

**PENERAPAN ETIKA BISNIS ISLAM PERSPEKTIF AL-GAZALI
DI KALANGAN PAGUYUBAN PEDAGANG KAKI LIMA BERJAN**

Penulis :

Rochmat Taufiq

Pembimbing:

Dr. Drs. H. Dadan Muttaqien, S. H, M. Hum.

ABSTRACT

Business is a medium for humans to find the grace of Allah in the form of profit. Islam does not limit its people to gather the wealth. It is permissible for Muslims to be the wealthy people as long as they get these assets in accordance to Islamic guidance. Al-Gazali as a Muslim cleric viewed that business should not be separated from ethics. With ethics, it can prevent from any frauds which is certainly detrimental to many parties. In Al-Gazali's thinking, Islamic business ethics includes four understandings: understanding of the world as a field of charity in the hereafter, always applying values of moral virtues, prioritizing welfare (social welfare) and avoiding the riba' (usury). This research is focused on the buying and selling practice among the street vendors joining the PKL Berjan Association. This association was established in the An-Nawawi Berjan Islamic Boarding School as a joint solution for the narrow sale location. Most buyers are students both male and female students and some road users. The purpose of this study is to find out the way of the implementation of Islamic business ethics based on Al-Gazali perspective on street vendors (PKL) joining the PKL Berjan association. This research used anthropology method by describing the situation and condition of the community including social and religious conditions. The results of this study showed that the street vendors (PKL) Berjan, as seen from the background of selling in the association, is divided into three groups: *first* traders as the alumni of An-Nawawi Islamic boarding school and *ikhwan tariqoh Qodiriyah wa Naqsabandiyah*, *second*, the villagers around An-Nawawi Islamic boarding school, still in one sub-district and third, the people outsider the sub-district and the area who joined the association to participate in trade. The three backgrounds mostly have implemented the Islamic business ethics based upon the perspective of Al-Gazali. However, for the second and third groups, the understanding of Islamic business ethics in Al-Gazali's perspective was found still imperfect as seen from the way they seek the additional capital to conventional banks and market banks that apply the practice of Riba' (interest).

Keywords: *Ethics, Business, Al-Gazali, Street Vendors of Berjan*

A. Pendahuluan

Bisnis selama ini, dikesankan sebagai usaha mencari keuntungan sebanyak-banyaknya, bahkan harus ditempuh dengan cara kotor dan tidak etis. Islam tidak membiarkan begitu saja seseorang bekerja sesuka hati untuk mencapai keinginannya dengan menghalalkan segala cara seperti melakukan penipuan, kecurangan, sumpah palsu, riba, menyuap dan perbuatan batil lainnya. Tetapi dalam Islam diberikan suatu batasan atau garis pemisah antara yang boleh dan yang tidak boleh, yang benar dan salah serta yang halal dan yang haram. Batasan-batasan dalam berbisnis sudah ditentukan oleh Allah swt sehingga keuntungan individu tidak dibenarkan

mengorbankan hak-hak dari orang individu yang lain. Batasan atau garis pemisah inilah yang dikenal dengan istilah etika. Aktifitas ekonomi terkontrol oleh sebuah ukuran nilai yang dikenal dengan etika.

Etika berperan aktif secara filosofi mendasarkan diri pada dasar ilmu dan agama untuk menilai. Jadi etika diartikan sebagai suatu perbuatan standar (*standar of conduct*) yang memimpin individu. Etika adalah suatu studi mengenai perbuatan yang sah dan benar dan pilihan moral yang dilakukan oleh seseorang.¹ Etika dalam Islam menjadi sebuah kontrol, yang memiliki tujuan mengajarkan manusia untuk menjalin kerjasama, tolong menolong dan menjauhkan diri dari sikap dendam dan dengki serta hal-hal lain yang bertentangan dalam syariah. Berbeda dengan konvensional yang memandang jika etika bisnis hanya berdasar pada moralitas secara umum untuk menjalankan *good business* serta mampu menghasilkan sebuah tujuan bisnis yaitu keuntungan.²

Islam dalam sejarahnya mencatat jika terdapat deretan nama ulama yang menjadi tokoh-tokoh dunia perekonomian. Mereka tidak hanya memiliki keluasan ilmu dalam perekonomian akan tetapi memiliki keluasan ilmu dalam bidang yang lain. Salah satu ulama Islam yang membahas tentang ekonomi adalah Al-Gazali (w. 505 H), seorang ulama fenomenal pada zamannya dan kajian beliau masih menjadi rujukan hingga masa sekarang. Keilmuan beliau diakui oleh para ulama pada masanya sehingga mereka memberikan gelar pada Al-Gazali dengan julukan *Hujatul Islam*. Khasanah yang dikuasai olehnya dalam bidang filsafat tasawuf, selain itu ia juga ahli dalam bidang administrasi dan juga perilaku ekonomi. Al-Gazali memiliki kajian yang tajam terhadap permasalahan perilaku bisnis, terlebih pada permasalahan moral dan etika. Ia berpendapat jika keuntungan yang diambil dengan cara menimbun bahan makanan dan barang-barang kebutuhan dasar merupakan sebuah kedhaliman.³ Harta kekayaan apapun yang diperoleh dengan cara yang bathil tidak akan mendapatkan keberkahan dari-Nya.⁴

Akan tetapi pada era sekarang ini banyak pelaku bisnis yang lebih mengkedepankan keuntungan semata dan mengabaikan etika dalam kegiatan bisnisnya. Mereka seakan lupa jika hasil dalam berbisnis tidak hanya keuntungan berupa materi duniawi akan tetapi juga keuntungan dalam keberkahan dunia akhirat. Oleh karenanya prinsip-prinsip pengetahuan tentang etika bisnis Islam menjadi keharusan untuk ditingkatkan oleh pelaku bisnis. Tidak terkecuali pada para pedagang jajanan kaki lima (PKL).

Salah satu komunitas pedagang kaki lima (PKL) yang menarik perhatian peneliti untuk dijadikan obyek penelitian adalah komunitas pedagang kaki lima (PKL) Berjan. Komunitas tersebut berada di lingkungan Pondok Pesantren An-Nawawi Berjan Purworejo. Pondok Pesantren An-Nawawi Purworejo merupakan lembaga pendidikan yang sudah berdiri sejak tiga generasi yang lampau dengan anak didik sekitar 3.000 santri. Mereka berdomisili di Pesantren dengan segala aktifitasnya. Hal tersebut yang menjadikan peluang bagi para pedagang untuk menjajakan jajanannya kepada para santri dan para pengguna jalan lainnya. Sampai sekarang pedagang kaki lima yang selanjutnya membuat sebuah paguyuban dengan nama "Paguyuban

¹Buchari Alma, *Dasar-dasar Etika Bisnis Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hlm. 53.

²Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Manusia Press, 1993), hlm.5.

³Abu Hamid Al-Gazali, *Ihya 'Ulum Ad-Diin*, (Beirut: Dar An-Nadwah, t.th), Jilid II, hlm. 791.

⁴*Ibid.*, hlm. 794.

PKL Berjan” sudah mencapai 60-an pedagang. Mereka menjajakan dagangannya sejak jam 08.00 – 15.00 WIB.

Para pedagang berasal dari berbagai daerah ada yang dari warga sekitar Purworejo, Magelang, bahkan dari Majalengka. Namun mayoritas pedagang berasal dari warga sekitar pesantren yang menjajakan dagangannya. Bahkan sudah banyak dari para pedagang yang awalnya berdagang sebatas mengisi waktu luang sekarang menjadikan berdagang kaki lima sebagai sumber penghasilan utama mereka. Peneliti pernah mencoba mengkalkulasi perputaran uang yang beredar di wilayah pesantren An-Nawawi, jika dihitung rata-rata pengeluaran santri Rp. 25.000,- perhari sebagai kebutuhan makan maupun jajan maka dengan jumlah santri 3.000 perputaran uang satu bulan di An-Nawawi mencapai angka Rp. 75.000.000,-

Dalam konsep Islam kegiatan bisnis tidak lepas dari etika para pelaku bisnis seperti apa yang sudah dicontohkan oleh Rasulullah saw dengan kejujuran, kegigihan serta sikap-sikap beliau yang menjadi kesuksesan beliau menjadi sosok pebisnis. Pedagang kaki lima yang tergabung dalam Paguyuban PKL Berjan semua beragama Islam, bahkan banyak yang berdomisili di wilayah kanan kiri pesantren dimana keadaan masyarakat relatif lebih agamis dari daerah yang lain.

