kepada-Nya. Sesungguhnya Tuhanku amat dekat (rahmat-Nya) lagi memperkenankan (doa hamba-Nya).”

Pada hakikatnya kemakmuran bumi adalah pengelolaan lingkungan yang baik melalui penggarapan bumi yang benar. Alam harus dilindungi dan dilestarikan agar tidak dirusak atau disalahgunakan, agar tidak hilang untuk dinikmati generasi

mendatang.

Dari pernyataan pedagang tersebut, selain menjaga alam dengan menjaga kebersihan, limbah yang dihasilkan dari berdagang ini bisa menjadi momen kita sebagai umat muslim untuk bersedekah. Tidak selamanya limbah yang dihasilkan dari berdagang itu hanya sebatas dibuang saja. Hubungan yang ada antara lingkungan hidup dengan manusia ini juga merupakan hubungan timbal balik karena manusia akan menggunakan sumber daya alam yang ada di lingkungan alamnamun juga akan berusaha untuk menciptakan kelestarian pada lingkungan hidup. Oleh karena itu, salah satu kewajiban utama dari seorang manusia adalah harus bisa menjaga kelestarian lingkungan hidup sehingga kita masih bisa menikmati segala kekayaan sumber daya alam yang disediakan oleh lingkungan hidup.

3. *Time orientation*

Pedagang di Pasar Pagi Sambas memandang waktu sangatlah berharga. Ungkapan mengenai waktu yang terkenal *time is money*, seperti pernyataan bude Narti (51 tahun) :

“Bude sih pengennya kalau bs nonstop jualan kalau mampu. Malam ramai biasanya yang belanja. Biasa berangkat ambil sayur tetap jam 7 jam 8 malam berangkat ke singkawang, malam kan jam 11 jam 12 nyampai sambas, bongkar sayur, kemas. Siangnya ngencer sampai malam.”

Pedagang di Pasar Pagi Sambas, menghabiskan waktu sebagian besar untuk berdagang menghasilkan uang demi memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Bahkan ketika sedang istirahat dan pembeli datang mereka tetap melayani pembeli, seperti ungkapan informan Sandi (37 tahun) :

“kalau saddang makan istirahat, dilayanek, beranti dolok biase iye,,malahan karrap agek makan pemballi datang nak balli buah.”

Dalam ajaran Islam, menghargai waktu adalah bentuk bukti keimanan dan ketakwaan seorang Muslim. Allah SWT berkali-kali menyebutkan waktu dalam ayat-ayat Alquran.

وَالْعَصْرِ ۝ إِنَّ الْإِنْسَانَ لَفِي خُسْرٍ ۝

“Demi masa. Sesungguhnya manusia itu berada dalam kerugian. (QS. Al Asr:1-2)

وَالضُّحَىٰ ۝ وَاللَّيْلِ إِذَا سَجَىٰ ۝

“Demi waktu dhuha (ketika matahari naik sepenggalah), dan demi malam apabila telah sunyi.” (QS. Ad-Dhuha:1-2)

Ayat-ayat di atas menunjukkan bahwa dalam kehidupan seseorang waktu merupakan suatu hal yang sangat penting. Seorang penafsir modern, Muhammad Asad dalam karyanya *The Message of the Qur'an* (h.974), menerjemahkan kata Al-Ashr yang menjadi nama salah satusurah di dalam Al Quran menjadi “*The flight of time*” (berlalu waktu), bukan dengan sekedar “waktu/masa”. Tuhan mengingatkan kita akan waktu (Al-Ashr) yang telah berlalu, tidak akan pernah bisa dikembalikan lagi. Oleh karena itu, kita harus memanfaatkan waktu sebaik mungkin dengan melakukan kegiatan yang berarti.

Waktu perlu dikelola dengan baik. Segala pekerjaan kita harus terencana dengan terbaik, tersusun, terjadwal serta dengan targer dan cara untuk mencapainya.

Dalam islam, kerja juga dipandang sebaik ibadah selama didasarkan atas niat ibadah, bukan semata mengejar kebutuhan materi.

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ
 مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي
 الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

“dan carilah pada apa yang dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat dan janganlah kamu lupakan bagianmu dari (kenikmatan) duniawi. (QS. Al-Qashash (28): 77).”

4. Relational orientation

Manusia dilahirkan dengan perasaan tidak bisa hidup tanpa orang lain. Tanpa bantuan orang lain manusia tidak akan bisa menjalani kehidupannya. Karenanya, manusia sangat bergantung pada manusia lain untuk saling membantu. Namun, dalam banyak budaya, hubungan antar manusia dapat dilihat dari segi arah berpikir, cara mempertimbangkan dan memutuskan untuk melakukan sesuatu. Budaya yang menekankan hubungan vertikal cenderung berkembang ke arah atas, seperti senioritas, otoritas atau kepemimpinan. Perilakunya akan berpegang pada tokoh pemimpin.

Disisi lain, budaya yang menekankan hubungan horizontal (kolekteral) antar individu, cenderung menekankan pada hak asasi manusia, kemandirian dan kemerdekaan kecuali budaya lain yang tidak memandang manusia bergantung pada orang lain., sifat ini mengarah pada individualisme. Para pedagang di Pasar Pagi Sambas jelas tidak mengikuti budaya yang seolah-olah tidak membutuhkan manusia lain atau sebagai individualisme Seperti ungkapan informan, Sandi (37tahun) :

“kenal semue. Berhubungan baik.”

Begitu pun dengan ungkapan informan Bude Narti (51 tahun):

“saya gak tau namanya. Cuman saya kenal semua.”

Meskipun mengenal dan saling menyapa satu sama lain, terlihat ada persaingan di antara sesama pedagang sayur, seperti ungkapan Bude Narti (51 tahun):

“Saya bah kalau gak pandai-pandai sendiri, memang gak jadi saya jualan, orang jualan bah gak mau sama rata, jadi sekarang saya prinsip masing-masing, umpama jualan kol, kol katanya si suruh jual 15, saya jual 15, nyatanya die 12, wortel katanya die jual 20, nyatanya die jual 17 belas, kan matikan saya. Makanya harus pandai-pandai. Kalau ditanya kawan jangan ngomong, kalau mahal mahal sekali, kalau murah, murah sekali, tapi gak usah diomongkan yang itu. Bise kawan bah jadi lawan. Hanya saya kalau ada modal bah, insyaallah, gak peduli saya, menurut prinsip saya, saya gak mau ngikutin yang lain, saya mahal terserah, orang disana, saya gak ambil pusing, terserah. Yang penting gak jatuhkan harga, gak takut kalau saya nombok, orang yang kayak itu, kebanyakan gak lanjut. KO.”

Begitu juga dengan ungkapan informan Erdi (tahun):

“Hubungan kami antar pedagang baik, tapi juga tidak terlalu dekat sekali. Pernah ad harga pedagang yg jual ayam lain murah sendiri dari kami, Ditanggor juak. Jak kadang-kadang masok telinge kere’k keluar telinge kanan. Biase ade yang naggor. Jadi otomatis juak pemballi atau pelanggan nye bekurang dibandingkan ditempat harge jual yang normal dibandingkan dangan penjual yang jual ayam harge murah. Ade piare sorang, jual murah, bise laris. Meskipun kami tegur tapi tidak merusak tali silaturahmi sih, setelah itu tetap komunikasi kaya biase.”

Islam membolehkan para pedagang untuk berkompetisi bukan berarti mengizinkan mereka saling membunuh dan menjatuhkan. Hal demikian ini, mengingat Allah SWT menentukan rezeki masing-masing manusia, tanpa terkecuali parapedagang. Karenanya tidak pantas khawatir jatah rezeki hilang atau berkurang orang lain.

“Wahai umat manusia, bertawakallah engkau kepada Allah, dan tempuhlah jalan yang baik dalam mencari rezeki. Sesungguhnya tidaklah seorang hamba akan mati, hingga ia benar-benar telah mengenyam seluruh rezekinya, walaupun telat datangnya. Maka bertakwalah kepada Allah, dan tempulah jalan yang baik dalam mencari rezeki.

Cukupkanlah dirimu dengan rezeki yang halal dan tinggalkan yang haram.” (HR.Ibnu Majah)

Berbeda dengan ungkapan yang disampaikan oleh informan Sandi (37 tahun) :

“Antar kami pedgang buah bahkan biase biase jual beli buah juga dgn pedagang buah lain. Ade buah yg kurang d lapak pedagang kain, saye bagi jual dgn pdagang lain. Misal buah pepaya yg sering d cari pedagang lain. Saye rutin ambil pepaya tiap minggu di Singkawang.”

Dalam berdagang di pasar, walaupun ditemukan adanya persaingan tidak sehat tetapi tidak semua pedagang melakukan itu. Salah satu contohnya ada di Pedagang Buah. Di Pasar Pagi Sambas, hanya ada 3 orang pedagang yang menjual buah. Mereka selalu berusaha menjaga hubungan yang baik dan saling membantu.

Di dalam Pasar, Selain dengan sesama pedagang mereka juga menjalin hubungan yang baik dengan para konsumen. Seperti yang diungkapkan oleh informan Sandi (37 tahun) :

“care kite menjage hubungan dengan pemballi iye dibarek tau, jike ade pemballi kompln dangan buah cacat/rusak bise dikembalikan dan ditukar dangan yang bagus, atau dikembalikan uangnya. Su’ah terjadi, kami ganti, ade juak uangnya dibalikkan.”

Begitu juga dengan ungkapan informan Bude Narti (51 tahun) :

“bu de apa adanya dengan kondisi barang dagangan. Langganan bude juga pasti udah tau kualitas sayur bude.”

Sebagai pedagang, menjaga komunikasi dan berhubungan dengan baik terhadap pembeli itu merupakan sesuatu hal yang wajib dilakukan. Meskipun begitu ada juga pedagang yang mengabaikan hal itu demi keuntungan yang banyak, seperti ungkapan

Erdi (39 tahun) :

“Di antara pedagang yg jual ayam disini Suah juak, macam ayam tiren. Kadang-kadang ade. Ayamnye udah mati dipotong. Tapi kite bise bedekan, pemballi yang jeli, die liet dari daging, yang teliet sempurne. Daging merah, da’an kuning, ade memang. Tapi memang orang-orangnye yang ngerti, kadang-kadang penjual tertentu. Kami tidak pernah”

Hal – hal yang seperti ini bisa merusak antara hubungan penjual dan pembeli

bahkan bisa berdampak pada pedagang lainnya dilingkungan sekitar. Didalam kepentingan berdagang mereka harus menciptakan suasana keharmonisan dalam melaksanakan mata pencaharian mereka.

Hal wajib supaya tidak merugikan para orang yaitu dengan memberikan informasi yang jelas dalam muamalah dan interaksi sosial. Setiap pihak yang bertransaksi seharusnya memiliki informasi relevan yang sama sebelum dan saat bertransaksi, baik informasi mengenai objek, pelaku transaksi atau akad transaksi. Suatu akad yang didasarkan atas ketidakjelasan informasi atau penyembunyian informasi sepihak dianggap batal menurut Islam. Dengan kata lain, tidak boleh ada sesuatu yang disembunyikan. Lebih jauh lagi, untuk terwujudnya transparansi, maka perlu memberi akses bagi pihak-pihak yang berkepentingan untuk mengetahui berbagai informasi penting yang terkait dalam setiap transaksi.

