

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Pasar Beringharjo Yogyakarta



Gambar 1 Pasar beringharjo Yogyakarta

Berdasarkan hasil observasi yang penulis lakukan di pasar Beringharjo, penulis akan menjelaskan gambaran umum tentang pasar tersebut. Pasar Beringharjo merupakan pasar tradisional yang berada di Kota Yogyakarta. Pasar Beringharjo terkenal sebagai pusat perbelanjaan baju Batik yang murah, tidak heran jika pengunjung pasar Beringharjo

mencapai angka 1600 – 1700 orang dalam sehari.¹ Bisa dipastikan bahwa pengunjung tersebut dari berbagai daerah di Indonesia, mulai dari sabang sampai merauke bahkan pengunjung dari luar Indonesia pun ada.

Pasar Beringharjo sampai saat ini tetap menjadi Pasar Tradisional, dimana posisi penjual dan pembeli seimbang serta terdapat kegiatan tawar-menawar. Pola tawar-menawar yang sudah ada selama ini harus tetap dipertahankan, termasuk segala keunikan yang menjadi ciri khas pasar, seperti pedagang batik yang sudah ada sejak dulu kala. Hal penting yang perlu dipertahankan di Pasar Beringharjo adalah “jiwa umpan papan” yaitu masing-masing orang harus mengerti dan menghargai posisi dirinya dan posisi orang-orang di sekitarnya dan ini menjadi salah satu karakteristik dan ciri khas masyarakat Yogyakarta. Pasar Tradisional Jawa ini memiliki nilai ekonomis, filosofis dan historis.

Dari sisi ekonomis, Pasar Beringharjo merupakan simbol tahapan kehidupan manusia yang tidak bisa lepas berkuat dengan kebutuhan dan aktivitas ekonomi. Sementara makna filosofis muncul seiring keberadaannya sebagai bagian dari tata kota kerajaan Islam yang biasa disebut dengan “catur grata tunggal” yang meliputi empat pilar yakni keraton Yogyakarta sebagai pusat pemerintahan, alun-alun utara sebagai ruang publik, dan Masjid Gedhe sebagai pusat ekonomi. Dari sisi historis

¹ Lihat Buku Profil Pasar Beringharjo, hlm. 4

terekam dari keberadaannya yang sudah mengalami tiga fase sejarah, yakni masa kerajaan, penjajahan, dan kemerdekaan.

Setelah ratusan tahun, kawasan yang menempati area tanah 2,5 hektar ini semakin ramai dan telah menjadi denyut ekonomi warga Yogyakarta. Mengingat kondisi tempat yang kurang memadai, akhirnya pada tahun 1925 Keraton Yogyakarta memerintahkan sebuah perusahaan beton Hindia Belanda untuk membuat los-los pasar supaya lebih representatif dan membuat nyaman masyarakat dalam melakukan aktivitas perdagangan.

Pada awal pembangunannya, sebelas los pasar telah selesai, kemudian bulan berikutnya dibangun secara bertahap dan menjadi besar hingga kini. Sehingga nama Beringharjo yang memiliki makna wilayah yang semula hutan beringin dan diharapkan mampu menjadi poros kesejahteraan bagi warga Yogyakarta dan sekitarnya, kemudian diresmikan ketika bertahtanya Sultan Hamengku Buwono VII pada 24 maret 1925. Saat ini bangunan Pasar Beringharjo memiliki dua bangunan, yaitu bangunan barat dan timur yang dipisahkan oleh sebuah jalan yang menuju ke kawasan Ketandan.

Bangunan sisi barat atau bisa dibilang pintu masuk mempunyai tiga lantai. Untuk lantai dasar pada bangunan utama atau bagian barat terdapat ratusan pedagang batik dengan harga yang terjangkau dengan kualitas

yang bagus. Pada lantai kedua terdapat toko-toko baju biasa dan muslim, batik, kerudung, aksesoris, parfum, sepatu, dan lain-lain.