Jika dipahami bersama, secara naluriah komunitas yang sudah berdomisili lama pada suatu daerah sehingga telah menjadi sebuah tatanan masyarakat pastinya akan menciptakan suatu aturan bersama yang tidak tertulis yang sering kita kenal dengan istilah norma/ etika. Akan tetapi dalam praktek bisnis di paguyuban PKL Berjan masih sering ditemui tentang pelanggaran etika dalam berbisnis. Apakah mereka melakukan pelanggaran etika karena terbuai oleh hasrat mendapat keuntungan sebesar-besarnya ataukah memang ada kekurangan pemahaman dalam masalah etika berbisnis yang Islami. Berangkat dari masalah diatas peneliti akan melakukan penelitian dengan judul: **“PENERAPAN ETIKA BISNIS ISLAM PERSPEKTIF AL-GAZALI DI KALANGAN PAGUYUBAN PEDAGANG KAKI LIMA BERJAN”**.

B. Kerangka Teori dan Metode Penelitian

1. Kerangka Teori

a. Pengertian Penerapan

Pengetrian penerapan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) penerapan adalah proses, cara, mempraktekkan, memasangkan. Sedangkang J.S. Badudu dan Sutan Mohammad Zain berpendapat jika penerapan adalah hal, cara atau hasil.⁵ Usman memberikan pengertian tentang penerapan/ implementasai dengan bermuara pada aktivitas, tindakan, aksi, atau adanya mekanisme suatu sistem.⁶ Implementasi bukan sekedar sebuah aktivitas biasa, akan tetapi aktivitas yang terencana, sistematis, dan memiliki tujuan yang jelas. Unsur-unsur penerapan, diantaranya:⁷

- a. Penerapan erat kaitannya dengan program atau kegiatan yang ada perencanaan.
- b. Program dan kegiatan yang telah terencana akan disertai dengan target yang menjadi sasaran serta harapan akan manfaat yang diterima dari suatu program.

⁵ S. M. J.S Badudu, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1996), hlm. 81.

⁶ Usman Husaini dan Purnomo Setiadi Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm.317.

⁷ S. Abdul Wahab, *Belajar Mengajar*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1990), hlm. 45.

- c. Pada tahapan akhir, ada penanggung jawab dari sebuah program baik itu secara individu maupun organisasi kelompok serta pengawasan akan proses penerapan dalam program tersebut.

b. Etika

Etika dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia memiliki pengertian ilmu tentang apa yang baik dan apa yang buruk dan tentang hak dan kewajiban (moral).⁸ Webster Dictionary memberi pengertian tentang etika dengan ungkapan suatu disiplin ilmu yang menjelaskan tentang sesuatu yang baik dan buruk, kumpulan prinsip atau nilai moral atau mengetahui mana tugas dan kewajiban moral.⁹

Sedangkan etika sebagai praktis memiliki pengertian nilai-nilai dan norma-norma moral entah itu dipraktikkan ataupun tidak meskipun seharusnya dipraktikkan. Dengan kata lain secara praktis merupakan moral atau moralitas. Sesuatu yang harus dilakukan, tidak boleh dilakukan, layak dilakukan ataupun hal-hal yang bersangkutan dengan rasa.¹⁰ Istilah etika diartikan dengan *standard of conduct* yang menahkodai individu, etika merupakan suatu studi berkenaan perbuatan yang sah dan benar serta moral yang dilakukan seseorang.¹¹ Dalam pengertian yang lebih tegas maka etika *adalah the systematic study of the nature of value concepts, good, bad, ought, right, wrong, etc. And of the general principles which justify usin applying them to anything; also called moral philosophy* (etika merupakan studi sistematis tentang tabiat konsep nilai, baik, buruk, harus, benar, salah, dan lain sebagainya dan prinsip-prinsip umum yang membenarkan kita untuk mengaplikasikannya atas apa saja).

c. Bisnis

Bisnis jika dilihat secara terminologi adalah aktivitas berupa penyediaan jasa, perdagangan, dan industri atau produksi yang bertujuan untuk memaksimalkan nilai keuntungan.¹² Bisnis merupakan aktivitas yang sudah dilakukan selama berabad-abad sejalan perkembangan peradaban. Proses mulai dari produksi, distribusi, pengadaan barang maupun jasa dari satu pihak kepihak lain yang bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan serta kesejahteraan. Menurut Redi Panju bisnis merupakan interaksi yang terjadi dikarenakan adanya kebutuhan yang tidak dapat diperoleh sendiri oleh individu.¹³ Kegiatan ekonomi yang diantaranya tukar menukar, jual beli, produksi, marketing, distribusi, bekerja mempekerjakan merupakan aktivitas dari bisnis yang bertujuan memperoleh keuntungan dan kesejahteraan.¹⁴

⁸ S. M. J.S Badudu, *Kamus Umum ...* hlm. 32.

⁹ Sofyan S Harahap, *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), hlm. 15.

¹⁰ K. Bertenz, *Etika*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2007), hlm. 22.

¹¹ Hamzah Ya'kub, *Etika Islam: Pembinaan Akhlakul Karimah*, (Bandung: CV, Diponegoro, 1993), hlm. 12.

¹² Muhammad, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2004), hlm. 94.

¹³ Redi Panju, *Etika Bisnis*, (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 1995), hlm. 137.

¹⁴ I. N Fauzan, "Pengaruh Penerapan Etika Bisnis Terhadap Kepuasan Pelanggan Warung Bebek H.Slamet di Kota Malang", *Jurnal Modernisasi*, Volume 10, Nomer1, Juni 2014, hlm. 38-55.

d. Etika Bisnis Islam

Imaddudin berpendapat jika prinsip-prinsip dasar sebuah etika bisnis Islam tercakup pada lima dasar, yaitu: ¹⁵

- 1) Keesaan (Tauhid)
- 2) Keseimbangan
- 3) Kehendak Bebas
- 4) Tanggung Jawab Kebenaran
- 5) Kebenaran

e. Pemikiran Al-Gazali Tentang Prinsip-prinsipBisnis

Berikut pemikiran Imam Al-Gazali berkenaan dengan prinsip-prinsip bisnis:

- 1) *Al-Dunya Mazra'atul Akhirah* (Dunia adalah Ladang Akhirat)

Perjalanan hidup manusia di dunia diibaratkan seorang pengembala yang sejenak menyempatkan minum kemudian melanjutkan perjalanan pulang. Ia akan kembali pada satu titik asal mula ia diciptakan yaitu kembali pada *rab-Nya* yang maha agung. Pandangan ini yang dimiliki oleh Al-Gazali tentang dunia, sebagai ladang memiliki pengertian jika segala hal yang dilakukan di dunia akan menjadi bekal kelak jika kembali menghadap Allah swt. Al-Gazali terkenal sebagai salah satu ulama sufi akan tetapi ia tidak mengajarkan terhadap umat untuk menjauhi dunia, hidup tanpa usaha dan hanya menfokuskan diri beribadah kepada Allah saja. Terhadap orang-orang yang hidup dalam kemalasan, tidak bekerja sehingga menyusahkan orang lain bahkan sampai meminta-minta, Imam Al-Gazali sangat membencinya. Perbuatan semacam itu tidak dibenarkan oleh Allah.¹⁶ Imam An Nawawi dalam kitab *Safinah An-Naja* menukil pendapat Ibnu Hajar yang juga memiliki pendapat sama dengan Al-Gazali.¹⁷ Menurut beliau pula, Al-Qur'an tidak menyatakan bahwa kegiatan bisnis itu sesuatu yang *illegitimate*, namun Al-Qur'an jauh mendorong dan menganjurkan untuk terlibat dalam kegiatan bisnis.¹⁸ Ia menjadi pengkritik yang lantang terhadap orang-orang yang hanya mementingkan ibadah *taqarub* pada *rab-Nya* akan tetapi mengabaikan tugasnya dalam mencari nafkah. Dalam sebuah kesempatan beliau berkata :

*"Jika seseorang tetap berada sekedar menyambung hidup dan menjadi lemah, angka kematian akan meningkat, semua pekerjaan dan kerajinan akan berhenti dan masyarakat akan binasa, yang pada akhirnya agama akan menjadi hancur karena kehidupan dunia adalah persiapan kehidupan akhirat".*¹⁹

Menurut Al-Gazali bahwasanya segala kerja keras yang dilakukan di dunia ini bukan hanya untuk kehidupan sesaat, namun juga untuk kehidupan akhirat yang hakiki.