Manusia adalah makhluk individu sekaligus makhluk sosial. Dia tidak bisa hidup sendirian tanpa bantuan orang lain. Meski beragam, manusia juga memiliki beberapa tujuan yang sama dalam hidupnya, misalnya dalam mencapai tujuannya secara sendirian atau bahkan saling menjatuhkan satu sama lainnya. Terdapat saling ketergantungan dan tolong menolong antar sesama manusia. Kerja sama adalah upaya untuk saling mendorong dan menguatkan satu sama lainnya di dalam menggapai tujuan bersama. Oleh karena itu, kerja sama akan menciptakan sinergi untuk lebih terjaminnya tujuan hidup secara harmonis. Islam mengajarkan manusia untuk bekerja sama dalam berusaha atau mewujudkan kesejahteraan.

5. Activity orientation

Manusia melakukan berbagai aktivitas dalam kehidupannya. Bentuk kegiatan manusia berupa kerja. Pekerjaan dalam kehidupan manusia memegang peranan penting karena pekerjaan dapat sepenuhnya memenuhi kebutuhan hidup.

Islam menempatkan bekerja sebagai ibadah untuk mencari rezeki dari Allah guna menutupi kebutuhan hidupnya. Bekerja yang baik adalah wajib sifatnya dalam Islam. Khususnya ketika menjalani profesi sebagai pedagang. Seperti ungkapan informan Sandi (37 tahun) :

“Dibarek tau jike ade pemballi komplén dengan buah cacat/rusak bise dikemabalikan dan ditukar dengan yang bagus, atau dikembalikan uangnya. Su’ah terjadipade saye, saye ganti, ade juak uangnye dibalikkan.”

Rasulullah SAW telah banyak memberikan contoh dalam melakukan perdagangan secara jujur dan adil. Selain jujur ketika bedagang juga tidak boleh menjual barang yang tidak layak, seperti ungkapan Bude Narti (51 tahun) :

“Bu de tidak pernah jual sayur yg nda bagus. Pak de teliti. Selalu jual barang yg fresh bagus.”

Peneliti melihat bahwa sebagian besar pedagang di pasar pagi sambas selalu menjaga kualitas dan memberikan yang terbaik kepada konsumen dari barang dagangan yang disediakan. Berdagang secara profesional adalah praktek bersikap dan berperilaku mencontoh Rasulullah yaitu bersifat siddiq, fathonah, amanah dan tabligh agar kita diberikan keselamatan dunia dan akhirat. Sifat siddiq adalah dapat dipercaya dan jujur. Sifat fathonah adalah harus pintar. Sifat amanah adalah melaksanakan tugas yang dibebankan dan tabligh adalah mampu melakukan komunikasi yang baik.

Meskipun di pasar pagi sambas peneliti menemukan ada juga yang melakukan penyimpangan seperti ungkapan yang disampaikan oleh Erdi (39 tahun):

“suah juak macam ayam tiren. Kite sesama pedagang sudah saling mengingatkan tp jak kadang masuk telinge kanan keluar telinge kiri. Pemballi yang harus jeli.”

Islam sangat melarang kecurangan dalam bentuk apapun.

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ - ١

“celakalah bagi orang-orang yang curang!” (QS. AL-Mutaffifin [83]: 1)

Di dalam aktivitas jual-beli, biasanya sering kita temui kecurangan dalam bentuk pengurangan timbangan. Tetapi bukan hanya itu saja. Kecurangan bisa terjadi dalam berbagai kasus. Salah satu contohnya pada kasus yang ditemukan di Pasar Pagi Sambas. Menjual barang yang sudah tidak layak dikonsumsi oleh masyarakat. Islam melarang segala kecurangan tersebut.

Berbicara tentang profesi sebagai pedagang, bukan hanya hubungan antara pembeli dan penjual saja. Tetapi juga bagaimana kita merekrut karyawan jika menggunakan karyawan dan bagaimana cara kita memperlakukan karyawan tersebut. Ketika mencari partner dalam berdagang, pedagang di Pasar Pagi Sambas mengutamakan untuk mencari dari lingkungan keluarga terlebih dahulu. Seperti pernyataan informan sandi (37 tahun) :

“Rekrut orang terdekat yang bisa dipercaya’ , orang yang bisa dapat dipercaya’, bisa keluarga, kawan dekat. Karyawan saya satu keponakan saya dari jawai yg bantu sehari-hari.”

Begitu juga ungkapan informan bude Narti (51 tahun) :

“karyawan saya ya anak saya. Dia udah bakat berdagang, itu ngomongnya lancar, memang udah bisa dia, bahasa jawa nya emang udah hilang, malu-malu juga enggak die.”

Dari pernyataan kedua informan tersebut, meskipun merekrut keluarga sendiri untuk dijadikan karyawan, tetapi mereka tetap memberikan upah yang sesuai dan jam kerja yang semestinya. Bahkan memberikan upah lebih dari yang seharusnya. Mereka melakukan ini juga sebagian bagian dari rasa tanggung jawab untuk membantu kesejahteraan keluarga dan menjadi jalan untuk bersedekah.

Dari sudut pandang Islam, bekerja bukanlah lebih dari sekedar aktivitas duniawi, tetapi memiliki nilai transedensi. Bekerja merupakan sarana untuk mencari nafkah serta untuk mensyukuri nikmat Allah yang diberikan kepada Makhluk-Nya. Kerja merupakan salah satu cara yang *halalan thayyiban* untuk memperoleh harta (maal) dan hak milik (al milk) yang sangat dibutuhkan untuk kehidupan. Dengan kerja seseorang dapat memperoleh hak milik yang sah sehingga orang lain tidak dapat menggonggonya. Kerja juga merupakan aktivitas yang menjadikan manusia bernilai/berguna di mata Allah dan Rasul-Nya, serta di mata masyarakat. Harga diri manusia dapat dilihat dari apa yang dikerjakannya. Menurut Ibnu Khaldun, kerja merupakan implementasi fungsi kekhilafahan manusia yang diwujudkan dalam menghasilkan suatu nilai tertentu yang ditimbulkan dari hasil kerja.

Rasulullah Muhammad SAW, para nabi dan para sahabat adalah para pekerja keras dan selalu menganjurkan agar manusia bekerja keras. Di samping bertugas menyampaikan risalah Allah, mereka memiliki berbagai profesi yang dilakukan secara profesional. Berikut ini beberapa hadis yang memberikan anjuran untuk bekerja:

- a. “Tidak ada satu makanan pun yang dimakan seseorang itu lebih baik daripada makanan hasil usaha sendiri.” (HR Bukhari)
- b. “Barangsiapa di malam hari merasakan kelelahan dari upaya keterampilan kedua tangannya di siang hari maka dia diampuni dosanya (oleh Allah)” (HR Thabrani)
- c. “Tidak ada seorang laki-laki yang menanam tanaman (bekerja) kecuali Allah mencatat baginya pahala (sebesar) apa yang keluar dari tanaman tersebut.” (HR Abu Dawud dan Hakim)

6. Pengaruh agama dan kepercayaan terhadap etos kerja Pedagang

Selain ke 5 orientasi yang telah dijabarkan di atas. Peneliti menemukan adanya faktor lain yang tanpa disadari mempengaruhi etos kerja pedagang di Pasar Pagi Sambas yaitu agama dan kepercayaan. Rata-rata pedagang di Pasar Pagi Sambas menggunakan tradisi untuk memulai berdagang. Istilah yang dipakai masyarakat tidaklah sama, tetapi makna utamanya adalah perasaan inferioritas terhadap kepercayaan akan adanya kekuatan di luar kemampuan manusia.

Seperti ungkapan informan Sandi (37 tahun) :

“Ketike memulai jualan di pagi ari, Bismillah tawakal tu ‘alallah. Lakak iye bace sholawat. aman takallam tu ilahi hikado hikado hazati , ya Allah ya Tuhan ku, lakukanlah jualanku kepada umat nabi muhammad wanuri yu sufu wazalika ma arni, wa huwa ali yul azim. Baca tiga kali, lalu ambuskan. Kanan dolok, abis iye kere’, dapan belakang.

Amalan ini merupakan ajaran yang dibawa dari orang tua. Selain amalan, ada juga praktik lain yang dilakukan. Seperti ungkapan informan Sandi (37 tahun) :

“Biase juak kamek untok duit pertame, duit kedua’, ketige, papah – papahkan ke buah dolok, da’an masokkan dalam surongan dolo’k. Biase pemballi pertame datang, kedua’, ketige,,dipapahkan kebuah, buah yang kamek jual. Disantoh-santohkan ke buah. Sambel bedoa’ juak dalam ati minta lakukan penjualan. Iye dah jadi kebiasaan, temasok budaye jualan kamek, geye lah.

Bentuk kepercayaan ini dilakukan dalam berdagang sebagai salah satu usaha untuk meningkatkan penjualan.

Hal yang hampir sama juga dilakukan oleh informan lain dalam penelitian ini.

Seperti ungkapan Bude Narti (51 tahun):

“Biasanya bude ketike mulai jualan yg bude terapkan sampai sekrang baca Salamun kaulam mirobbirrohim disuruh baca 3 kali, bude dapat ilmu ini dari ceramah di TV dulu, sampai sekarang masih bude terapkan kalau ingat. Kalaupun tidak ingat paling bude biasanya baca bismillah aja yg sering ketika buka pintu toko ini, supaya lebih berkah.”

D. Perwujudan Etos kerja pedagang

Berdasarkan analisa faktor ekonomi dan non ekonomi terlihat ekspresi perwujudan etos kerja pedagang di Pasar Pagi Sambas. Islam telah banyak

berbicara tentang hal itu. Ekonomi Islam tidak hanya berbicara tentang hubungan manusia dan Allah SWT semata, tetapi juga berbicara mengenai hubungan dengan sesama manusia dan alam sekitar. Sehingga hal itu dapat membawa kebahagiaan bersama atau menjadi rahmat bagi seluruh alam. Ciri-ciri pedagang yang mengekspresikan etos kerja akan tampak dalam sikap dan tingkah laku yang terdapat pada pedagang di Pasar Pagi Sambas, diantaranya :

1. Menghargai waktu

Salah satu esensi dan hakikat dari etos kerja adalah cara seseorang menghayati, memahami dan merasakan betapa berharganya waktu.

Seperti ungkapan informan Narti (51 tahun) :

“Bude sih pengennya kalau bs nonstop jualan hehe kalau mampu. Malam ramai biasanya yang belanja. Biasa berangkat ambil sayur tetap jam 7 jam 8 malam berangkat ke singkawang, malam kan jam 11 jam 12 nyampai sambas, bongkar sayur, kemas. Siangnya ngencer sampai sore. Biasanya bude ketike mulai jualan yg bude terapkan sampai sekrang baca “Salamun kaulam mirobbirrohim” disuruh baca 3 kali, bude dapat ilmu ini dari ceramah di TV dulu, sampai sekarang masih bude terapkan kalau ingat. Kalaupun tidak ingat paling bude biasanya baca bismillah aja yg sering ketika buka pintu toko ini, supaya lebih berkah.

Seorang muslim bagaikan kecanduan waktu. Dia tidak mau ada waktu yang terbuang tanpa makna. Baginya, waktu adalah rahmat yang tidak terhitung. Pengertian terhadap makna waktu merupakan rasa tanggung jawab yang sangat besar atas kemuliaan hidupnya. Sebagai konsekuensinya, dia menjadikan waktu sebagai wadah produktivitas. Sadar untuk tidak memboroskan waktu, setiap pribadi muslim yang memiliki etos kerja tinggi akan segera menyusun tujuan, membuat perencanaan kerja, kemudian melakukan evaluasi atas hasil kerjanya.