Pada lantai dua juga terdapat kantin Beringharjo, dimana untuk para pengunjung yang merasa lapar dan haus dapat beristirahat disana. Disamping kantin Beringharjo juga terdapat mushola untuk melaksanakan sholat lima waktu bagi pedagang dan pengunjung muslim. Dan dilantai dua sebagian besar adalah pedagang baju muslim, kerudung dan kebutuhan-kebutuhan umat muslim lainnya dengan kualitas yang tak kalah bagus dengan toko-toko Muslim lain.

Sementara di bangunan sisi Timur terdapat banyak kebutuhan rumah tangga mulai dari perkakas, sayur-sayuran, daging, ikan, buah-buahan, tas, aksesoris pernikahan, alat-alat kesenian dan lain-lain. Serta di bangunan sisi timur terdapat pedagang jamu tradisional yang sebagian besar penjualnya adalah ibu-ibu yang sudah berusia lanjut.

Bangunan sisi timur, di lantai dasar juga terdapat mushola yang disediakan untuk beribadah bagi pedagang dan pengunjung muslim. Di lantai ke dua juga terdapat pedagang sayur-sayuran, kembang, buah-buahan, dan kebutuhan lainnya. Bangunan sisi timur dikhususkan untuk pedagang kebutuhan pokok seperti sembako dan semacamnya. Aktivitas perdagangan di sisi timur ini dimulai pada pukul 4.30 WIB. Pedagang sisi timur lebih pagi memulai aktivitasnya, karena mayoritas pedagang sayuran dicari oleh para pembeli di waktu pagi hari.

Pasar Beringharjo Tengah terdapat tiga lantai. Lantai 1 terdapat toko aksesoris, sepatu, sandal, kebutuhan rumah tangga, kuliner, batik, pecah belah dan lain-lain. Lantai 2 terdapat pedagang tepung terigu, tahu, tempe, jagung, kacang. Sedangkan pada lantai 3 terdapat toko buah, gula Jawa dan parkir serta Kantor Dinas Pengelolaan Pasar Kota Yogyakarta.

Adapun slogan “*pasar resik, atine becik, rejekine apik, seng toko ora kecil*” diharapkan menjadi spirit bagi para pedagang serta seluruh stockholder yang ada di pasar Beringharjo sebagai pasar Tradisional dengan pengelolaan modern. Pasar tradisional Beringharjo yang tidak hanya menjalankan fungsi dan peran sebagai pusat ekonomi, akan tetapi juga pusat wisata dan edukasi.

Fungsinya sebagai pusat ekonomi, lebih dari 6000 pedagang menggantungkan nasibnya di Pasar Beringharjo. Keberadaan pasar Beringharjo turut menentukan dimanika perekonomian masyarakat Yogyakarta dan sekitarnya. Ribuan pedagang yang menjual berbagai barang kebutuhan masyarakat baik primer atau sekunder ini juga menjadi daya tarik tersendiri bagi wisatawan, baik wisatawan domestik maupun wisatawan asing. Kelengkapan barang dagangan yang dijual di pasar ini merupakan khas dari pasar tradisional Beringharjo.

Setelah melakukan observasi di Pasar Beringharjo, terdapat masjid yang berada di sebelah selatan Pasar Beringharjo dan merupakan tempat beribadah bagi pedagang maupun pengunjung yang beragama Islam yang

akan melaksanakan sholat berjamaah, dan ini menjadi rutinitas para pedagang maupun pengunjung Muslim di Pasar Beringharjo. Setiap hari sabtu pagi bagi pedagang Muslim yang mengikuti pengajian yang ada di masjid tersebut, yang sudah dibagi berkelompok. Dari pengajian ini pedagang Muslim mendapatkan pengetahuan tentang agama. Sedangkan setiap hari jum'at dari Dinas Pengelolaan Pasar Yogyakarta, mengadakan kultum melalui sound system (pengeras suara) yang berada di sudut Pasar Beringharjo sebelum shalat Jum'at dilaksanakan, sehingga seluruh pedagang dapat mendengarkan kultum tersebut.

Ketika peneliti melakukan wawancara dengan informan di hari jumat, peneliti mendengarkan kultum dari pengeras suara yang ada di Pasar Beringharjo. Seketika peneliti menanyakan hal tersebut pada salah satu informan. Informan tersebut mengutarakan bahwa kultum tersebut dilakukan setiap sebelum sholat jum'at dilaksanakan dengan penceramah dan isi kultum yang berbeda-beda pembahasan tentang ilmu agama Islam.