Berhubungan dengan aktivitas manusia dan ekonomi, Al-Gazali menuturkan 3 teorinya, yaitu:²⁰

¹⁵Sayed Nawab Haider Naqvi, *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam*, Alih Bahasa M. Saiful Anam, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003), hlm. 37.

¹⁶ Abu Hamid Al-Gazali, *Ihya 'Ulum...* hlm.758.

¹⁷An-Nawawi, *Safinah An-Naja*, (Surabaya: Haramain. t.th), hlm. 23.

¹⁸ Abu Hamid Al-Gazali, *Ihya 'Ulum...* hlm. 759.

¹⁹Adiwarman S. Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Press, 2006), hlm. 320.

²⁰Abu Hamid Al-Gazali, *Ihya 'Ulum...* hlm.793.

- a) Orang-orang yang hanya mengutamakan mencari nafkah kehidupan dunia dan melupakan mencari bekal untuk kehidupan akhirat yang kekal, orang-orang seperti itu masuk dalam golongan yang celaka.
 - b) Orang-orang yang mengutamakan pengabdian terhadap sang *khaliq* sampai melupakan kebutuhan hidupnya di dunia, golongan ini termasuk golongan yang beruntung.
 - c) Orang-orang yang memberikan porsi yang sama pada kebutuhan dunia dan tanggung jawabnya pada sang *khaliq*. Kegiatan ekonominya dijadikan media bagi dirinya untuk membesarkan pengabdian kepada Allah. Orang-orang seperti ini termasuk golongan yang berbakti sesuai ajaran nabi Muhammad saw.
- 2) Kemashlahatan (Kesejahteraan Sosial)

Islam memandang masalah sebagai sesuatu kebaikan yang berhungan dengan orang banyak, bukan sekedar kebaikan yang dinikmati segelintir orang. Mustafa Anas Zarqa berpendapat jika Al-Gazali merupakan cendekiawan muslim pertama yang merumuskan konsep fungsi kesejahteraan (masalah) sosial. Menurutnya, masalah adalah memelihara tujuan syariah yang terletak pada perlindungan agama (*din*), jiwa (*nafs*), akal (*aql*), keturunan (*nasab*), dan harta (*mal*).²¹ Seorang Mujtahid haruslah mengetahui dan memahami *maqashid* sebagai modal dalam mengambil sebuah keputusan hukum. Al-Gazali telah mengidentifikasi semua masalah baik berupa kemashlahatan maupun berupa kerusakan (*mafasid*) untuk meningkatkan kesejahteraan sosial. Adapun urutan tingkatannya antara lain:²²

- a) *Dharuriyah*, memuat seluruh aktivitas dalam hal-hal yang bersifat esensial demi terpeliharanya agama, jiwa, akal, keturunan dan harta.
- b) *Hajjiyyah*, merupakan sesuatu yang tidak vital seperti *dharuriyah* atas pemeliharaan kelima prinsip tersebut. Namun *hajjiyyah* berupa suatu keringanan atau menghilangkan kesukaran hidup. Misalnya dalam bidang ibadah, dimudahkan untuk melakukan *qashar* bagi para musafir.
- c) *Tahsiniyyah*, yaitu berbagai aktivitas yang melewati batas *hajjah*. Kemashlahatan ini dipenuhi guna menyempurnakan dan memperindah kehidupan bagi manusia.

Hirarki tersebut merupakan sebuah klasifikasi peninggalan tradisi Aristotelian yang disebut sebagai kebutuhan ordinal yang terdiri dari kebutuhan dasar, kebutuhan terhadap barang-barang eksternal dan kebutuhan terhadap barang-barang psikis.²³

3) Nilai-nilai Kebaikan

Dalam praktek ekonomi dan bisnis Al-Gazali memberikan rekomendasi agar para ekonom atau pebisnis Islam memperhatikan masalah moral dalam berbisnis. Ia

²¹Euis Amalia, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam dari Masa Klasik Hingga Kontemporer*, (Jakarta: Pusaka Asatruss, 2007), hlm. 123.

²²Amir Syarifuddin, *Garis-garis Besar Ushul Fiqih*, (Jakarta: Kencana, 2014) hlm. 348-354.

²³ Adiwarmans S. Karim, *Sejarah Pemikiran ...* hlm. 318.

menyebutkan beberapa cara untuk mempraktekan perilaku baik dalam berbisnis, diantaranya ialah:²⁴

- a) Menjaga diri agar tidak mengambil keuntungan secara berlebihan.
 - b) Ketika bertransaksi dengan orang yang kurang mampu/ meski rela untuk mengambil resiko merugi.
 - c) Memberikan waktu tenggal bagi orang-orang yang belum mampu melunasi hutangnya.
 - d) Bermurah hati dalam membayar hutang.
 - e) Merelakan pembeli yang berkehendak untuk melakukan pembatalan atas transaksi yang dilakukan.
 - f) Menjual makanan kepada orang miskin dengan cara angsuran dengan tujuan ketika simiskin belum memiliki uang untuk membayar ia mampu memberi waktu luang dan ketika si miskin meninggal dunia bersedia untuk mengikhlaskan pitangnya.
 1. Al-Gazalimemberikanpedoman untuk menyempurnakan akhlak/etika ketika melakukan aktivitas bisnis dan ekonomi, yaitu: ²⁵
 - g) Setiap hari harus memperbaharui niat dan akidah yang baik untuk memulai aktivitas bisnis.
 - h) Tujuan melakukan bisnisnya adalah untuk menunaikan *fardukifayah* atau tugas kemasyarakatan.
 - i) Kesukannya dalam menjalankan aktivitas bisnis tidak menghalangi untuk mengingat Allah.
 - j) Tidak rakus dan serakah.
 - k) Dalam menjalankan bisnis, bukan hanya menjauhi perkara yang haram saja, namun senantiasa memelihara diri dari perbuatan *Syubuhah*.
 - l) Berusaha untuk menjaga diri untuk tidak bertransaksi dengan orang-orang yang tidak adil.
- 4) Jauh dari Perbuatan Riba

Keharaman riba sudah jelas disampaikan melalui Al-Qur'an maupun hadist. Karena riba sangat merugikan bagi kesetabilan perekonomian. Mereka yang melegalkan riba sama halnya menjadi lintah darat bagi rekan bisnisnya. Al-Gazali menegaskan kepada para pelaku bisnis untuk senantiasa menjaga diri jauh dari praktek ribawi. Kepada para pedagang mata uang dan pedagang emas perak serta pedagang makanan pokok beliau berpesan untuk berhati-hati dalam riba *nasi'ah* dan riba *fadl*.²⁶ Riba *jahiliyah* memiliki pengertian penangguhan, secara realita sekarang ini penambahan jumlah nominal hutang terhadap penghutang ketika belum mampu untuk membayar sesuai waktu yang ditentukan termasuk praktik riba *jahiliyah*.

²⁴Al-Gazali, *Ihya 'Ulum...* jilid V, hlm. 787-792.

²⁵*Ibid.*, hlm. 793-801.

²⁶بأن يشترط اجل في احد العوضين (dipersyaratkan salah satu dari kedua barang yang dipertukarkan ditangguhkan dengan adanya tambahan), هو بانيزيد احد العوضين (salah satu dari dua barang sejenis yang saling dipertukarkan lebih banyak daripada yang lainnya).

Pada dunia usaha tidak terlepas dari hasrat pemilik usaha untuk membuka atau mengembangkan usahanya agar lebih maju. Kendala yang sering dihadapi adalah keterbatasan dana, tidak jarang para pengusaha meminjam kepada lembaga keuangan yang bukan syariah, sehingga terjatuh sistem ribawi. Hal seperti ini tidak dibenarkan dalam kerangka teori Imam Al-Gazali.