2. Memiliki jiwa wiraswasta (entrepreneurship)

Pedagang yang memiliki jiwa wiraswasta yang tinggi terlihat pada informan Erdi (39 tahun) :

“Kinni juak agek ngumpulkan modal nak buka usaha laing, ntah jualan sembako atau yang laing”

Seseorang yang memiliki jiwa entrepreneurship memikirkan segala yang ada di sekitarnya untuk dapat dijadikan peluang. Semuanya dimulai ketika melihat kesempatan dan kemudian mempertimbangkan untuk mencobanya.

3. Mereka kecanduan kejujuran

Orang muslim merupakan tipe manusia yang terkena kecanduan kejujuran, dalam keadaan apapun, dia merasa bergantung pada kejujuran. Dia pun bergantung pada amal saleh. Sekali telah berbuat jujur, dirinya akan selalu ketagihan untuk mengulanginya lagi.

Pada pedagang yang terlihat memiliki kejujuran, terlihat pada pedagang dengan ungkapan, informan bude Narti (51 tahun) :

“Bu de tidak pernah jual sayur yg nda bagus. Pak de teliti. Selalu jual barang yg fresh bagus.”

Begitu juga dengan ungkapan informan Sandi (37 tahun) :

“jike ade pemballi komplek dangan buah cacat/rusak bise dikembalikan dan ditukar dangan yang bagus, atau dikembalikan uangnya. Su'ah terjadi, kami ganti, adejuak uangnye dibalikkan”

Kejujuran ini merupakan sesuatu yang datang dari dalam diri manusia. Kejujuran bukan sebuah keterpaksaan, melainkan sebuah panggilan dari dalam, sebuah keterikatan.

E. Profil Pedagang

1) Pedagang Buah

Gambar 4.3

Kios Buah



Di Pasar Pagi Sambas terdapat 3 kios yang menjual Buah. Informan yang peneliti ambil untuk penelitian ini bernama Sandi. Beliau berusia 37 tahun. Beliau sudah berjualan dari tahun 2017. Buah yang diperjualbelikan pisang (ada 10 jenis), semangka, batek, kemilek, bandong, kelapa, nanas, naga, jambu, mangga dan beberapa buah impor. Bapak sandi memiliki 1 orang karyawan bernama Arwan. Untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, Bapak Sandi tidak hanya berjualan buah. Dia juga bertani di kampung halamannya Seburing, Semayang yang dikelola oleh istrinya. Terkadang dia membantu, tapi Bapak Sandi lebih banyak memfokuskan diri untuk berjualan buah.

Bapak sandi mendapatkan buah dari petani langsung. Diantar dari petani buah ke lokasi tempat berjualan, tetapi ketika ada waktu Bapak Sandi lebih memilih langsung datang ke lokasi tempat petani menanam buah. Jika ambil sendiri langsung di lahan akan mendapatkan harga yang lebih murah.

2) Pedagang Sayur

Gambar 4.4

Pedagang Sayur



Di Pasar Pagi Sambas terdapat 13 pedagang yang menjual Sayur. Informan selanjutnya yang peneliti ambil yaitu Pedagang Sayur bernama Bude Narti. Beliau berumur 51 tahun. Dalam menjalankan usahanya Bude Narti ditemani suami, satu anaknya yg masih sekolah dan satu lagi anaknya yang sudah menikah. Pak de dan Bude Narti dituakan dan dianggap perwakilan oleh para pedagang di Pasar Pagi Sambas. Jika ada permasalahan di Pasar Pagi Sambas Pakde yang menjadi juru bicara dan perpanjangan tangan antara pedagang dan Kantor Desa Sambas.

Bude Narti berasal dari Jawa Tengah, datang ke Sambas pada tahun 2014. Pada tahun 2014 Bude Narti dan sekeluarga membuka kantin berjualan bakso di salah satu perusahaan di daerah perbatasan sambas, Aruk. Hanya 4 tahun saja karna penghasilan kurang. Setelah itu Bude Narti pindah dari Aruk menuju Kartiasa Sambas untuk menanam sayur dan berjualan sayur. Sedangkan suaminya beternak kambing dan sapi. Ketika berjualan sayur ini bude narti memiliki keuntungan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Bude Narti sudah berjualan sayur selama 4 tahun, dan 2 tahun terakhir ini berjualan di lokasi Pasar Pagi Sambas. Di kios nya Bude Narti menjual jenis sayuran lengkap, cabai, bawang, sosis. Ada juga Ikan tapi tidak terlalu banyak. Jenissayuran yang bude jual sekarang diambil dari petani Sanggau dan Singkawang.

3) Pedagang Ayam

Gambar 4.5
Pedagang Ayam



Di Pasar Pagi Sambas, terdapat 5 pedagang yang menjual Ayam. Informan selanjutnya bernama Erdi (39 tahun). Pak Erdi berasal dari simpang empat kabupaten Sambas. Setiap jam 03.00/04.00 Pak Erdi turun dari simpang empat menuju Pasar Pagi Sambas untuk berjualan ayam. Berjualan ayam di Pasar Pagi Sambas hingga pukul 11.00 kalau habis cepat Pak Erdi langsung membersihkan kios dan pulang ke simpang empat.

Pak Erdi fokus berjualan ayam sudah 2 tahun lebih. Bukan hanya berjualan, Pak Erdi juga beternak Ayam di kampungnya simpang empat. Ketika memulai beternak, Pak Erdi memiliki 2000 ekor anak ayam. Anak ayam putih didapatkan Pak Erdi dari peternak di Singkawang.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dalam penelitian ini, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor ekonomi yang mengekspresikan etos kerja pedagang diantaranya pada penetapan harga dan keuntungan/kerugian. Hasilnya, orientasi pedagang mengarah ke masa depan dalam artian segala sesuatu direncanakan dengan baik. Baik dalam penetapan harga dan perencanaan ketika dihadapkan dalam kondisi merugi.

2. Faktor Non Ekonomi

A. *Human nature orientation*. Orientasi pandangan hidup pedagang di Pasar Pagi Sambas memandang hidup sebagai sesuatu yang baik. Setiap pedagang menginginkan hidup di dunia ini dalam keadaan tidak kekurangan kebutuhan material dan baik dalam hubungan sosial. Pemenuhan kebutuhan material merupakan sasaran utama kehidupan. Dalam menjalankan pemenuhan kebutuhan material pedagang di Pasar Pagi Sambas memegang ajaran turun temurun dari keluarga dan ajaran agama sebagai landasan dalam menjalankan pemenuhan kebutuhan material.

B. *Man nature orientation*. Orientasi pandangan pedagang terhadap lingkungan alam sekitarnya bahwa tidak hanya menjaga kebersihan. Pada pedagang buah, limbah yang dihasilkan seperti buah busuk bisa diolah untuk menjadi pupuk. Hal ini dimanfaatkan oleh pedagang sebagai salah satu jalan untuk bersedekah.

C. *Time orientation*. Orientasi pandangan pedagang terhadap waktu, para pedagang menilai orientasi waktu kini lebih penting dengan semaksimal

mungkin memberikan banyak waktu agar bisa dipergunakan untuk berjualan.

D. *Relational orientation*. Orientasi hubungan pedagang dengan sesamanya, menekankan pada hubungan antar sesama manusia (horizontal). Meskipun dihadapi dengan berbagai macam dinamika pasar, tetap berusaha berhubungan baik antar sesama dikarenakan pekerjaan sebagai bentuk pemenuhan kebutuhan materi.

E. *Activity orientation*. Orientasi hubungan pedagang terhadap kerjanya, pedagang berorientasi terhadap hasil kerja itu sendiri dengan selalu konsisten memberikan barang dagangan dengan kualitas baik kepada pelanggan

3. Pada analisa tersebut ada faktor lain yang peneliti temukan dalam bentuk ekspresi etos kerja pedagang yaitu tradisi agama yang didapatkan dari turun temurun dan sekitarnya sebagai bentuk upaya agar mendapatkan berkah dari berdagang.
4. Ciri-ciri pedagang yang mempunyai etos kerja yang baik, sikap yang terlihat pada pedagang di Pasar Pagi Sambas berdasarkan analisis peneliti dari faktor ekonomi dan ekonomi antara lain menghargai waktu, memiliki jiwa wiraswasta dan mereka kecanduan terhadap kejujuran.

B. Saran

1. Konsep ekonomi kaitannya dengan etos kerja harus senantiasa memperhatikan kaidah-kaidah syariat yang telah diterapkan dalam agama. Dengan demikian, semangat dan motivasi kerja dalam Islam bukan hanya memenuhi nafkah semata tetapi sebagai kewajiban ibadah wajib lainnya. Islam sangat layak untuk dipilih sebagai jalan hidup. Islam tidak hanya berbicara tentang moralitas akhlak, tetapi juga memberikan peletakkan dasar tentang konsep-konsep membangun kehidupan dan peradaban tinggi dengan menerima kenyataan dan berjiwa besar dalam segala aspek kehidupan.
2. Ciri-ciri etos kerja dalam Islam perlu diterapkan pada semua aspek kehidupan sosial-ekonomi, sehingga dengan itu diharapkan akan membawa manusia pada satu kesadaran religious, yang akibatnya dapat mendekatkan manusia pada Allah SWT semata. Semua hasil kerjanya hanya diserahkan kepada-Nya untuk menilai-Nya sebagai faktor ibadah semata.

Dalam mewujudkan Perwujudan Etos Kerja, langkah baiknya semua pihak yang terkait memahami mengenai faktor-faktor yang harus diperhatikan. Bahu membahu dalam memperbaiki dan menjaga hubungan dengan sesama manusia dan alam sekitar sehingga melahirkan kesejahteraan, kebahagiaan dan keselamatan di dunia dan akhirat.

DAFTAR PUSTAKA

- Akhmad. (2007). *Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- AL QUR'AN. (n.d.).
- Anaraga, P. (2001). *Psikologi Kerja*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Asy'arie, M. (1997). *Islam Etos Kerja dan Pemberdayaan Ekonomi Umat*. Yogyakarta: LESFI.
- fauzia, yunia, i., & Riyadi, A. K. (2014). *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid al-syari'ah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Harriman, & L, P. (1995). *Pedoman Untuk Mengetahui Istilah Psikologi*. Jakarta: Restu Agung.
- Indonesia, P. P. (2019). *Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Irham, M. (2012). Etos Kerja dan Korelasinya dengan Peluang dan Tantangan Profesionalitas Masyarakat Muslim di Era Modern. *Substantia: Jurnal Ilmu-Ilmu Ushuluddin*, 14(2), 186-199.
- Irham, M. (2012). Etos kerja dalam Perspektif Islam. *Jurnal Substantia*, 14 no 1, 39-47.
- Jusmaliani. (2008). *Bisnis Berbasis Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Karim, A. (2012). *Ekonomi Makro Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Koentjaraningrat. (1990). *Pengantar ilmu Antropologi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Larasati, A. (2021). *Nilai-Nilai Keislaman Yang Dilihat Dari Wirausaha Muslim Tionghoa Di Yogyakarta*. (Doctoral dissertation, Universitas Gadjah Mada)..
- Madjid, N. (1999). *Cendekiawan dan Religiutas Masyarakat*. Jakarta: Paramadina.
- Maslikhah, A. (2016). *Etos Kerja Pedagang Muslim Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Pada Pedagang Ayam Potong di Pasar Purwodadi Arga Makmur)* (Doctoral dissertation, IAIN Bengkulu).