Sedangkan pengajian yang dilakukan di setiap minggu khususnya hari sabtu, pengajian ini adalah pengajian Tafsir dan Hadis. Pengajian ini dilaksanakan di Masjid Muttaqin yang berada disebelah selatan pasar Beringharjo. Pengajian ini tidak hanya diikuti oleh pedagang Muslim Pasar Beringharjo, namun diikuti oleh masyarakat umum yang dimulaipada pukul 07.00-08.30 WIB.

Dinas Pengelolaan Pasar Yogyakarta juga terdapat kegiatan pembinaan dan pendampingan para pedagang yaitu dengan melakukan pelatihan, sarasehan, pengajian, kegiatan pemeriksaan kesehatan dan lain sebagainya. Kegiatan sarasehan dan pelatihan yang rutin digelar di Pasar Beringharjo untuk pedagang, petugas kantib, serta anggota paguyuban yang ada di Pasar Beringharjo. Hal ini tidak hanya dilakukan oleh Dinas Pengelolaan Pasar Yogyakarta namun juga dilakukan oleh pihak ketiga yaitu perbankan, koperasi, pegadaian dan lain sebagainya. Materi pelatihan yang dilakukan biasanya terkait peningkatan keterampilan manajemen usaha ataupun pemasaran. Melalui kegiatan ini mampu meningkatkan daya saing para pedagang yang ada di Pasar Beringharjo yang saat ini persaingan perdagangan sangat kompetitif.

Kegiatan dan pendampingan lainnya dilakukan melalui forum sarasehan. Kegiatan ini dimaksudkan sebagai media komunikasi ataupun berbagi ilmu dan pengalaman yang bermanfaat bagi para pedagang, komunitas ataupun paguyuban yang ada di Pasar Beringharjo Yogyakarta. Manfaat positif lainnya adalah untuk mempererat kebersamaan di antara para anggota komunitas serta paguyuban yang ada di Pasar Beringharjo. Dari sisi pembinaan keagamaan, di Pasar Beringharjo juga terdapat kelompok pengajian Dewi Khodijah yang merupakan majelis taklim yang beranggotakan para pedagang Muslim di Pasar Beringharjo Yogyakarta.

2. Lokasi Pasar Beringharjo

Pasar beringharjo berada di jantung kota Yogyakarta, tepatnya di Jalan Ahmad Yani No 1 Yogyakarta. Lokasinya persis di ujung selatan Malioboro, berdampingan dengan benteng Vredeburg, Gedung Agung, Kraton Yogyakarta, Taman Budaya Yogyakarta, Taman Pintar, Shopping Center.²



Gambar 2 Lokasi Pasar Beringharjo

3. Visi

Terwujudnya pasar tradisional dengan pengelolaan modern sebagai pusat pengembangan perekonomian wisata dan pedukasi.³

² Profil Dinas Perindustrian dan Perdagangan Yogyakarta, 2012, hlm 10

³ *Ibid.*

4. Misi

- a. Mewujudkan sarana prasarana yang mampu mengikuti perkembangan dan kebutuhan menuju kenyamanan pengguna pasar
- b. Meningkatkan kebersihan melalui pengelolaan sampah mandirimewujudkan keamanan pasar dengan meningkatkan profesionalisme petugas pasar
- c. Mewujudkan ketertiban pasar dengan penindakan dan penegakan aturan secara tegas
- d. Meningkatkan pendapat pasar dengan peningaktan sistem dan komputerisasi
- e. Meningkatkan kemampuan pedagang dalam manajmen usaha
- f. Meningkatkan peran aktif pedagang dalam pemeliharaan sarana dan prasarana pasar⁴

5. Zona dan Layout

- a. Pasar Beringharjo Barat

Wilayah Unik Pelaksana Teknis (UPT) : UPT Beringharjo Barat

Lantai 1 : Konveksi, batik, sepatu dan sandal

- b. Pasar Beringharjo Tengah

Wilayah Unik Pelaksana Teknis (UPT) : UPT Beringharjo Tengah

⁴ *Ibid.*

Lantai 1 : Aksesoris, sepatu, sandal, kuliner, batik, kebutuhan rumah tangga, konveksi, barang pecah belah.