Penambahan nominal hutang bagi penghutang yang tidak mampu melunasi hutangnya pada tempo yang telah disepakati menurut Al-Gazali membelokkan fungsi utama uang sebagai alat tukar. Seperti pendapat beliau yang menegaskan:²⁷

“Jika seseorang memperdagangkan dinar dan dirham untuk mendapatkan dinar dan dinar lagi, ia menjadikan dinar dan dirham sebagai tujuannya. Hal ini berlawanan dengan fungsi dinar dan dirham. Uang tidak diciptakan untuk menghasilkan uang....”

f. Pedagang Kaki Lima

Pedagang Kaki Lima atau PKL adalah setiap orang yang menawarkan atau menjual barang dan jasa dengan cara berkeliling. Istilah kaki lima yang selama ini dikenal dari pengertian trotoar yang dahulu berukuran 5 kaki (5 kaki= 1,5 meter). Istilah PKL tersebut diambil dari kebiasaan orang Belanda dalam mengatur pedagang yang beroperasi di pinggir jalan. Mereka boleh berdagang dipinggir jalan asal tempat dagangannya di taruh berjarak minimal 5 feet dari jalan raya.²⁸

Pengertian pedagang kaki lima dapat dijelaskan melalui ciri-ciri umum yang dikemukakan oleh Kartono dkk yaitu:²⁹

- 1) Pedagang kaki lima kebanyakan merangkap antar pedagang dan produsen dari dagangannya.
- 2) Para pedagang ada yang menetap pada lokasi tertentu dan ada yang memilih untuk berpindah-pindah tempat dengan menggunakan alat pikul, grobak, sepeda motor ataupun alat bantu lain membawa dagangan yang dijajakannya.
- 3) Menjual barang dagangannya secara eceran
- 4) Modal yang digunakan berskala kecil, bahkan tidak jarang mereka menjadi pedagang yang menjualkan dagangan juragannya dan mendapatkan komisi dari aktivitas tersebut.
- 5) Barang yang dijual biasanya barang bermutu biasa bahkan jauh dari kata setandard.
- 6) Konsumennya kebanyakan orang-orang berpendapatan menengah kebawah sehingga volume dagangan yang dibawa tidaklah banyak.
- 7) Usaha yang dijalankan bersekala kecil sehingga kebanyakan berupa family enterprise, sebuah kegiatan perdagangan yang melibatkan anggota keluarga sebagai bagian dari aktivitas berdagangnya. Hal tersebut dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung.
- 8) Jual beli dilakukan dengan tawar menawar dari penjual ke pedagang

²⁷ Abu Hamid Al-Gazali, *Ihya 'Ulum...* hlm.769.

²⁸ Iwantono Sutrisno, *Kiat Sukses Berwirausaha*, (Jakarta : Grasindo, 2001), hlm. 7.

²⁹ Zhafril Setio Pamungkas, “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Kota Malang (Study Kasus Pedagang Kaki Lima di Wisata Belanja Tugu Kota Malang)”, *Jurnal*, Malang: Universitas Brawijaya, 2015, hlm. 4.

- 9) Pedagang melakukan aktivitas dagangnya ada yang secara penuh, memanfaatkan waktu senggang atau melakukan secara musiman.

2. Metode Penelitian

a. Jenis Penelitian

Peneliti menggunakan Penelitian lapangan (*fieldresearch*) dalam menjalankan penelitiannya, suatu penelitian yang langsung meneliti dengan obyek penelitian. Di sini obyek tersebut adalah Pedagang Kaki Lima (PKL). Metode deskriptif kualitatif menjadi metode yang digunakan dalam penelitian ini.³⁰ Dengan penelitian deskriptif peneliti mengeksplorasi dan memotret situasi sosial secara menyeluruh, luas dan mendalam. Tujuannya untuk mendapatkan gambaran secara sistematis dan akurat fakta dan karakteristik bidang tertentu. Sedangkan penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang relevan untuk memahami fenomena sosial (tindakan manusia) di mana data hasil penelitian tidak diolah melalui prosedur statistik melainkan analisis data dilakukan secara induktif.³¹

b. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara dengan para pedagang kaki lima (PKL) Berjan. Metode wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur (*semi structure interview*).

c. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan peneliti adalah pendekatan antropologi tentang penerapan etika bisnis Islam beberapa pedagang di Paguyuban PKL Berjan. Melalui pendekatan antropologi dipaparkan dan dideskripsikan situasi maupun kondisi meliputi kondisi sosial dan keagamaan.³² Informasi-informasi tersebut meliputi pandangan pedagang akan aktifitas dagangnya serta bagaimana keseharian para pedagang dalam menjalani aktifitas sosial yang berhubungan dengan etika berbisnis sesuai dengan perspektif Al-Gazali dengan tujuan membuat deskripsi, gambaran secara sistematis faktual dan akurat mengenai fakta dan fenomena yang terjadi dilapangan.

d. Analisis Data Penelitian

Data yang telah dikumpulkan akan dianalisis dengan pendekatan kualitatif model interaktif sebagaimana diajukan oleh Miles dan Huberman, yaitu terdiri dari data collection, data display, data condensation, dan conclusions.

Miles dan Huberman berpendapat bahwa ada beberapa alur dalam kegiatan analisis data³³, alur tersebut yaitu; *Pertama*, data collections yang merupakan suatu proses pengumpulan data yang dilakukan dengan berbagai metode yang telah ditentukan sebelumnya, dimana dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengumpulan data survei lapangan, wawancara untuk menggali informasi tentang penerapan etika bisnis di paguyuban PKL Berjan.

³⁰Hadi Sutrisno, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2001), hlm. 32.

³¹Burhan Bungin (ed), *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 42.

³²Koentjaraningra, *Pengantar Ilmu Antropologi*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2015), hlm. 13.

³³Matthew B. Miles, A. Michel Huberman & Jhonny Saldana, *Qualitative Data Analysis a Methods Sourcebook*, Edition 3 (California: Thousand Oaks, 2014), hlm. 8.

Kedua, yaitu data condensation yang yang terkait dengan kegiatan-kegiatan memilih, menyederhanakan, dan mentransformasikan data keseluruhan yang telah didapatkan dan tertulis dalam catatan-catatan hasil survei, dan wawancara dengan pihak pedagang serta pihak pengurus paguyuban.

Proses selanjutnya yaitu alur *ketiga*, adalah proses data display atau penyajian data yang telah didapatkan dari teknik pengumpulan data sebelumnya. Penyajian data ini berperan guna mempermudah dalam memahami perilaku para pedagang dalam penerapan etika bisnis Islam.

Tahap *Keempat*, yaitu conclusion drawing/verifying yakni tahap penarikan kesimpulan berdasarkan segala sesuatu yang ditemukan di lapangan dengan berbagai teknik pengumpulan data yang digunakan sebelumnya.

C. Hasil Penelitian dan Analisis

1. Latar Belakang Berdirinya Paguyuban Pedagang Kaki Lima Berjan

Pedagang kaki lima (PKL) Berjan merupakan paguyuban pedagang yang menjajakkan dagangannya di sekitar Pondok Pesantren An-Nawawi Berjan Gintungan Gebang Purworejo. An-Nawawi menjadi salah satu pondok pesantren di Purworejo yang berlokasi di jalan ring road utara Kebumen-Semarang. Lembaga pendidikan ini dibawah naungan yayasan An-Nawawi. Selain pondok, An-Nawawi menaungi juga lembaga pendidikan MTs, MA dan perguruan tinggi bernama STAIAn-Nawawi. Jumlah santri yang menimba ilmu di An-Nawawi berjumlah 3.000 santri yang berasal dari berbagai daerah di Indonesia.

Berbeda dengan pondok pesantren modern Darus Salam Gontor yang menerapkan sistem ekonomi proteksi,³⁴ Pondok pesantren An-Nawawi membuka lebar bagi warga sekitar pesantren untuk menjajakkan dagangannya sebagai bentuk toleransi dan upaya pesantren mengangkat perekonomian warga sekitar pondok. *Ring road* utara sebagai lokasi jualan paguyuban PKL Berjan selain menjadi jalan lingkar propinsi juga menjadi jalan penghubung antara kecamatan Gebang dengan Purworejokota. Lokasi tersebut sangat strategis bagi para pedagang untuk membuka lapak mereka. Awal mula mereka menjajakkan dagangannya disepanjang jalan, bermula dari tiga pedagang kaki lima kemudian bertambah dan semakin bertambah sehingga mendapat banyak keluhan dari para pengguna jalan.

Hal tersebut dikarenakan jika bersamaan santri pulang sekolah maupun madrasah/mengaji dan membeli jajanan tidak jarang para santri meluap hingga sampai bahu jalan. Menyikapi dari banyaknya pengaduan masyarakat maka pondok pesantren mencoba untuk memediasi para pedagang hingga pada ujung mediasi mereka sepakat pindah dari bahu jalan *ring road* menuju ke sebelah utara lampu merah pertigaan. Selain kesepakatan untuk pindah, dalam kesempatan tersebut pedagang bersepakat untuk membuat suatu paguyuban sebagai wadah organisasi dan ajang silaturahmi.