- Nadjib, M. (2013). Agama, Etika Dan Etos Kerja Dalam Aktivitas Ekonomi. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Vol 21, No. 2, Desember 2013*, 137-149.
- Novliadi, F. (2009). Hubungan Antara Organization-Based Self-Estem Dengan Etos Kerja. *USU e-Respository*, 1-28
- Riady, A. S. (2021). Agama dan Kebudayaan Masyarakat Perspektif Clifford Geertz. *Jurnal Sosiologi Agama Indonesia (JSAI)*, 2(1), 13-22.
- Rozalinda. (2014). *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Sairin, S. (2002). *Perubahan Sosial Masyarakat Indonesia Perspektif Antropologi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset.
- Sairin, S. (2002). *Perubahan Sosial Masyarakat Indonesia Perspektif Antropologi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset.
- Setiawan, R. (2021). Etos Kerja dan Sistem Nilai Budaya pada Pedagang Ayam Suku Melayu (Studi Kasus di Pasar Simpang Limun Medan).
- Soewarso, Rahardjo, Subagyo, & Utomo. (1995). *Persepsi Tentang Etos Kerja Kaitannya dengan Nilai Budaya Masyarakat*. Jakarta: CV. Bupara Nugraha.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sunardi, D. (2014). Etos kerja islami. *JISI: Jurnal Integrasi Sistem Industri*, 1(1).
- Sumadi, S. (2006). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Syaifullah. (2022). *Konsep Etos Kerja Perspektif Ekonomi Islam*. Pare: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Pare.
- Toto, T. (2008). *Membudayakan Etos Kerja Islami*. Jakarta: Gema Insani Press.

Lampiran 1 Surat izin penelitian



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONTIANAK
PASCASARJANA**

Gedung Pascasarjana Jl. Letjen. Soeprapto Nomor 19 Telp. (0561) 734170 / 740601
Fax. (0561) 734170 Pontianak 78121

Nomor : B-207/In.15/PPs/PP.00.9/05/2022

31 Mei 2022

Lamp. : -

Perihal : **Izin Penelitian**

Kepada Yth.

.....
Di

Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Sehubungan dengan Penyusunan Tesis oleh mahasiswa kami:

Nama : Nadya Febryani
NIM : 2184200062
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Tesis : Penerapan Etos Kerja Pedagang Muslim di Pasar Pagi Sambah

Oleh karena itu kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan izin kepada mahasiswa kami di atas untuk melakukan penelitian sebagaimana judul tesisnya tersebut. Demikianlah Surat Permohonan Izin ini kami sampaikan, atas perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Direktur



Dr. Ismail Ruslan, M. Si
NIP. 197403251999031002

Tembusan

1. Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Pascasarjana IAIN Pontianak
2. Arsip Pascasarjana IAIN Pontianak
3. Mahasiswa yang bersangkutan

Lampiran 2 Surat Pertanyaan Mengizinkan Penelitian



**PEMERINTAH KABUPATEN SAMBAS
KECAMATAN SAMBAS
DESA JAGUR**

Alamat : Jl. Pendidikan No. 19 Kode Pos (79462)

SURAT KETERANGAN MENGIZINKAN PENELITIAN

No. 242 /61.01.01.2008/SKMP/2022

Sehubungan dengan surat dari Institut Agama Islam Negeri Pontianak Pascasarjana, Nomor B-207/In.15/PP.00.9/05/2022, Penihal ; Izin Penelitian. Maka Kepala Desa Jagur dengan ini Mengizinkan Mahasiswa Pascasarjana Mengadakan Penelitian dan Pengumpulan Data tertanggal 2 Juni - 9 Juni 2022 dari Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Pontianak, atas nama di bawah ini :

Nama : Nadya Febryani
Nim : 2184200062
Program Studi : Ekonomi Syariah
Jenjang : S2
Judul tesis : Penerapan Etos Kerja Pedagang Muslim di Pasar Pagi Sambas
Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Sambas, 2 Juni 2022

A. N Kepala Desa Jagur,
Sekretis Desa



Lampiran 3 Surat pernyataan telah selesai penelitian



**PEMERINTAH KABUPATEN SAMBAS
KECAMATAN SAMBAS
DESA JAGUR**

Alamat : Jl. Pendidikan No. 19 Kode Pos (79462)

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

No. 243 /61.01.01.2008/SKSP/2022

Sehubungan dengan surat dari Institut Agama Islam Negeri Pontianak Pascasarjana, Nomor B-207/In.15/PP.00.9/05/2022, Perihal ; Izin Penelitian. Dan sudah selesai dilaksanakannya penelitian dan pengumpulan data, Maka Kepala Desa Jagur dengan ini Menyatakan Mahasiswa Pascasarjana telah selesai Mengadakan Penelitian dan Pengumpulan Data mulai 2 Juni - 9 Juni 2022 dari Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Pontianak, atas nama di bawah ini :

Nama : Nadya Febryani
Nim : 2184200062
Program Studi : Ekonomi Syariah
Jenjang : S2
Judul tesis : Penerapan Etos Kerja Pedagang Muslim di Pasar Pagi Sambas

Demikian Surat Keterangan ini diperbuat untuk dapat dipergunakan seperlunya.



PEDOMAN WAWANCARA

PENERAPAN ETOS KERJA PEDAGANG MUSLIM DI PASAR PAGI SAMBAS

NARASUMBER : PEDAGANG, PEMBELI DAN KANTOR DESA JAGUR KABUPATEN SAMBAS

1. Data Personal Responden

- 1) Siapa nama lengkap bapak/ibu biasa dikenal dengan panggilan apa?
- 2) Darimana asal bapak/ibu?
- 3) Apa pendidikan terakhir bapak/ibu?
- 4) Dimana lokasi tempat berdagang bapak/ibu? Kios no berapa?

2. Faktor Ekonomi

- 1) Sudah berapa lama berjualan?
- 2) Kenapa memilih berjualan dilokasi ini?
- 3) Apa saja barang-barang yang diperjual belikan?
- 4) Kenapa memilih barang ini untuk diperjualbelikan?
- 5) Bagaimana prose mendapatkan barang untuk dijual?
- 6) Bagaimana cara anda menghitung harga untuk dijual?
- 7) Bagaimana cara anda menghitung keuntungan?
- 8) Apa yang anda lakukan jika sedang dalam keadaan merugi?

3. Faktor Non Ekonomi

A. *Human nature orientation* (Hubungan manusia dengan hidup)

1. Dari sekian banyak jenis pekerjaan kenapa anda memilih untuk berdagang?
2. Apa keinginan yang belum tercapai didalam hidup ?
3. Apakah anda senang/tidak senang melakukan pekerjaan anda saat ini?
Mengapa?
4. Apakah anda memiliki tujuan hidup?

B. *Man-nature orientation* (Hubungan manusia dengan lingkungan alam sekitarnya)

1. Bagaimana cara anda mengatasi limbah/sampah yang dihasilkan ketika anda berdagang?

2. Apakah disekitar lokasi anda berdagang pernah diadakan kerja bakti? Apakah mengikutinya?

C. *Time orientation* (Hubungan manusia dengan waktu)

1. Jam berapa mulai dan selesai berjualan?
2. Apa yang anda lakukan jika sedang tidak ada pelanggan?
3. Apa yang anda lakukan jika pembeli datang disaat anda sedang akan istirahat?
4. Apakah ada pekerjaan atau kegiatan lain yang sedang ibu/bapak ikuti selain berjualan untuk mengisi waktu sehari-hari?

D. *Relational orientation* (Hubungan manusia dengan sesamanya)

1. Apakah anda mengenal pedagang dilingkungan ini?
2. Apakah ada komunitas/organisasi diantara sesama pedagang?
3. Bagaimana hubungan anda dengan pedagang (baik pedagang yang menjual barang yang sama maupun yang tidak sama) dilingkungan ini?
4. Apakah anda memberikan informasi yang memadai tentang barang yang anda jual kepada pembeli yang datang?

E. *Activity orientation* (Hubungan manusia dengan kerjanya)

1. Bagaimana strategi anda memasarkan barang yang akan anda jual?
2. Bagaimana cara anda menjelaskan kekurangan atau cacat barang yang akan dijual kepada pembeli?
3. Apakah pernah mendapat komplain dari pembeli tentang kerusakan barang yang anda jual?
4. Bagaimana cara anda menghadapi komplain dari pembeli?
5. Apakah anda bersedia menerima dan mengganti kembali barang cacat yang dikembalikan oleh pembeli?
6. Bagaimana cara anda merekrut karyawan?
7. Bagaimana sistem pemberian gaji karyawan anda? Pemberian hari libur? Jam kerja?

4. Pertanyaan untuk pengurus Pasar Pagi di Kantor Desa Jagur Kabupaten Sambas

- 1) Bagaimana kondisi Pasar Pagi Sambas?
- 2) Stuktur kepengurusan Pasar Pagi Sambas?
- 3) Letak geografis Pasar Pagi Sambas?
- 4) Berapa total Jumlah pedagang di Pasar Pagi Sambas?
- 5) Apa saja sarana dan prasarana di Pasar Pagi Sambas?

A. DATA PERSONAL RESPONDEN

PERTANYAAN	JAWABAN PEDAGANG BUAH	JAWABAN PEDAGANG SAYUR	JAWABAN PEDAGANG AYAM
Siapa nama lengkap bapak/ibu biasa dikenal dengan panggilan apa?	Sandi/Amok	Bu'De Narti	Anjang/Erdi
Darimana asal bapak/ibu?	Seburing, Semayang Kabupaten Sambas	Jawa Tengah	Simpang Empat, Kabupaten Sambas
Apa pendidikan terakhir bapak/ibu?	SD	SMA	SMA
Dimana lokasi tempat berdagang bapak/ibu? Kios no berapa?			