Lantai 2 : Konveksi, tepung terigu, tahu, gula jawa, tempat paker

Lantai 3 : Kantor Dinas Pengelolah Pasar Kota Yogyakarta, buah, gula jawa, tempat paker

c. Pasar Beringharjo Timur.

Lantai 1 : Aksesoris, tas dan sepatu, kebutuhan rumah tangga, aksesoris mobil, bahan bangunan, daging ayam, ikan, kuliner dll.

Lantai 2 : Sayur mayor, bongkar muat barang, kuliner.

Lantai 3 : Grosiran, buah dan kembang

Luas tanah : 2,5 hektar

Jumlah pedagang : 6000 pedagang dengan 5.441 los.

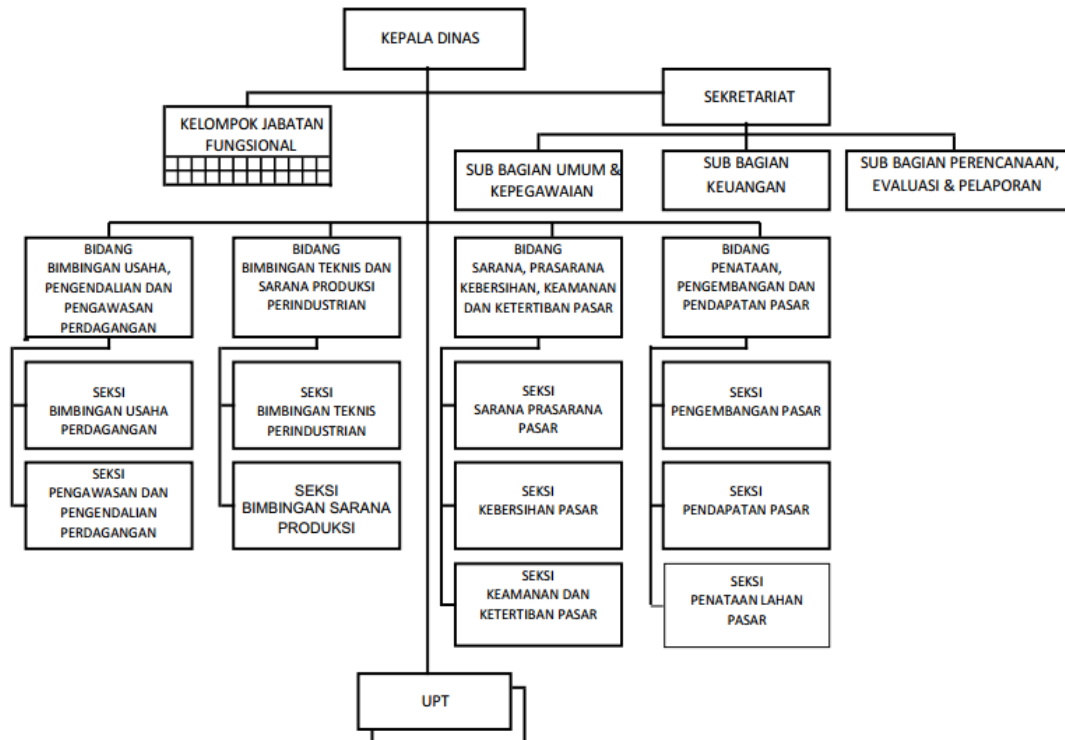
Jumlah kunjungan harian rata-rata 16 ribu orang dari berbagai manca Negara.⁵

⁵ *Ibid.*

6. Struktur Organisasi Dinas Perindustrian dan Perdagangan

Adapun struktur Organisasi Dinas Perindustrian dan Perdagangan Pasar beringharjo adalah sebagai berikut:

Gambar 3 Struktur Organisasi Disperindag



Sumber : Profil Dinas Perindustrian dan Perdagangan Yogyakarta

B. Analisis dan Pembahasan Hasil Penelitian

1. Perilaku Pedagang Baju Batik dalam Menentukan Harga



Gambar 4 Pedagang baju Batik

Pasar Beringharjo terbagi menjadi tiga, *pertama* Beringharjo Timur, *kedua*, Beringharjo Tengah dan yang *ketiga* Beringharjo Barat. Penulis fokus pada Pasar Beringharjo barat karena di Pasar tersebut mayoritas pedagang baju Batik. Untuk mengetahui perilaku pedagang baju Batik di Pasar Beringharjo Barat maka penulis melakukan observasi dan wawancara dengan beberapa responden (pedagang baju batik).

Di Pasar Beringharjo Yogyakarta, pedagang batik berderet dari pintu masuk sisi barat hingga sisi timur, berbagai motif dan bahan hingga kualitas Batik, bisa didapatkan dipasar tersebut, namun sebagaimana layaknya pasar rakyat, batik dengan harga murah dan kualitas bagus yang

paling banyak dicari oleh konsumen baik konsumen lokal maupun wisatawan.

Harga baju batik dipasar Beringharjo pun beragam, mulai dari harga termurah hingga harga yang mahal tergantung merek dan kualitas batik yang diinginkan oleh konsumen. Pembeli di Pasar Beringharjo bisa melakukan penawaran, bila harga dan barang sesuai dengan keinginan konsumen maka barang bisa diangkut. Sejak batik ditetapkan sebagai warisan budaya, pembeli batik pun mengalami peningkatan. Karena minat pembeli terhadap Batik (khususnya baju Batik) meningkat maka perilaku pedagang dalam menentukan harga juga semakin tinggi.⁶

Perilaku para pedagang baju batik dalam menentukan harga kepada konsumen demi mendapatkan keuntungan sangatlah unik, salah satu dari keunikan yang dilakukan oleh pedagang baju batik di Pasar Beringharjo Barat adalah harga jual yang relatif murah ketika baru saja membuka kiosnya dipagi hari. Dipagi hari kebanyakan pedagang mengambil keuntungan yang relatif rendah dari barang yang dijualnya, termasuk baju batik. Sebagaimana diungkapkan oleh Ibu Ayu bahwa:

“dalam memberi harga kepada konsumen, saya biasanya memberi harga murah ketika pertama kali membuka kios, dengan harapan semoga Allah memperlancar rezkiku.”⁷

⁶ Kompasiana, *Kiat Belanja baju Batik Murah di Pasar Beringharjo Yogyakarta*, dikutip dari, <https://www.kompasiana.com/wardhanahendra/kiat-belanja-batik-murah-di-pasar-beringharjo-yogyakarta>, tanggal 15 juli 2017, jam 20.30 WIB.

⁷ Wawancara dengan Ibu Ayu di Pasar Beringharjo Barat, tanggal 5 januari 2018

Begitupun dengan ungapan Ibu Ning:

Harga yang saya berikan kepada konsumen dipagi hari adalah harga spesial saja karena pembeli pertama, pembeli pertama harus di spesialkan dengan memberi harga murah.⁸

Dari ungkapan diatas, dapat diapahami bahwa para pedagang percaya dengan memberi harga yang murah kepada konsumen pada awal pembukaan kios, akan membuka pintu rezeki. Dengan adanya kepercayaan tersebut pedagang optimis bahwa akan mendatangkan banyak keuntungan baginya. Keuntungan yang dimaksud oleh para pedagang adalah keuntungan material. Meskipun tidak semua pedagang memiliki pandangan yang sama.

Selain membuka pintu rezeki, pedagang juga beranggapan bahwa masih kurangnya konsumen yang datang mengunjungi kiosnya akan berpengaruh terhadap penentuan harganya, sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Ifha:

“kadang saya memberi harga yang murah dipagi hari karena masih kurang pembeli yang datang mengunjungi kios, jadi saya memberi harga yang murah dengan keuntungan yang rendah”⁹

Dari pernyataan di atas, dapat di pahami bahwa pedagang, dalam menentukan harga jual kepada konsumen, juga tergantung pada jumlah pembeli yang mendatangi kiosnya, di pagi hari pembeli baju Batik masih

⁸ Wawancara dengan Ibu Ning di Pasar Beringharjo Barat, tanggal 5 januari 2018

⁹ Wawancara dengan Ibu Ifha di Pasar Beringharjo Barat, pada tanggal 8 januari 2018

terhitung kurang maka pedagang mengambil keuntungan yang rendah dari penjualannya.