Paguyuban tersebut mereka beri nama “Paguyuban Pedadang Kaki Lima (PKL) Berjan”. Atas persetujuan bersama maka pada tanggal 27 Januari 2017 secara resmi paguyuban berdiri dan menaungi segala permasalahan dan tantangan pedagang. Sampai tahun 2019 paguyuban

³⁴*Sistem ekonomi proteksi* menjadi salah satu kebijakan yang diambil oleh pondok pesantren modern Darus Salam Gontor dimana segala bentuk perekonomian pesantren dikelola oleh yayasan, salah satunya adalah pemenuhan kebutuhan makan maupun jajan santri.

menaungi pedagang berjumlah 60 orang. Mereka berdagang mulai dari pukul 06.00 – 17.00 wib. Pembeli kebanyakan berasal dari para santri dan sebagian dari pengguna jalan.

Lahan yang kurang luas menjadikan peguyuban membatasi jumlah pedagang yang boleh menjajakan dagangannya. Sebagai solusi maka pedagang yang berdagang dibagi menjadi tiga waktu, pagi mulai pukul 06.00 - 08.00 didominasi para pedagang makanan seperti bubur, nasi goreng, nasi uduk dll. Pagi menjelang siang sekitar pukul 09.00 - 12.00 didominasi dengan pedagang jajanan seperti cilok, siomay, rujak dll. Siang sampai sore didominasi dengan pedagang cireng, roti bakar, satelontong dll.

Semenjak lokasi dipindah ke sebelah utara lampu merah, penjualan dari para PKL meningkat karena lahan yang lebih luas dan nyaman. Hal ini menjadikan pedagang lain yang belum masuk dalam paguyuban berkeinginan masuk ikut berjualan. Karena semakin banyaknya pedagang baru dan tak terkontrol, maka para pedagang bersepakat untuk membuat rompi sebagai bentuk resmi jika pedagang yang berjualan di lokasi tersebut sudah mendaftar dan menjadi anggota paguyuban.

Langkah-langkah solutif terus diupayakan oleh paguyuban sebagai bentuk pencarian solusi sesuai dengan tantangan yang berkembang. Sebagai bentuk timbal balik terhadap pesantren, para pedagang bersepakat untuk membeli bahan baku mereka di koperasi pondok. Selain itu paguyuban juga mengadakan ajang silaturahmi baik sesama anggota maupun dengan pihak pondok pesantren satu tahun sekali pada awal tahun pendidikan.

2. Kondisi Perekonomian Pedagang Kaki Lima Berjan

Pedagang yang berjualan dipaguyuban PKL Berjan kebanyakan berasal dari warga sekitar pondok pesantren An-Nawawi. Pondok pesantren An-Nawawi sendiri berlokasi di padukuhan Berjan Gintungan Kecamatan Gebang. Gebang merupakan kecamatan yang berbatasan dengan kecamatan Mranti, salah satu kecamatan yang masuk di zona administrasi Purworejokota. Dapat dikatakan jika desa Gintungan merupakan desa yang paling ujung dari kecamatan Gebang bagian timur dan berbatasan langsung dengan Purworejokota.

Wilayah Gebang seperti halnya wilayah Purworejo lainnya didominasi dengan persawahan, akan tetapi di desa Gintungan masyarakatnya lebih memilih menjadi buruh di Purworejo kota sebagai pekerjaan kesehariannya daripada fokus dipertanian. Hal tersebut tidak lepas dari lokasi desa Gintungan sebagai desa perbatasan kota. Sedangkan bertani masyarakat lakukan sebagai sampingan, mereka menanam padi di sawah manakala persediaan padi dilambung sudah mulai menipis.

Pekerjaan buruh yang dipilih masyarakat bermacam-macam, ada yang menjadi buruh bangunan, buruh penjaga toko di kota, tukang becak, dan sebagian lain menjadi pedagang makanan di pasar maupun emperan toko. Pendapatan dari pekerjaan tersebut dipandang lebih mudah daripada bekerja sebagai petani yang harus membajak sawah dengan masa panen tiga bulan. Akan tetapi jika lihat dari kebutuhan keseharian para buruh terutama bagi yang sudah memiliki anak usia sekolah, upah yang didapat belumlah dikatakan mampu mensejahterakan. Hasil atau upah dari buruh mereka tidak menentu, ada yang berpenghasilan sesuai UMR ada pula yang hanya mendapat penghasilan satu juta perbulannya bahkan kurang. Maka tidak heran jika melihat prospek yang ada di wilayah Berjan sebagai zona pendidikan berbasis pesantren dengan jumlah santri 3.000 para warga memanfaatkan waktu luang mereka untuk berjualan.

Dari 60 pedagang yang masuk dalam paguyuban, warga desa Gintungan dan sekitarnya yang paling mendominasi. Secara garis besar pedagang kaki lima yang berjualan di PKL Berjan jika dilihat dari latar belakang bergabung dengan paguyuban tergolong menjadi tiga: *pertama*, mereka para alumni pondok pesantren An-Nawawi dan pengikut tarekat *qodiriyah wa naqsabandiyah*. *Kedua*, pedagang yang berasal dari lingkungan pondok pesantren An-nawawi. Mereka berasal dari berbagai desa di kanan kiri pondok pesantren. *Ketiga*, para pedagang yang berasal dari luar, mereka sengaja merantau untuk berjualan karena melihat peluang keuntungan yang besar di Berjan.³⁵ Rata-rata dari usia mereka berkepal tiga sampai empat, usia-usia produktif dengan beban tanggungjawab membiayai sekolah putra-putrinya. Kebanyakan para pedagang sudah menyekolahkan anak mereka pada tingkat SD, SLTP maupun SLTA/STM. Tidak jarang pula yang masih memiliki tanggungan menyekolahkan anaknya di kedua tingkatan tersebut. Sebagian lain dari pedagang adalah alumni pondok pesantren An-Nawawi sendiri yang telah memiliki putra-putri bersekolah dan mondok di MTs maupun MA An-Nawawi.

Dapat dikatakan pedagang yang menjajakan dagangan mereka di paguyuban PKL Berjan merupakan warga dengan penghasilan menengah kebawah. Dalam sebuah wawancara peneliti mendapatkan data jika secara rata-rata para pedagang dapat menyisihkan uang hasil jualan Rp. 50.000,- sebagai keuntungan. Sehingga dalam satu bulan mereka mampu menghasilkan Rp. 1.500.000,- sedangkan upah minimum kerja (UMK) di Purworejo pada tahun 2019 adalah Rp. 1.700.000,-.³⁶ Melihat dari penghasilan para pedagang maka sebagian fungsi dari paguyuban sudah mampu terlaksana dengan baik. Dengan adanya paguyuban tersebut perekonomian masyarakat mampu terangkat sehingga kesejahteraan mereka juga semakin membaik.

3. Penerapan Etika Bisnis Al-Gazali Pada Paguyuban Pedagang Kaki Lima Berjan

a) Dunia adalah Ladang Akhirat (*Ad-Dunya Mazra'atul Akhirah*)

Hasil wawancara peneliti dengan AA³⁷ seorang pedagang Cempok Kibi mengenai pemahaman keIslaman dengan sebuah pertanyaan berbunyi “*Apakah pekerjaan yang anda lakukan termasuk sebuah ibadah kepada Allah?*”, AA menjawab: “*Iya, kita berdagang kan demi memenuhi kebutuhan sehari-hari/ menafkahi keluarga jadi semua yang didapat untuk nafkah keluarga apalagi saya laki-laki saya kepala keluarga yang harus mencari nafkah*”.

Sedangkan untuk keseimbangan antara kebutuhan dunia dan akhirat, yang diukur dengan mengutamakan sholat lima waktu, AA menuturkan jika telah memasuki waktu sholat AA mengaku tidak selalu langsung menuju masjid, tergantung dengan keadaan. Jika beliau masih dalam perjalanan atau masih ramai pembeli maka menyelesaikan dulu aktifitasnya. Akan tetapi jika waktu senggang maka dia langsung menutup lapaknya dan melaksanakan sholat. “*Saya lihat-lihat keadaan mas, kalau pas waktu sholat dekat dengan masjid saya sholat dulu, kalau belum menemukan masjid sambil cari sambil berdagang asalkan waktu sholat masih panjang*”.

³⁵Wawancara dengan SH pengurus paguyuban, Rabu 4 September 2019 di Berjan Gebang Purworejo.

³⁶Keputusan Gubernur Jawa Tengah Nomor 560/68 Tahun 2018.

³⁷Wawancara dengan AA, Rabu 4 September 2019 di Berjan Gebang Purworejo.