B. FAKTOR EKONOMI

PERTANYAAN	JAWABAN PEDAGANG BUAH	JAWABAN PEDAGANG SAYUR	JAWABAN PEDAGANG AYAM
Sudah berapa lama berjualan?	udah dakkatek lima taon bejalan, dari taon 2017 sampai kini. (sudah mendekati 5 tahun, sejak tahun 2017 sampai sekarang)	Satu tahun lebih. Dari Jawa ke Sambas Uдах kerja delapan taonlah. Saya ikut PT delapan taon, terus saya sambil apa nya jualan di kantin, saya cuman kerjanya empat taon, bapak yang delapan taon. Saya jualan kantin. Terus saya pindah, saya tidak mampu lagi di Ledo, PT. Terus udah itu saya beli, beli tanah di Aruk, tran arok. Uдах di situ, saya kurang penghasilan pindah lagi. Pindah-pindah terus.	Fokus berdagang di ayam sudah 2 tahunan lebih

<p>Kenapa memilih berjualan dilokasi ini ?</p>	<p>Karne posisi nye strategis, ramai urang lintas, kere' kanan ade urang jalan juak</p>	<p>Waktu itu gak kepikiran dilokasi sini. Cuman pak de ada kenal dekat sama salah satu pengurus pasar ini jadi ditawarkan. Kebetulan juga pas cari tambahan penghasilan. Jadi langsung ambil saja waktu itu padhal belum terlalu kenal kondisi lokasinya. Cuman mikir ini lokasi bagus krna jalan utama.</p>	<p><i>Dakat persimpangan jalan, lapak sorang</i> (letaknya dekat persimpangan jalan dan lapak sendiri)</p>
<p>Apa saja barang-barang yang diperjual belikan?</p>	<p>banyak macam, dari buah pisang, semangka, batek, kemilek, bandong, kelapa, nanas, nage, jambu, mangga, buah impor, banyak macamnye. Banyak karenye. Pisang jak banyak macamnye. Kurang labeh 10 janis pisang.</p>	<p>Semua jenis sayuran lengkap, cabe, bawang. kadang ada juga ikan, saya ikan ada, sosis ada, emang saya standby kan, itu kulkasnya besar. Pokoknya saya jual yang bise jadi duit, insyaallah, sosis, daging, ikan, yang penting sedikit-sedikit, yang penting ada, walaupun lima kilo. Kalau malam kan orang pada cari lauk, kan udah pada tutup, jadi jika saya ada, walaupun mahal tetap ada. Lele ada.</p>	<p>Ayam. Ade sembako nye sikit</p>
<p>Kenapa memilih barang ini untuk diperjualbelikan?</p>	<p>Karne jualan buah cepat putaran duitnye, tiap ari bise d putar duit ye, jadi bise didatangkan buah tiap ari atau 3 ari sekali, jadi buah baru tolen, sagar juak buah,</p>	<p>Saya dulu tu, jualan mie ayam. Tapi kurang peminat, khusus makanan masih kurang. Kalau jualan sayur ini banyak peminatnya.</p>	<p><i>Pun dalam partai bassar cukup menjanjikan ye untok piare ayam, karne die waktu pendek, se bulan labeh sikit, ayam sampai barrat 1,5 kilo per eko'k cume tiga puluh ari. Bise satu kilo' juak, se kilo labeh, putaran duitnye bise capat. Cume iye lah kadang-kadang persentase untong, modal sekian untong sekian.</i></p>

			<p>Kalau dalam partai besar cukup menjanjikan untuk pelihara ayam, karena die waktu pendek, sebulan lebih sedikit , ayam sampai berat 1,5 Kg/ekor cuma 30 hari. Bisa satu kilo juga, sekilo lebih, putaran uang bisa cepat. Cuma itu lah kadang-kadang persentase keuntungan, modal sekian untung sekian.</p>
<p>Bagaimana proses mendapatkan barang untuk dijual?</p>	<p>dari petani langsung, cangkau juak, dan juak sesame pedagang buah. Memang yang bagus dari petani sorang. Ngambil kepetani labeh bagus. Kalau nak banyak untong harus terajun sorang ke kabon petani. Harus nak rajing begayau tapi. Ape yang ade dilahan petani, ade bandong, ambek bandong, ade nanas, ambek nanas. Tapi dapat bede harge, muge-muge seribu.</p>	<p>Saya ambil dari sanggau, dari singkawang. Sekarang saya udah terima dari petani-petani kebanyakan.</p>	<p>Piare ayam pertame 2ribu eko'k. anak ayam, balli di singkawang, piare sorang. Ayam puteh. Ayam puteh, dari awal sampai 22 ari dangan barrat ayam timbangan sekilo seko'k. Sibannarnye prospek ayam sibannarnye bagus tapi tikadang yang jadi masalah nye pade persentase untong yang kacik, da'an sesuai dangan modal yang dikeluarkan. (Pelihara ayam pertama 2.000 ekor. Anak ayam, beli disingkawang, pelihara sendiri. ayam putih, dari awal sampai 22 hari ayam putih berat timbangannnya 1 Kg per ekor. Sebenarnya prospek ayam sebenarnya bagus namun kadang yang menjadi masalah persentase keuntungan itu kecil, tidak sesuai dengan modal yang dikeluarkan)</p>

<p>Bagaimana cara anda menghitung harga untuk dijual?</p>	<p>Dari petani, berapa harge yang dijual ke kamek, iye jadi patokan harge terandah kamek jual. Biase ade dua' kali lipat harge jual kamek jual ke pemballi agek. Biase ade dua' puloh persen dari harge balli. Misal kamek beli dari petani dangan harge enam ribu sekilo buah semangke, kamek jual delapan ribu. Pun pisang hotel yang dua' kali lipat dari modal, harge balli 3 ribu sekilo, kamek jual ke pelanggan anam ribu sampai tujuh ribu sekilo karne buah pisang capat masak, busuk sehingga kamek harge jual agak tinggi, untok menupepek buah yang busuk kala'k nye, biar da'an rugi jual buah.</p>	<p>se umpama se ikat kangkung ibaratnya, kangkung harganya 2 ribu, jual dua ribu lima ratus. Jadi satu ikat dua puluh lima ribu, sepuluh isinya. Nanti kalau beli satu tiga ribu, gitu. Umpama harganya 20 ribu kita ambil 500 ujungnya, gak usah banyak-banyak.</p>	<p>iye permintaan pasar. Tikadang bise juak kite duge-duge, kite bace pasar, kadang bulan itok murah/randah atau mahal, iye bise kite bace. Macam ari raye, atau laka'k raye, pun laka'k raye bise langka ayam, jadi bise sampai sekian bulan kedepan. Kire-kire 2 bulan kedepan geye lah harge ayam mahal. ikut harge pasarnya. Kadang ade patokan dari peternak basar, macam peternak yang ade di semparuk, yang ternaknye skala basar, kallas balasan ribu eko'k ayam, masok kepasar. Berape biak barekkan harge ke lapak jadi tau patokan harge ayam. Jadi, kite ambek harge dari sie. Jadi patokan harge kite dari biak, jadi same dengan harge semparuk. Jadi pun kite da'an tau harge pasar, biak dari semparuk barek tau, "Kamek barrek ragge sekian ke lapak dipasar", ujar peternak bassar. Jadi pun semparuk ayamnye langka, make harge dipasar y bise mahal. Jadi da'an bise janjian. (itu permintaan pasar. Kadang bisa juga kita prediksi, kita baca pasar, kadang bulan ini murah/rendah atau mahal, itu bisa dibaca. Seperti lebaran, atau habis lebaran, kalau</p>
---	--	--	--

			<p>habis lebaran biasa langka ayam, jadi sekian bulan kedepan, sekitar 2 bulan kedepan mahal harga ayam. Ikut harga pasar. Kadang ada patokan dari peternak besar, seperti peternak di Kecamatan semparuk yang ternak skala besar, kelas belasan ribu ekor ayam, masuk kepasar. Berapa mereka memberikan harga ke lapak jadi tahu patokan harga ayam. Jadi kita ambil harga dari itu. Jadi patokan harga kita dari mereka, jadi sama dengan harga semparuk (Kecamatan Semparuk). Jadi kalau kita tidak tahu harga pasar, mereka memberi tahu (Semparuk), "Kami beri harga sekian kepada lapak dipasar" ujar peternak besar. Jadi kalau semparuk ayamnya langka, maka harga dipasar bisa mahal. Jadi tidak bisa janji.</p>
<p>Bagaimana cara anda menghitung keuntungan?</p>	<p>selisih harge balli dengan harge jual nye. Misal balli enam ribu sekilo, jual kala'k sepuluh ribu, jadi iye lah untong nye, ampat ribu se kilo untong nye.</p>	<p>Lebih banyak untung orang beli per biji/per ons. macam tomat, tomat satu kilo lima belas, per ons 2 ribu, setengah ons sudah 10. Kan kita masih untung lima ribu, jadi mending orang beli dikit-dikit.</p>	<p>Beli anak ayam Balasan ribu ragge y per eko'k. Pakan ayamnye, ayam pedaging, khusus untok ayam pedaging. Sekarang hargenye 28 ribu si kilo untok ayam pedaging. Ayam makin barrat timbangannye makin murah ragge nye. Putaran bibit kan sampai dangan 1 ons sekali bibit, 1 Kilo sekali bibit sampai</p>

		<p>dangan 2 kilo tatap sekali bibit juak, jadi bibitnye da'an dua' kali. Kalau kite ambek sekilo-sekilo 2 kali bibit. Jadi makin basar ayamnye makin murah harge nye, cume die ade batas tertantu juak, macam kurva V tibalik sampai barrat 2 kilo 7 ons sampai dangan 3 kilo malahan labbeh 3 kiloan bise merugi. Karne makin da'an agek produktif, die makan hanye untok lama'k di badannye, jadi pun bise sidapatmungkin pun urang nak untong bassar antare 2,2 kilo, iye bassar untungnye.</p> <p>(belasan ribu /ekor harga anak ayam. Kalau dijual sekarang harganya 28rb/kg ayam. Ayam semakin berat timbangannya semakin murah. Putaran bibit kan sampai 1 ons sekali bibit, 1 kg sekali bibit sampai 2 kg tetap sekali bibit jadi bisa bibit y tidak 2 kali. Kalau kita ambil sekilo sekilo 2 kali bibit. Jadi makin besar ayamnya makin murah harganya. Cuma die ada batas tertentu, seperti kurva V terbalik, sampai berat 2,7Kg sampai 3 Kg bahkan lebih 3 kiloan bise merugi. karena makan tidak lagi produktif, die makan hanya untuk lemak pada badannya, jadi sebisa mungkin kalau orang untuk untung</p>
--	--	--

			besar kisaran berat 2,2 Kg, itu besar keuntungannya.
Apa yang anda lakukan jika sedang dalam keadaan merugi?	Tambah modal, karne itok barang mudah buro'k ceritene, misal kite berutang 1 juta, cuma dapat 900, barangnye udah abis, jadi nambah modal agek.	kadang-kadang jatuhnya ya pas lagi banjir sayur, banyak yang ke buang. Sayur busuk. Jarang lah yang kayak gitu. Kadang-kadang, pernah. Seterusnya ya enggak. Ya pasti ada namanya orang usaha apa aja pasti ada kendalanya lah, kan gitu, gak mulus. Orang yang berjalan ya kadang-kadang tersandung.	Dolo'k suah ayam saye kann'a'k penyakit, sampai ribuan eko'k matinye. Da'an bise di ape-apekan agek ayamnye, cumme bise dibakar ade juak dikuborkan dalam tanah. Waktu musibah iye saye cumme bise pasrah ajak kepada yang mahe kuase, Allah, tawakkal, banyak bedoa supaye minta' dikuatkan, waktu iye juak saye satu-satunye sumber pendapatan, jadi panning juak kepala' dibuatnye. Kinni juak agek ngumpulkan modal nak buka usaha laing, ntah jualan sembako atau yang laing, nabong dolo'k. Sebagai jage-jage kalau usaha ayam ito' macet

C. FAKTOR NON EKONOMI

1. *Human nature orientation* (Hubungan manusia dengan hidup)