Responden yang kedua MR,³⁸ menanggapi pertanyaan apakah pekerjaan yang dilakukan termasuk ibadah kepada Allah swt, beliau menjawab: *“Insyallah, karena dengan berjualan saya bisa menafkahi anak istri”*. Pemahaman yang samaseperti responden yang pertama. Mereka menyadari jika menafkahi keluarga merupakan sebuah kewajiban yang jika dilakukan mendapat pahala dan ketika di tinggalkan mendapat dosa. Sedangkan dalam aspek keseimbangan hidup, MR menanggapi pertanyaan tentang bagaimana membagi waktu sholat dan berdagang, MR menjawab: *“Kalau bisa ditinggal ya ditinggal dulu untuk sholat, kalau tidak ya menunggu ada yang jagain (bergantian saling menunggu dengan sesama PKL di Berjan)”*. Kendala yang menjadi penghalang para pedagang untuk sholat tepat waktu adalah lokasi jualan yang berada di seberang jalan sedangkan masjid berada di komplek sekolah. Mereka bergantian menjaga lapak sedangkan yang berkeinginan untuk berjamaah menuju masjid dikomplek sekolah. Untuk upaya membangun ilmu keagamaan, SR menjawab: *“Iya mas, ikut”*. Kegiatan yang diikuti oleh beliau berupa rutinan di desanya seminggu sekali, setiap malam jumat. Berhubungan dengan kewajiban membayar zakat MR mengaku belum menjalankan karena belum berkewajiban, hanya zakat fitrah setahun sekali uang dikeluarkan untuk ia dan keluarganya.

b) Kemaslahatan (Kesejahteraan Sosial)

Responden keempat yaitu ED, seorang pedagang yang berjualan beserta suaminya SD.³⁹ Mereka berjualan nasi rames sejak satu tahun yang lalu. Sebelumnya mereka membuka warung kecil-kecilan di rumahnya yang tidak jauh dari pondok pesantren. ED dan SD merupakan warga asli Berjan kemudian memilih bergabung dengan paguyuban sebagai mata pencaharian utama. Dalam aspek kemaslahatan bergabungnya ke paguyuban PKL Berjan, ED dan SD menerangkan jika: *“Dengan adanya paguyuban PKL Berjanakan dapat menjaga ketertiban dalam perdagangan dan juga bisa untuk mentertibkan jumlah pedagang karena mengingat lokasi dagang yang kurang luas”*. Mereka menambahkan *“Perekonomian masyarakat sekitar paguyuban PKL menjadi terangkat karena pondok memperbolehkan mereka berdagang. Berbeda dengan pondok yang lain yang justru melarang para santrinya untuk jajan di sekitar pondok. Kebijakan Pondok Berjan sangat membantu masyarakat apalagi dibuatkan paguyuban, pedagang yang berdagang menjadi tertib dan sekarang sudah mulai diutamakan warga sekitar berjan yang berjualan”*. Berkenaan dengan apakah cukup kebutuhan sehari-hari dipenuhi dengan pendapatan dari berdagang ED dan SD menanggapi: *“Alhamdulillah seberapapun hasilnya selalu kami syukuri, saya sangat berterima kasih kepada seluruh pengurus pondok pesantren An-Nawawi yang mengizinkan saya berjualan di PKL semoga Allah membalasnya dengan kebaikan yang lain”*. Berhubungan dengan pemeliharaan nasab (keturunan) mereka menuturkan jika dari pernikahan dikaruniai seorang anak laki-laki dan sekarang masih sekolah di TKIT As-Shidiqiyah Berjan. Untuk memelihara jiwa beliau mengaku tidak ada yang memiliki riwayat sakit parah pada anggota keluarganya.

³⁸Wawancara dengan MR, Senin 9 September 2019 di Berjan Gebang Purworejo.

³⁹Wawancara dengan ED, Sabtu 21 September 2019 di Berjan Gebang Purworejo.

Responden yang kelima berinisial SA,⁴⁰ seorang pedagang yang bergabung di paguyuban PKL Berjan sekitar 7 bulan yang lalu. Beliau terhitung sebagai karyawan dari pemilik grobag bukan berjualan dari barang miliknya sendiri. Sistem yang dijalankan dari bisnis yang dilakukan adalah sistem bagi hasil. Ketika pagi tiba SA berangkat ke rumah pemilik grobag untuk mengambil dagangannya kemudian jika sore telah tiba ia kembali ke rumah pemilik grobag untuk mengembalikan dagangannya jika belum habis. Atau jika ditengah waktu sudah habis SA tinggal menghubungi pemilik grobag untuk mengantar pesannya. Dalam aspek kemaslahatan SA mengungkapkan: *“Mengikuti paguyuban PKL Berjan menambah persaudaraan, selain itu membuat berdagang jadi enak mas, karena sudah jelas tempat lapaknya dimana”*. Dalam pemenuhan kebutuhan sehari-hari SA mengungkapkan: *“Kadang bisa mencukupi kadang bisa lebih mas, alhamdulillah selama ini masih banyak lebihnya. Jarang dagangan saya tidak habis, seringnya habis dan beberapa kali minta tambah pada bos nya karena jam pulang sekolah sudah habis sedangkan jam 15.30 wib anak putri pulang dari ngaji biasanya juga jajan terlebih dahulu sebelum ke kamar”*. Sistem bagi hasil yang diterapkan oleh pemilik grobag dengan SA adalah 60-40 %, 60 % bagian bagi pemilik grobag 40% bagi SA. Setiap hari SA mendapat uang rokok 30 ribu diluar bagi hasil yang diberikan. Menurutnya meski tidak mendapat penuh keuntungan karena menjualkan dagangan orang lain, SA merasa lebih nyaman karena dia tidak menerima resiko jika barang jualannya tidak habis. Dalam upaya pemeliharaan nasab, SA mengaku jika dirinya sudah memiliki satu anak yang sedang duduk di TK. *“Alhamdulillah dari keluarga kecil kami tidak ada yang memiliki penyakit parah, sakitnya biasa-biasa mas musiman dan tergantung kondisi badan”*.

Responden keenam bernama UA,⁴¹ beliau berjualan setiap pagi bersama dengan penjual PKL yang lain yang berjualan macam-macam makanan sebagai sarapan anak sekolah dan santri sehabis mengaji dan sebelum berangkat ke sekolah. Beliau termasuk orang yang merintis adanya paguyuban karena beliau juga asli orang Berjan dan alumni pondok. Dalam aspek kemaslahatan menjadi anggota PKL Berjan, beliau mengungkapkan: *“Alhamdulillah mas adanya paguyuban menjadi jalan bagi para pedagang agar lebih tertib, dulu sebelum dibuat paguyuban pedagang berdesak-desakan saling rebut tempat dan mengganggu jalan. Saya sering dapat keluhan dari tetangga utara pondok keluar lewat pertigaan kesal banyak anak dan pedagang semrawut”*. Menanggapi pertanyaan lanjutan apakah pendapatan dari berjualan dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari, UA menyampaikan: *“Sudah cukup asalkan tidak digunakan untuk hal yang aneh-aneh, jualan di Berjan kan dekat dan hanya paruh waktu sehingga masih bisa nyambi yang lain seperti bertani”*. Selain berjualan UA juga memiliki beberapa petak tanah sawah yang beliau tanami padi, sehingga kebutuhan makan keluarga tercukupi dengan hasil pertanian. Hasil yang didapat dari jualan digunakan untuk menyekolahkan anak beliau serta kebutuhan harian lainnya tidak terkecuali ditabung. Dalam upaya memelihara nasab, beliau menyampaikan jika: *“Anak saya tiga, anak pertama perempuan dan yang dua laki. Anak pertama bersekolah di MA An-Nawawi yang kedua SD*

⁴⁰Wawancara dengan SA, Rabu 4 September 2019 di Berjan Gebang Purworejo.

⁴¹Wawancara dengan UA, Selasa 10 September 2019 di Berjan Gebang Purworejo.

dan yang kecil masih balita”. Untuk pemeliharaan jiwa beliau mengaku anggota keluarganya tidak memiliki penyakit yang serius.

c) Nilai-nilai Kebaikan

Responden pertama dari aspek perilaku berbuat baik dengan sesama, dalam mengalokasikan hasil dagangannya selain untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, AA mengungkapkan: *“Iya misal untuk infak dan setiap jumat berbagi makanan dan uang meskipun tidak seberapa asal ikhlas”*.⁴² AA menjelaskan jika hari Jumat selalu dijadikan momen untuk bersedekah meski dengan apa adanya, beliau mengikuti apa yang disampaikan oleh para kyai. Salah satu sedekahnya adalah membagi makanan baik terhadap keluarga maupun tetangga agar berkah dalam hidup walau tidak harus kaya. Dalam bergaul dengan sesama pedagang PKL, nilai kebaikan yang dilakukan AA dengan saling tolong menolong, beliau menyampaikan: *“Iya siap, kami sudah seperti saudara, saya saja sering menitipkan dagangan kalau ke kamar mandi atau sholat”*. Beliau juga sama dengan pedagang yang lain, jika salah satu ada yang ingin ke kamar mandi biasa saling menitipkan ke pedagang yang lain. Atau mereka saling menukar uang kembalian jika uang yang digunakan pembeli uang besar. Selain itu AA juga menjelaskan tentang bagaimana beliau menjaga kualitas jualannya: *“Dengan menjual barang yang baru, murah dan tidak menggunakan bahan pengawet atau pewarna berbahaya yang penting halal”*. Dalam dunia dagang komplain pembeli menjadi hal yang tidak terhindarkan, menganggapi hal tersebut AA mengaku menerima apa yang menjadi keluhan dan masukan serta selalu berusaha menjadikannya sebagai pelajaran berharga sehingga pelanggan tetap merasa *legowo* selain itu AA tidak lupa menutup tanggapannya dengan ucapan terimakasih.

Responden kedua MR⁴³ menuturkan dalam aspek perilaku baik dengan sesama, selain untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari hasil dagang digunakan untuk kegiatan sosial beliau mengungkapkan: *“Iya paling untuk dana sosial di lingkungan DAWIS, PKK dan lain-lain mas”*. Daerah beliau ada kegiatan sosial yang dikelola oleh desa seperti iuran bulanan untuk kas jika ada orang sakit atau terkena musibah lain maka menjadi bantuan dari masyarakat. Sedangkan dalam muamalah sesama pedagang kaki lima, nilai kebaikan yang dilakukan MR dengan saling tolong menolong, ia mengungkapkan: *“Jika saya mampu untuk membantu saya akan membantu jika tidak saya cuma ikut perihatin dan mendoakannya saja”*. Beberapa hal yang mampu dilakukan oleh MR sebagai bantuan terhadap temannya dalam berjualan dilakukan dengan senang hati, seperti membantu menjaga dagangan ketika pedagang lain membeli gula atau perlengkapan dagang ke koperasi pondok. Menanggapi pertanyaan tentang usaha apa yang dilakukan untuk menarik pembeli lebih banyak, MR menyampaikan: *“Meningkatkan kualitas dan menambah jenis dagangan yang bermacam-macam supaya tidak bosan dan setiap hari baru”*. Jika ada pembeli yang komplain beliau mengaku didengarkan dengan baik kemudian direspon.

NS⁴⁴ sebagai responden yang ketiga berhubungan dengan hasil keuntungan apakah digunakan juga untuk dana sosial, beliau menyampaikan: *“Saya bukan asli orang sini hanya*

⁴²Wawancara dengan AA, Rabu 4 September 2019 di Berjan Gebang Purworejo.

⁴³Wawancara dengan MR, Senin 9 September 2019 di Berjan Gebang Purworejo.

⁴⁴Wawancara dengan NS, Kamis 12 September 2019 di Berjan Gebang Purworejo.

ngekost mas jadi jarang bermasyarakat, paling saya sisihkan untuk infak masjid atau bantu acara pondok kalau ramadhan ada tadarus biasanya dari pedagang bantu menyediakan pacitan". Sebelum paguyuban didirikan memang sering terjadi cekcok antar pedagang sehingga mereka saling pasang muka asam karena ketidakpuasan. Tetapi semenjak didirikan paguyuban pedagang menjadi jelas hak dan kewajibannya serta lebih saling mengenal. Saat peneliti kembali menanyakan sebuah pertanyaan mengenai bagaimana NS menyikapi pelanggan yang komplain dan bagai mana NS menjaga kualitas dagangannya beliau menjawab: *"Sabar dan lapang dada jika ada yang komplain dengan jualan saya mas. Saya sekarang lebih berhati-hati dalam memilih dan menjaga barang dagangan saya, saya usahakan sebersih-bersihnya".* NS mengakui jika dulu sempat mendapat scorsing dari paguyuban karena kurang menjaga kebersihan tempat air minum. Beliau dilarang berjualan satu minggu sebagai akibatnya. Dan semenjak saat itu beliau berusaha untuk memperbaiki diri dan berterimakasih masih diberi kesempatan berjualan kembali.

d) Jauh dari Perbuatan Riba

ED dan SD⁴⁵ memberi penjelasan jika modal usaha dagang mereka berasal dari tabungan pribadi. Sejak muda ED sudah memiliki jiwa usaha sehingga saat bergabung dengan PKL Berjan dirinya sudah memiliki modal dan digunakan sampai sekarang. Peneliti mencoba menanyakan lebih dalam lagi, apakah mereka pernah meminjam bank konvensional untuk modal usaha, ED dan SD menjelaskan: *"Belum pernah mas, seadanya dulu pelan tapi pasti lebih nyaman bagi kami".* ED dan SD juga mengaku jika dirinya menjadi mitra di BMT An-Nawawi, setiap harinya menyisihkan Rp. 50.000 - 70.000 untuk ditabung. Petugas dari BMT datang setiap sore untuk menawarkan para pedagang yang mau menabung atau mengambil tabungan. Tidak meminjam uang di bank karena takut dengan dosa dari bunga bank.

Berlanjut kepada SA,⁴⁶ beliau memberi keterangan jika modal usaha yang digunakan adalah dari bosnya. Mulai dari grobag, barang yang dijual, hingga nantinya jika ada yang tidak habis yang menanggung adalah sang bos. Tidak seperti kebanyakan pedagang yang lain yang mengikuti tabungan di BMT, SA mengaku uang yang dapat dari keuntungan disimpan sendiri dirumah.

Terahir UA⁴⁷ sebagai responden ketika ditanyakan darimana modal usaha dagangnya menjawab: *"Modal dagang dulunya dari sendiri, kecil-kecilan dititipkan di warung-warung kemudian setelah mencoba jualan di depan koprasinya saya meminjam di BMT An-Nawawi. Sampai sekarang saya masih menjadi mitra disana".* Ketika ditanyakan apakah pernah meminjam di salah satu bank beliau menjawab: *"Belum pernah mas, saya menghindari itu karena bank menggunakan riba dalam mengambil keuntungan".*

4. Pembahasan

Setelah peneliti paparkan pembahasan mengenai prinsip-prinsip bisnis pemikiran Imam Al-Gazali dan mengajukan pernyataan yang disampaikan kepada enam responden, dapat di gambarkan jika para pedagang yang tergabung dalam paguyuban PKL Berjan dalam kegiatan

⁴⁵Wawancara dengan ED, Sabtu 21 September 2019 di Berjan Gebang Purworejo.

⁴⁶Wawancara dengan SA, Rabu 4 September 2019 di Berjan Gebang Purworejo.

⁴⁷Wawancara dengan UA, Selasa 10 September 2019 di Berjan Gebang Purworejo.

berdangnya mereka memiliki pemahaman yang berbeda-beda mengenai prinsip bisnis. Mereka dengan latar belakang keluarga serta asal daerah yang berbeda memberikan pengaruh yang berbeda pula terhadap perilaku bisnisnya. Prinsip bisnis Al-Gazali tentang *Ad-Dunya Mazra'atul Akhirah* (Dunia merupakan ladang akhirat) bagi para pedagang yang bergabung pada paguyuban PKL Berjan secara garis besar memiliki pemahaman yang sama. Mereka memandang jika pekerjaan berdagang yang mereka lakukan termasuk ibadah kepada Allah swt. Hal itu tergambar dari jawaban para pedagang ketika peneliti mengajukan pertanyaan tersebut. Meskipun jawaban yang dikemukakan bermacam-macam akan tetapi ketika ditarik benang merah, jawaban mereka mewakili satu jawaban yang sama. Para pedagang juga memahami akan kewajiban-kewajiban mereka sebagai seorang muslim, akan tetapi beberapa dari mereka belum memaksimalkan kewajiban tersebut dengan maksimal. Sedangkan sebagian yang lain menjadi orang-orang yang senantiasa memperjuangkan dengan gigih kewajiban mereka sehingga aktivitas berdagang tidak menjadi kendala mereka untuk *taqorub ilallah*, baik dengan mengutamakan sholat lima waktu, aktif pada kegiatan keagamaan di lingkungan masing-masing, maupun senantiasa menyisihkan harta mereka untuk bersodaqoh. Seperti diutarakan oleh salah satu responden yang senantiasa laju pulang ke rumah karena menjalankan kewajibannya sebagai seorang imam mushola di sela-sela kegiatan dagangannya.