PERTANYAAN	JAWABAN PEDAGANG BUAH	JAWABAN PEDAGANG SAYUR	JAWABAN PEDAGANG AYAM
Dari sekian banyak jenis pekerjaan kenapa anda memilih untuk berdagang?	Emang sudah dari keluarga dri alm ayah diajarkan tok berdagang. Saye pun lulus sd nak nye	Sudah turun temurun. Dari jawa tengah ke sambas saya langsung jualan buka kantin di Aruk. Saya dari awal jualan bakso, mie ayam cuman kurang laku. Jadi pindah ke sayur.	Saye suke. Kaya hobi. Hobi ternak. Saye ndaan cocok kalau kerje jadi pegawai disuruh suruh gtu, nda suke. Enak cari nafkah seperti ini.
Apa keinginan yang belum tercapai didalam hidup ?	Banyak ye. Blm bs memberikan keuangan yg baik utk keluarga. Tp msh sehat bugar di usahakan subuh pagi siang malam utk keluarga semoge tercukupi	Kalau bu de alhamdulillah nda ada yg muluk2. Udah punya rumah walau msh nyicil, penghasilan cukup bahkan bisa buat cucu jajan. Cuman pak de aja yg pengen buka usaha pecel lele trus pengen ternak banyak hewan kaya sapi kambing lele.	Pengen rumah walet. Lg ngumpul dana
Apakah anda senang/tidak senang melakukan pekerjaan anda saat ini? Mengapa?	Senang berdagang. Karne dah lingkungan keluarga dari dulu juak bedagang. Alm ayah saye pun pedagang, jualan drum ye.	Ketika jualan sayur ini saya sangat senang, syukur alhamdulillah. Dulu waktu jualan bakso mie ayam saya rumah ngontrak pindah sana sini, ketika jualan sayur alhamdulillah lah nih bisa punya rumah walawpun kecil gini tapi punya sendiri.	Emang hobi saye ternak, alhamdulillah dgn ternak ni bs ngasih makan keluarga juak.
Apakah anda memiliki tujuan hidup?	berdagang untuk carek untong trus ngerajekan segale hal tantu dengan ajaran agame, misal ajak, ngajarek anak bedagang, iye contohnye. Geyelah yang diajarkan urang tue saye tantang agame, iye juak yang	Kalau pak de bu de ini yang terpenting hidup ini jangan sampai enggak punya uang buat makan aja.	Apapun dikerjekan yg penting halal untuk menopang ekonomi keluarga

	jadi tujuan idup kamek bermasyarakat		
--	--------------------------------------	--	--

2. *Man-nature orientation*

PERTANYAAN	JAWABAN PEDAGANG BUAH	JAWABAN PEDAGANG SAYUR	JAWABAN PEDAGANG AYAM
Bagaimana cara anda mengatasi limbah/sampah yang dihasilkan ketika anda berdagang?	Dibuang pade tempat nye, dikumpulkan dolok dalam tong sampah, pun udah pannoh di angkut ke pembuangan sampah, jak dakkat. Tapi biasenye ade yang minta' ke kite, dan juak malahan ade yang nak bayar buah yang udah busuk atau daan layak konsumsi, untok urang buat pupuk,, ade juak urang buah busuk untuk pelihare ayam, cume kami biasanye barekkan ajak, da'an di bayar, sedekah ajak.	Kalau sayur ini kan tahan satu hari, kadang bude kalau liat sayurnya masih bagus bude kasih ke pesantren. Tapi kalau tidak langsung bude buang.	limbahnye, bulu ayam. Kite himpulkan, dibuang ke tempat pembungan sampah, lalu kite bakar. Pun dipasarnya kadang ade buang dalam pari'k juak. Ape agek hanye sikit, jadi bise dihimpulkan, lalu dibakar sorang. Dan juak ayam yang dijual da'an tabbal bulunye, jd limbahny nd terlalu banyak. (limbahnya, bulu ayam. Kita kumpulkan, dibuang tempat pembungan sampah, lalu kita bakar. Kalau dipasar kadang ada dibuang diparit juga. Apalagi hanya sedikit, jadi bise dikumpulkan, lalu dibakar sendiri. Dan juga ayam yang dijual tidak tebal bulunya, jd limbahny nd terlalu banyak)
Apakah disekitar lokasi anda berdagang pernah diadakan kerja bakti? Apakah mengikutinya?	Si'an kraje bakti karne udah ade arisan. (tidak kerja bakti karna sudah iuran)	Kerja bakti biasanya dari pengurus pasar pagi, karna pedagang lain sudah bayar iuran. Cuman pakde tetap ikut sebagai perwakilan dari pedagang karna pakde dituakan.	Udah iuran ndaan kreje bakti. Paling bersehkan lapak masing2 ajak. (sudah iuran tidak kerja bakti. Paling hanya membersihkan kios masing2)

--	--	--	--

3. Time orientation

PERTANYAAN	JAWABAN PEDAGANG BUAH	JAWABAN PEDAGANG SAYUR	JAWABAN PEDAGANG AYAM
<p>Jam berapa mulai dan selesai berjualan?</p>	<p>Jam 6 pagi ari buka', tutup jam 10 malam.</p> <p>Ketika bermulai jualan biasanye dgn "Bismillah tawakal tu alallah". Lakak iye bace sholawat. "aman takallam tu ilahi hikado hikado hazati , "ya Allah ya Tuhan ku, lakukanlah jualanku kepada umat nabi muhammad" wanuri yu sufu wazalika ma arni, wa huwa ali yul azim." Baca tiga kali, lalu ambuskan. Kanan dolok, abis iye kere', dapan belakang. Geye lah. Hapal bacaan karena biase di bacekan. Biase buka toko tatap bace iye. Biase juak kamek untok duit pertame, duit kedua', ketige, papah – papahkan ke buah dolok, da'an masokkan dalam surongan dolo'k. Biase pemballi pertame datang, kedua', ketige,,dipapahkan kebuah, buah yang kamek jual. Disantoh-santohkan ke buah. Sambel bedoa' juak dalam ati minta lakukan penjualan. Iye dah jadi kebiasaan, temasok budaye jualan kamek, geye lah.</p> <p>Amalan dari urang tue.</p>	<p>Bude sih pengennya kalau bs nonstop jualan hehe kalau mampu. Malam ramai biasanya yang belanja.</p> <p>Biasa berangkat ambil sayur tetap jam 7 jam 8 malam berangkat ke singkawang, malam kan jam 11 jam 12 nyampai sambas, bongkar sayur, kemas. Siangnya ngencer sampai sore. Biasanya bude ketike mulai jualan yg bude terapkan sampai sekrang baca "Salamun kaulam mirobbirrohim" disuruh baca 3 kali, bude dapat ilmu ini dari ceramah di TV dulu, sampai sekarang masih bude terapkan kalau ingat. Walaupun tidak ingat paling bude biasanya baca bismillah aja yg sering ketika buka pintu toko ini, supaya lebih berkah.</p>	<p>Di pasar pagi kadang mulai jam 5. Turun dari simpang empat abis subuh. Tutup jam 11an. Lanjut lg jualan di dekat rumah simpang empat sampai jam 5 sore.</p>

<p>Apa yang anda lakukan jika sedang tidak ada pelanggan?</p>	<p>Bekamas-kamas, ngamasek buah, ade buah pisang yang parlu dipotong, digantong, kadang disapu lantai dalam atau diluar yang besabbu.</p>	<p>Nonton tv bu de buat hiburan makany pasang tv dsni. Kalau anak2 paling ngeliatin hp aja mereka</p>	<p>Kalau di pasar pagi paling ngobrol2 aja sm sesama pedagang, bercanda.</p>
<p>Apa yang anda lakukan jika pembeli datang disaat anda sedang akan istirahat?</p>	<p>Dilayanek, beranti dolok kalau saddang makan, biase iye,,malahan karrap agek makan pemballi datang nak balli buah.</p>	<p>Bu de kalau mau makan biasanya ada anak bu de yg gantiin. Jadi gantian kita</p>	<p>Dilayanek dolok.</p>
<p>Apakah ada pekerjaan atau kegiatan lain yang sedang ibu/bapak ikuti selain berjualan untuk mengisi waktu sehari-hari?</p>	<p>Betani ajak, tanam padi. Istri yang banyak ngurus padi, saye banto'2 sikit. Banto' carek tenage kerje, kadang saye banto' di sawah pagi hari, agak siang saye baru ke kios buah</p>	<p>Bude jualan aja disini. Ada ikut pengajian ibu2 seminggu sekali. Pa'de sambillannya memelihara sapi, lele, untuk dijual. Suami saya memang hobi beternak, hobinya itu. Kalau jualan kurang. Terus terang kurang. Tapi kalau beternak, iya. Boleh-boleh. Ini kalau sayur mumet merinci nya. Kalau jualan ons ons nya itu yang mumet. Sekarang pelihara sapi enam ekor.</p>	<p>Ternak ayam</p>

4. Relational orientation

PERTANYAAN	JAWABAN PEDAGANG BUAH	JAWABAN PEDAGANG SAYUR	JAWABAN PEDAGANG AYAM
Apakah anda mengenal pedagang dilingkungan ini?	kenal semue. Berhubungan baik	Kenal Cuma saya gak tau namanya. Jangankan pedagang disini, tetangga saya aja saya gak hapal namanya yg sering belanja disini.	Kenal semue.
Apakah ada komunitas/organisasi diantara sesama pedagang?		Belum ada, masih baru. Ada rencana mau dibentuk koperasi atau entah apa gitu, sekarang ini belum. Cuman itu lah, ada arisan biasa saja. Arisan jualan semua pedagang disini ikut	
Bagaimana hubungan anda dengan pedagang (baik pedagang yang menjual barang yang sama maupun yang tidak sama) dilingkungan ini?	Biase ngobrol juga, biase jual beli buah juga dgn pedagang buah lain. Ade buah yg kurang d lapak pedagang lain, saye bagi jual dgn pdagang lain. Misal buah pepaya yg sering d cari pedagang lain. Saye rutin ambil pepaya tiap minggu di Singkawang.	yang megang pasar ibaratnya pak de, jadi kalau ada kesalahan sedikit, itu bah orangnya diem gitu. Namanya juga dipasar nya wajarlah. Antar pedagang wajar, namanya bisnis. Yang sampai bertengkar masalah kelai pukul – pukulan gak ada. Tapi alhamdulillah aman, apalagi lingkungan tentara. Cuma kalau ada satu aja orang mabuk, owg langsung tentara turun, amankan. Sekarang aman. Se umpama ada orang mala'k apa, tidak ada. Barang gak ditutup pun aman, saya gak pernah nutup warung, barang saya masukkan masukkan	Baik baik aja, tapi juga tidak terlalu dekat sekali. Pernah ad kasus harga pedagang yg jual ayam lain murah sendiri dari kami kami, Ditanggor juak. Jak kadang-kadang masok telinge kere'k keluar telinge kanan. Biase ade yang naggor. Jadi otomatis juak pemballi atau pelenggan nye bekurang dibandingkan ditampat harge jual yang normal dibandingkan dangan penjual yang jual ayam harge murah. Ade piare sorang, jual murah, bise laris. Meskipun kami tegur tapi tidak merusak tali silaturahmi sih, setelah itu tetap komunikasi kaya biase.