Prinsip yang selanjutnya berhubungan dengan kesejahteraan sosial (*masalah*), para pedagang yang bergabung dalam PKL Berjan memberikan keterangan sama jika seluruh pedagang merasakan akan manfaat dari didirikannya paguyuban PKL Berjan. Paguyuban menjadi wadah bagi para pedagang untuk saling bersilaturahmi dan menertibkan aktivitas dagang mereka. Secara kesejahteraan hidup para pedagang sangat terbantu, karena hasil yang didapat setelah adanya paguyuban stabil. Hal tersebut dikarenakan jumlah pedagang menjadi terbatas sesuatu dengan luas lokasi yang ada. Berbeda dengan sebelum adanya paguyuban mereka harus berebut lokasi dagang dan tidak jarang menimbulkan gesekan dengan pedagang lain. Paguyuban PKL menjadi semangat agar prinsip kekeluargaan semakin kokoh.

Pedagang di paguyuban PKL Berjan mayoritas warga yang berdomisili di desa-desa sekitar pondok pesantren sehingga mereka sudah saling mengenal diantara satu dengan yang lain. Memang ada sebagian yang berasal dari luar, dan yang terjauh dari Majalengka Jawa Barat. Dengan kondisi yang seperti itu maka solidaritas antar pedagang sudah terbentuk. Bentuk solidaritas tersebut diantaranya tergambar dengan kerelaan para pedagang untuk menjagakan lapak pedagang lain jika para pedagang membutuhkan belanja ke toko sembako atau pergi ke masjid seberang jalan untuk menunaikan sholat duhur maupun asyar. Mereka tidak segan untuk meminjam atau menukar uang kembalian jika uang yang mereka miliki tidak ada yang pas. Selain saling tolong menolong antar pedagang, mereka juga aktif dalam menginfakkan hartanya. Membantu kegiatan di lingkungan seperti acara rutinan, yasinan, PKK dll. Para pedagang memiliki jadwal *jaburan* (memberikan snack di malam bulan ramadhan) dalam acara tadarus Al-Quran masjid Saudah di seberang jalan tempat biasa para pedagang menjalankan sholat duhur dan asyar.

Adapun untuk menjauhkan diri dari riba para pedagang berbeda-beda dalam prakteknya. Celah yang menjadi titik rawan para pedagang sehingga terjatuh pada riba terletak pada kebutuhan mereka akan modal. Baik itu modal awal maupun modal tambahan untuk

mengembangkan usahanya. Modal yang digunakan oleh para pedagang rentan berasal dari praktek ribawi. Salah satunya berasal dari pinjaman bank konvensional yang jelas mengandung unsur riba. Dari penelitian yang peneliti lakukan, peneliti mendapatkan data jika pedagang yang bergabung di paguyuban PKL Berjan berasal dari latar belakang yang berbeda-beda. Mengacu wawancara dengan pengurus paguyuban, latar belakang tersebut dapat dikelompokkan dalam tiga kelompok: *Pertama*, pedagang yang dahulunya alumni pondok An-Nawawi Berjan maupun keluarga *ikhwan thariqoh* (sanak keluarga dari pengikut *Thariqoh Qadiriyyah wa Naqsabandiyah* yang mursyid/ pemimpinnya adalah pengasuh pondok pesantren An-nawawi). *Kedua*, pedagang yang berasal dari lingkungan pondok pesantren An-nawawi. Mereka berasal dari berbagai desa di kanan kiri pondok pesantren. *Ketiga*, para pedagang yang berasal dari luar, mereka sengaja merantau untuk berjualan karena melihat peluang keuntungan yang besar di Berjan.

Dari ketiga latar belakang tersebut menjadikan perbedaan pemahaman tentang meminjam modal di bank konvensional. Mereka yang memiliki latar belakang alumni pondok pesantren An-nawawi dan *ikhwan thariqah* memilih untuk menghindari bank konvensional karena pertimbangan riba. Sebagian dari mereka menjadi mitra di BMT An-Nawawi untuk mengembangkan usahanya. Pedagang yang berasal dari desa-desa sekitar pondok pesantren dan pedagang yang berasal dari luar daerah memiliki pandangan tersendiri tentang meminjam modal usaha di bank konvensional. Sebagian dari mereka mengaku meminjam di bank konvensional sebagai tambahan modal sedangkan yang lain mengaku memilih bank pasar karena lebih mudah dalam persyaratannya. Namun sebagian yang lain juga memilih menjadi mitra di BMT An-Nawawi untuk menabung maupun meminjam modal usaha.

D. Penutup

1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan yang peneliti tuangkan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan jika para pedagang yang tergabung dalam paguyuban pedagang kaki lima (PKL) Berjan ketika dilihat dari latar belakangnya dapat dibagi menjadi tiga kelompok: *Pertama*, pedagang yang dahulunya alumni pondok An-Nawawi Berjan maupun keluarga *ikhwan thariqoh* (sanak keluarga dari pengikut *Thariqoh Qadiriyyah wa Naqsabandiyah* yang mursyid/ pemimpinnya adalah pengasuh pondok pesantren An-nawawi). *Kedua*, pedagang yang berasal dari lingkungan pondok pesantren An-nawawi. Mereka berasal dari berbagai desa di kanan kiri pondok pesantren. *Ketiga*, para pedagang yang berasal dari luar, mereka sengaja merantau untuk berjualan karena melihat peluang keuntungan yang besar di Berjan.

Secara garis besar para pedagang sudah menjalankan etika bisnis Islam dengan prinsip-prinsip yang di gariskan Imam Al-Gazali akan tetapi dari ketiga latar belakang para pedagang terjadi perbedaan pemahaman tentang meminjam modal di bank konvensional. Mereka yang memiliki latar belakang alumni pondok pesantren An-nawawi dan *ikhwan thariqah* memilih untuk menghindari bank konvensional karena pertimbangan riba. Sebagian dari mereka menjadi mitra di BMT An-Nawawi untuk mengembangkan usahanya. Pedagang yang berasal dari desa-desa sekitar pondok pesantren dan pedagang yang berasal dari luar daerah memiliki pandangan tersendiri tentang meminjam modal usaha di bank konvensional. Sebagian dari mereka

mengaku meminjam di bank konvensional sebagai tambahan modal sedangkan yang lain mengaku memilih bank pasar karena lebih mudah dalam persyaratannya. Namun sebagian yang lain juga memilih menjadi mitra di BMT An-Nawawi untuk menabung maupun meminjam modal usaha.

2. Saran

Dengan berakhirnya penelitian tesis ini maka peneliti memberikan beberapa saran, diantaranya:

1. Untuk para pedagang di paguyuban PKL Berjan agar senantiasa menjaga dan tidak lelah selalu memperbaharui niat untuk *taqarub Ilallah* dalam melakukan kegiatan dagangannya.
2. Menjaga kualitas dagangan baik dalam kebersihan, kehalalan, ataupun penyajian, karena yang dijual adalah makanan. Hal tersebut dapat memperkecil resiko penyebab sakit pada para pembeli yang mayoritas adalah siswa/ santri yang masih dalam proses belajar.
3. Menghindarkan diri dari transaksi ribawi dalam segala aktivitas dagangannya, terlebih dalam permodalan. Jika ingin menambah modal alangkah baiknya mencari lembaga keuangan syariah agar harta yang dihasilkan lebih barokah.
4. Bagi pengurus paguyuban PKL Berjan sebaiknya lebih menjadikan paguyuban sebagai lembaga dakwah Islam, melalui berbagai kegiatan. Bisa melalui pengajian-pengajian bertema ekonomi Islam, ataupun pelatihan dan penyuluhan terkait makanan halal dan sehat. Dalam proses penelitian ini peneliti masih banyak menemui pedagang yang belum memahami konsep ekonomi Islam.
5. Bagi peneliti selanjutnya untuk mencoba mengembangkan lebih dalam lagi berhubungan dengan penerapan etika bisnis para pedagang terutama menyangkut penetapan harga jual maupun upaya menjaga kualitas barang dagangannya. Peneliti menyadari jika dua hal tersebut belum mampu peneliti teliti lebih dalam karena akan terlalu melebar dari pembahasan.