		<p>cuma sementara tutup pakai tarpal, gak pernah pakai gembok. Aman Saya bah kalau gak pandai-pandai sendiri, memang gak jadi saya jualan, orang jualan bah gak mau sama rata, jadi sekarang saya prinsip masing-masing, umpama jualan kol, kol katanya si suruh jual 15, saya jual 15, nyatanya die 12, wortel katanya die jual 20, nyatanya die jual 17 belas, kan matikan saya. Makanya harus pandai-pandai. Kalau ditanya kawan jangan ngomong, kalau mahal mahal sekali, kalau murah, murah sekali, tapi gak usah diomongkan yang itu. Bise kawan bah jadi lawan. Hanya saya kalau ada modal bah, insyaallah, gak peduli saya, menurut prinsip saya, saya gak mau ngikutin yang lain, saya mahal terserah, orang disana, saya gak ambil pusing, terserah. Yang penting gak jatuhkan harga, gak takut kalau saya nombok, orang yang kayak itu, kebanyakan gak lanjut. KO.</p>	
<p>Apakah anda memberikan informasi yang memadai</p>	<p>care kite menjaga hubungan dengan pemballi iye dibarek tau, jike ade pemballi komplek dangan buah cacat/rusak bise dikembalikan dan ditukar dangan yang bagus, atau dikembalikan uangnya. Su'ah</p>	<p>bu de apa adanya dengan kondisi barang dagangan. Langganan bude juga pasti udah tau kualitas sayur bude</p>	<p>Iye. Tapi di antara pedagang yg jual ayam disini Suah juak, macam ayam tiren. Kadang-kadang ade. Ayamnye udah mati dipotong. Tapi kite bise bedekan, pemballi yang jeli, die liet dari daging, yang teliet sempurna. Daging merah, da'an kuning, ade</p>

tentang barang yang anda jual kepada pembeli yang datang?	terjadi, kami ganti, adejuak uangnye dibalikkan		memang. Tapi memang orang-orangnye yang ngerti, kadang-kadang penjual tertentu, kami tidak pernah.
---	---	--	--

5. *Activity orientation*

PERTANYAAN	JAWABAN PEDAGANG BUAH	JAWABAN PEDAGANG SAYUR	JAWABAN PEDAGANG AYAM
Bagaimana strategi anda memasarkan barang yang akan anda jual?	Macam-macam care, bedagang di kios, ke pasar pagi. Biase juak di opor ke pedagang buah laing. Memang sebenarnya maok dua igek tempat karna barang dijual banyak. Udah termasuk basar, datangkan buah satu pick up. Jarang orang yang berani ambek buah lokal khususnya pisang dalam jumlah banyak. Cuma tawakkal. Ngarek-ngarek juak skala basar tog e. Buah yang datang 1 pick up semue diballi.	Bahasa itu penting kalau nawarkan jualan. Bu de udah 12 tahun disambas msh tidak bisa udah tua, jadi bahasa tidak menguasai lagi. Anak bude ngomongnya lancar, memang udah bisa dia, bahasa jawa nya emang udah hilang, malu-malu juga enggak die. Kalau saya jualan kalah di omong. Omong Sambas saya gak bisa. Kalau ririn anak saya omongnya pandai die, orang beli ditawarin bahasa sambas, kalau saya gak tau. Bahasa jawa tolen.	Si'an, karne lokasinye udah mendukung, strategi. Dan juak partai kaci'k.
Bagaimana cara anda menjelaskan kekurangan atau cacat barang yang akan dijual kepada pembeli?	Dibarek tau, jike ade pemballi komplek dangan buah cacat/rusak bise dikembalikan dan ditukar dangan yang bagus, atau dikembalikan uangnye. Su'ah terjadi, kami ganti, ade juak uangnye dibalikkan.	Bu de tidak pernah jual sayur yg nda bagus. Pak de teliti. Selalu jual barang yg fresh bagus. Kalau sisanya itu biasa, kalau masih bisa buat di sayur kita kasih kasihkan kalau udah nda layak d masak lgsg kita buang	

Apakah pernah mendapat komplain dari pembeli tentang kerusakan barang yang anda jual?	Pernah bbrp kali	Belum pernah	Si'an nye
Bagaimana cara anda menghadapi komplain dari pembeli?	Kami ganti dengan buah yang lain atau kembalikan uang, tergantung permintaan pembeli.		Barang dibalikkan dan juak ditukar dangan daging yang bagus.
Apakah anda bersedia menerima dan mengganti kembali barang cacat yang dikembalikan oleh pembeli?	Bersedia	Bersedia saja bu de. Tidak masalah dikembalikan jika yg bu de jual tidak layak	Jak kadang udah same tau dan lepas tangan. Terserah pembeli agek, bukan salah penjual. Kite intinye da'an mao'k, cume pun ayam mati dijalan kite potongkan, pun pemballi minta' potong, kite potongkan. (Namun kadang sudah sama tau dan lepas tangan. Terserah pembeli lagi, bukan salah penjual. Kita intinya tidak mau cuma kalau ayam mati dijalan kita potongkan, kalau pembeli minta potong, kita potongkan.)

<p>Bagaimana cara anda merekrut karyawan?</p>	<p>Rekrut orang terdekat yang bisa dipercaya', orang yang bisa dapat dipercaya', bisa keluarga, kawan dekat. Karyawan saya satu keponakan saya dari jawa yg bantu sehari-hari. Kalau saya berjualan dipasar pagi dia yg standby di kios. Sama satu lg ada anak sekolah tp dia kaya freelance gitu. Kalau tiba2 saya tidak bisa jualan atau pegawai saya tidak bisa dia yang menggantikan.</p>	<p>karyawan saya ya anak saya. Dia udah bakat berdagang, itu ngomongnya lancar, memang udah bisa dia, bahasa jawa nya emang udah hilang, malu-malu juga enggak die</p>	<p>Da'an, cume bantar. Waktu barang banyak (ayam) gunekan pegawai sorang sampai dua urang jak. Iye karne kite da'an tau kesibukan laing diwaktu yang same. Jadi ambek sorang.</p>
<p>Bagaimana sistem pemberian gaji karyawan anda? Pemberian hari libur? Jam kerja?</p>	<p>kite gaji pakai perbulan gaji nye. Si'an liburnye, cume biase ari raye, ade urusan keluarga. Sebenarnya jual buah si'an liburnye cume kite buat shif. Malam dangan siang.</p>	<p>yang penting butuh apa!, ambil, beli, kalau merinci malah mumet, kalau kayak karyawan malahan saya senang, murah. Ini lebih – lebih mbak, pempers nya, jajannya, bajunya, masih saya yang urus. Lebih enak gaji karyawan. Pengennya saya gini, saya kan ambil dua ruko, pengennya saya bah, kalau mau jualan ya jualan, jadi bebas. Mau jualan atau mau gimana, kalau jualan barang sendiri terserah, yang penting saya minta bantuan ruko satu di bayar. Jadi saya gak mau ngasih kan kalu gak mau bayar, biar mandiri. Tapi belum mau. Tapi udah ada bakat nya juga, itu ngomongnya lancar, memang udah bisa dia, bahasa jawa nya emang udah hilang, malu-malu juga enggak die. Kalau saya jualan kalah di omong. Omong</p>	

		Sambas saya gak bisa. Kalau ririn anak saya omongnya pandai die, orang beli ditawarin bahasa sambas, kalau saya gak tau. Bahasa jawa tolen.	
--	--	---	--

D. Wawancara pengurus Pasar Pagi Sambas

Pertanyaan	Jawaban
Bagaimana sejarah Pasar Pagi Sambas?	(Sudah tertera Pada Dokumen)
Bagaimana kondisi Pasar Pagi Sambas? Permasalahan yang sering terjadi di Pasar Pagi Sambas?	<p>emang yang kadang nampak di dapan mate nye karne masalah pedagang tok bandel we, memang kemacetan, karne die nak maju-maju agek ke tapi jalan, karne konsumen kadang we ade yang nak balli sigek barang be malas nak turun dari motor, nak parkir agek, jadikan melakat-lakat, statusnye pun dah SP3 dari Satpol PP tok, artinye dalam tande kutip penertiban, karne berape kali dolok be macet total, karne pedagang tapi jalan, agek pun be dituloikan bahaseny e , suah diumumkan, kalau ade nak balli minta turun dari motor, carek parkiran dolok. Da'an bise be sebulan dua bulan dah mule agek. Pun jak masalah laing si'an juak sih i, macam kecurian sih mungkin ade tapi pertaon paling atau tige kasus ajak. Da'an yang hampir sering iye da'an. Jadi memang permasalahanny e ketertiban dalam bedagang na'ang, iye dih yang buat kemacatan.</p> <p>emang yang kadang nampak di dapan mate nye karne masalah pedagang tok bandel we, memang kemacetan, karne die nak maju-maju agek ke tapi jalan, karne konsumen kadang we ade yang nak balli sigek barang be malas nak turun dari motor, nak parkir agek, jadikan melakat-lakat, statusnye pun dah SP3 dari Satpol PP tok, artinye dalam tande kutip penertiban, karne berape kali dolok be macet total, karne pedagang tapi jalan, agek pun be dituloikan bahaseny e , suah diumumkan, kalau ade nak balli minta turun dari motor, carek parkiran dolok. Da'an bise be sebulan dua bulan dah mule agek. Pun jak masalah laing si'an juak sih i, macam kecurian sih mungkin ade tapi pertaon paling atau tige kasus ajak. Da'an yang hampir sering iye da'an. Jadi memang permasalahanny e ketertiban dalam bedagang na'ang, iye dih yang buat kemacatan.</p> <p>Sebenarnya pun biak maok ditertibkan tog e yak paling nyaman, itokkan mrase dah lama', dah betaon – taon sitok, jadi we kapasitas desa walaupun hak desa, di belakang kantor desa sebenarnya kan punye desa, aset desa, cume ditertibkan pun payah. Ade yang baggal, ade yang</p>

	binggal, nak dibagusek jalannya da'an maok, jalan dibuatkan tige meter, dipapatnye sampai setengah, da'an di sie, di belakang pun same masalahnye.
Bagaimana letak geografis Pasar Pagi Sambas ?	(Sudah tertera Pada Dokumen)
Berapa total jumlah pedagang di Pasar Pagi Sambas?	(Sudah tertera Pada Dokumen)
Apa saja sarana dan prasarana di Pasar Pagi Sambas?	Penjagaan keamanan, petugas kebersihan, lapak kios. Untuk lapak kios di pungut biaya 1rb/hari
Bagaimana proses pedagang untuk berjualan di Pasar Pagi Sambas?	die kebanyakan pun nak aman nye memang buat SKU (Surat Keterangan Usaha) jadi paling andak udah ade surat keterangan usaha, sewaktu-waktu ade Satpol PP atau ape segale macam kan bise di back up Desa, bahwa saye tok udah buat surat izin usaha saye, bentuk SKU. Di sitok ade jual daging, atau die jual ikan, ade yang jual sayur, ade yang jual buah.
Apakah ada stuktur organisasi di Pasar Pagi Sambas?	Si'an, si'an maseh, di sitok si'an. Cumme ketertiban ade, masalah keamanan ade. Cumman yang pakai struktural si'an. Di bawah desa jak die.
Bagaimana cara pedagang bisa berjualan di Pasar Pagi Sambas?	kebanyakan buat SKU (Surat Keterangan Usaha) jadi paling andak udah ade surat keterangan usaha, sewaktu-waktu ade Satpol PP atau ape segale macam kan bise di back up Desa, bahwa saye tok udah buat surat izin usaha saye, bentuk SKU. Di sitok ade jual daging, atau die jual ikan, ade yang jual sayur, ade yang jual buah.

E. Wawancara informan pembanding

Pertanyaan	Jawaban
Identitas	Saya Rendi Purnama, berdomisili di Kampong Lorong Desa Kampong Lorong, Kecamatan Sambas
Kenapa memilih berjualan di lokasi ini?	Pertame, sappi di sana kak, karne baru kan, kedua' masok ke dalam, dan disini orang mayoritas belanja sini, jadi banyak orang disini lah, kalau disana untuk cangkau –cangkau (jual kembali), khusus cangkau, untuk rumah tangga' atau ibu' – ibu' kurang minat di sana. Kite cume merase, ape namenye, di sana hanya melayanek orang-orang cangkau di sana'. Ambil ini ambil itu

	untuk dijual agek. Banyaknye lari di sana'. Jam-jam awal tapi die, operasinya, sekitar jam 1 malam udah operasi die.
Berapa penghasilan yang didapatkan dalam sehari ?	Pendapatan bersih kite diluar modal, bise 500 ribuan geye lah, itu pun tergantung barang, kalau barang kite memang sikit, ya otomatis sikit juak lah pendapatan kite, kalau penuh barang kite insyaAllah penuh lah juak pendapatan.
Bagaimana proses mendapatkan barang untk dijual?	ade yang kite ngambil ade yang di antar, tapi kebanyakan orang antar, dari Sanggau, dari Jawai, dari Sanggau sih banyak barang-barang, sini kan sayur dari Sanggau, Singkawang, Jawai, iye yang banyak dari sinun. Kalau pendapatan da'an bise ditebak, karne usaha kan, ade turun naiknye.
Bagaimana penetapan harga antar pedagang di pasar pagi sambas?	Biase, kite ade komunikasi, biase biar kan ajak, iye pun kite kadang liet urangnye juak, trik orang maok ambil barang kite murah, trik pembeli, "di sana cuma segini, koc disini segini", jadi maoknye ngambek harge murah, taunye harga disana murah masih maok disini, otomatis kite tahankan harge dan mereka juak maseh maok balli punye kite.
Apakah pernah terjadi perselisihan antar pedagang?	Biase terjadi, cuma kan kita di pasar ndak sampai gimane-gimane, cume tau, ya udah biarkan. Bahasenye barang-barang die, nak jual berape pun terserah die lah, mau rugi k atau maok untong ke, terserah die ge ye lah die, cuman kite ndak enak lah hargenye murah, kite agak tinggi, saddangkan kite dapat tinggi hargenye misalnye, die bise jual murah, jadi kite ndak enak, tapi kite ndak ade tindak lanjut lah, kadang kite pun kayak gitu juga', misal kite kan sering buah nage, nage kan ndak selama' nye bagus, hari ini bagus, besok masih bagus, dah ari ke tige, ari ke ampat kan udah mulai jahat lah ge ye, penampilannye dah kusam, otomatis kite jatohkan hargenye maok larikan barang, kadang kawan-kawan nilai kite pun same kayak kite nilai die, hargenye dibawah kite ge ye. Karne kondisi barang udah lama' dan kite pun nak balik modal nak jual agek, dengan harge dibawah, dibawah normal.

F. Wawancara pembeli

Pertanyaan	Jawaban
Identitas	Nama saya Yesi Mayasanti, tinggal di jalan. TVRI, Dsn.tunas Baru, Desa Durian, Kecamatan Sambas
Kenapa ibu memilih berbelanja di Pasar ini?	Karena selain barang yang dijual di pasar pagi lebih murah kemudian lebih lengkap
Seberapa sering ibu berbelanja disini?	.Sering dalam satu minggu sekitar tiga sampai empat kali

<p>Bagaimana menurut ibu kondisi Pasar ini?</p>	<p>Kondisi pasar pagi di sambas sekarang lebih tertata, tidak seperti dahulu, setelah dibangun pasar pagi oleh TNI, lapak-lapak yang sebelah kanan jalan menuju desa lorong</p>
<p>Bagaimana pandangan ibu terhadap pedagang di pasar pagi Sambas?</p>	<p>Pedagang di pasar pagi di sambas hampir semuanya itu tergolong pedagang yang sangat ramah dan sabar, itu bise diliet dari pelayanan mereka terhadap konsumen, baik berbelanja dalam jumlah banyak maupun sedikit atau yang ibu-ibu yang sudah menawar atau tidak, itu perlakuannya sama</p>
<p>apakah ketika berbelanja, ibu hanya cendrung pada beberapa toko atau tidak? Jika cendrung mengapa? Jika tidak mengapa?</p>	<p>Saya kalau berbelanja ya itu tergantung kebutuhan, kalau misalkan mau berbelanja ikan atau daging ya berarti langsung ke tempat langganan kita, atau bisa juga tidak langganan kita yang penting harganya lebih miring dan kondisi barang yang ingin dibeli itu baik.</p>
<p>Bagaimana penetapan harga di Pasar ini? Apakah tergolong mahal/murah? Apakah ketika berbelanja pernah menjumpai barang yang sama tetapi beda harga?</p>	<p>. Kalau penetapan harga di pasar ini menurut saya tergolong murah karna memang ee barang-barang nya itu untuk bagi orang penjual yang berdagang, jadi kalu di pasar pagi ini itu barang-barangnya murah karna biasanya dijual untuk orang yang mau menjual kembali barang tersebut. Pernah saya menjumpai barang yang sama tetapi beda harga, misalkan harga cabe, di satu tempat harganya 12 ribu, yang satunya harganya 10 ribu, itu ada di pasar pagi.</p>
<p>Apakah ibu pernah melihat pedagang menjual barang yang tidak layak untuk dijual?</p>	<p>Pernah melihat pedagang itu menjual barang yang tidak layak ya, tapi sepertinya itu memang bukan dijual cuman mungkin die belum menysihkan barang-barang yang tidak layak tersebut buat dijual atau tidak, masih tertumpuk atau berada ditempat mereka berjualan yang harusnya harus dicepat-cepat di sembunyikan atau dibuang, kayaknya bukan niat mereka untuk menjual barang tersebut tapi belum sempat untuk ee menysihkan atau membedakan yang barang yang bagus dengan yang sudah tidak layak lagi.</p>

DATA PEDAGANG PASAR PAGI DESA JAGUR KECAMATAN SAMBAS

NO	NAMA	ALAMAT TEMPAT TINGGAL	ALAMAT TEMPAT USAHA	JENIS USAHA
1	SUHARDIAH	Desa Jawa Rt 004/Rw 002 Desa Jagur	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Mie Goreng dan Nasi Goreng
2	JOKO HARYANTO	Desa Jawa Rt 004/Rw 002 Desa Jagur	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Sate Ayam
3	HURYANSYAH	Desa Jawa Rt 004/Rw 002 Desa Jagur	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Bakso Granat
4	CHUSNUL IRMAWATI	Desa Jawa Rt 004/Rw 002 Desa Jagur	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Ayam KFC
5	SANDI	Dusun Semayang Rt 002/Rw 001 Desa Sepadu Kecamatan Semparuk	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Buah
6	RINI ASRI	Desa Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Sembako
7	YUDI YANSYAH	Dusun Simpang Rt 017/Rw 008 Desa Kartiasa	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Daging Sapi

8	EVI ANDRIANA	Jl.Akhmad Marzuki Dusun Angus Tanjung Rt 009/Rw 003 Desa Tanjung Bgis	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Kelapa Parut
9	HENDRA GUNAWAN	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Servis Hp/Konter Hp
10	MISBAH	Wonosari Rt 016/Rw 006 Kel Bendungan Kec.Simo	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Sayuran
11	MELATI	Dusun Jawa Rt 003/Rw 002 Desa Jagur	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Ke dan Masakan Jadi
12	NARTI	JL. Kartiasa Komplek Lorong Asri Blok G6, Desa Kampung Lorong Kecamatan Sambas	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Sayuran , Sembako, Ikan
13	MULYADI	Dusun Mulia Rt 006/Rw 007 Desa Seburung Kec Semparok	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Ikan
14	PINA SAPRIANA	Dusun Perigi Maram Rt 008/Rw 002 Dea Saing Rambli	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Sembako
15	ASMAT	Gg Swakarya 6 Rt 001/Rw 005 Desa Penjajap	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Ikan
16	SAYUTI	Dusun Sange Besi Rt 002/Rw 001 Desa Prapakan	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Ikan
17	ANDI	Dusun Yudha Putra Rt 003/Rw 001 Desa Jelutung	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Ikan
18	RAHMAN	Dusun Tanjung Rengas Rt 001/Rw 001 Desa Tanjung Mekar	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Ayam

19	ERDI	Dusun Simpang Empat, Desa Simpang Empat, Kecamatan Tanggaran	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Ayam
20	DEDE HERIYADI	Dusun Tumuk Rt 001/Rw 001 Desa Tumuk Manggis	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Ayam
21	TARMIJI	Dusun Senseng Rt 012/Rw 006 Desa Segedong	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Sayuran
22	SUPRAPTI	Dusun Cempaka Putih Rt 007/Rw 003 Desa Pasar Melayu	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Sayuran
23	SUTIYA RAJAK	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Sayuran/Sembako
24	SUKRI	Dusun Batangan Rt 007/Rw 003 Desa Lorong	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Sate,Lontong Sayur nasi Kuning,dan Nasi Uduk
25	RISDA	Dusun Peria Rt 004/ Rw 001 Desa Tanah Hitam	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Sayuran
26	RAHMAD	Dusun Jawa Rt 002/Rw 001 Desa Jagur	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Pedagang Klontong
27	SISKO	Dusun Dagang Barat Rt/007/Rw 004 Desa Lubuk Dagang	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Ayam
28	MARDI	Dusun Turusan Rt 006/Rw 002 Desa Lorong	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Ikan
29	EVILIA	Dusun Siapat Rt 003/Rw 001 Desa Lorong	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Kopi
30	YUNI SATRIANA	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Bubur Ayam dan Lontong Sayur

31	MIATI	Dusun Nengen Rt 009/Rw 005 Desa Lumbang	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Pedagang Sayuran
32	RUDI SETIAWAN	Dusun Jawa Rt 003/Rw 002 Desa Jagur	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Bubur Nasi Kuning Lontong Sayur dan Gado - Gado
33	PAUZIAH	Dusun Jawa Rt 004/Rw 002 Desa Jagur	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Pedagang Sayuran
34	KADIRO	Dusun Darul Makmur Rt 011/Rw 006 Desa Mutus Darussalam	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Pedagang Sayuran
35	NURINI AFITA	Dusun Jawa Rt 004/Rw 002 Desa Jagur	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Pedagang Sayuran
36	SRI UTARI	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Sembako
37	NURHASINA	Dusun Parit Jawai Rt 006/003 Desa Bukit Segoler Tebas	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Pedagang Sayuran dan Buah
38	NATARIA	Dusun Senseng Rt 012/Rw 006 Dusun Segedong	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Pedagang Sayuran dan Buah
39	JUNAIDI	Dusun Parit Rt 002/Rw 001 Desa Sungai Kelambu	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Jualan Ayam
40	GUSTIAR	Dusun Karya Bhaktri Rt 008/Rw 004 Desa Mak Tanggok	Dusun Jawa Rt 001/Rw 001 Desa Jagur (Pasar Pagi)	Pedagang Sayuran

Lampiran 7 : Foto lokasi Pasar Pagi Sambas



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : Nadya Febryani
Tempat Tanggal Lahir : Pontianak, 6 February 1997
Jenis Kelamin : Perempuan
Status Perkawinan : Menikah
Agama : Islam
Alamat : JL.Parit Haji Husin 2 GG. Karya 9
Telpon : 089692008402
E-MAIL : nfebryani90@gmail.com
Pekerjaan : Karyawan Swasta
Motto Hidup : Yakin Usaha Sampai



PENDIDIKAN FORMAL

2002 – 2008 : SD BAWAMAI Pontianak
2009 – 2011 : SMP MUHAMMADIAH 1 Pontianak
2012 – 2014 : SMK Negeri 3 Pontianak Jurusan Akuntansi
2014 – 2018 : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pontianak Prodi Ekonomi Syariah