Adapunpun keunikan lain perilaku para pedagang di Pasar Beringharjo dalam menentukan harga jual kepada konsumen maka penulis membagi menjadi enam bagian, ke enam bagian tersebut didapatkan dari hasil observasi dan wawancara dengan responden, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Penentuan harga jual berdasarkan kemampuan konsumen dalam menawar
2. Penentuan harga jual berdasarkan jenis kelamin konsumen
3. Penentuan harga jual berdasarkan status domisili konsumen
4. Penentuan harga jual berdasarkan ukuran baju Batik
5. Penentuan harga jual berdasarkan jumlah baju Batik yang dibeli
6. Penentuan harga jual berdasarkan merek dan kualitas kain baju Batik

a. Penentuan harga jual berdasarkan kemampuan konsumen dalam menawar

Pedagang dalam menentukan harga jual berdasarkan pada bagaimana kemampuan konsumen dalam menawar baju batik yang diinginkannya, sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Elvi adalah:

“dalam menentukan harga, saya terkadang melihat dulu pembelinya, karena terkadang ada pembeli yang pandai menawar harga, kadang juga ada pembeli yang begitu ditawarkan harga maka dia langsung mengiyakan”¹⁰

Dari uraian diatas menunjukkan bahwa konsumen di Pasar Beringharjo tidak semuanya pandai dalam menawar harga barang, ketidakpandaian konsumen dalam menawar maka menguntungkan bagi pedagang karena harga yang diberikan melampaui harga pasar.

Dalam jual beli barang tawar menawar merupakan hal yang sudah membudaya, dimana penjual menawarkan harga kepada konsumen, dan konsumen mempertimbangkan atau meminta penjual untuk mengurangi harga yang diberikan oleh penjual tersebut. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Ibu Ramla bahwa:

“tawar menawar di pasar Beringharjo sudah menjadi sistem bagi sebagian pedagang, jadi pembeli yang menginginkan harga yang murah maka harus pandai

¹⁰ Wawancara dengan Ibu Elvi di Pasare Beringharjo Barat pada tanggal 8 januari 2018

pandai dalam menawar harga, karena penentuan harga yang saya berikan berdasarkan kesepakatan saja.¹¹

Dari uraian diatas memberikan pemahaman bahwa, dalam melakukan pembelian baju Batik di Pasar Beringharjo, hendaknya pembeli pandai-pandai dalam menawar jika menginginkan harga yang murah.

Ketika mengunjungi pasar Beringharjo tidak semua kios memberikan harga jual berdasarkan tawar-menawar antara penjual dan pembeli, salah satu kios yang memberikan harga jual tanpa melakukan tawar-menawar adalah kios Batik Ibrahim, kios Batik Ibrahim terkenal di Pasar Beringharjo, bahkan tidak sedikit pedagang yang memberi rekomendasi kepada konsumennya untuk mengunjungi kios Batik Ibrahim, bila ingin membeli baju batik dengan berbagai macam merek.

Menurut hemat penulis, penentuan harga di atas sudah sesuai dengan teori ekonomi, dimana penentuan harga jual berdasarkan atas permintaan dan penawaran antara penjual dan pembeli. Tetapi penting untuk diketahui bahwa dalam tawar-menawar harga pihak pedagang harus jujur dalam memberikan informasi terkait kualitas kain baju Batik sehingga transaksi tersebut mendapatkan berkah bagi pedagang maupun kepada konsumen. Kepuasan tertinggi

¹¹ Wawancara dengan Ibu Ramla di Pasar Beringharjo Barat tanggal 8 januari 2018

seorang pedagang dan konsumen dalam melakukan transaksi apabila keduanya ridho dengan kesepakatan harga. Oleh sebab itu konsumen dengan kepandaian menawar harga maka akan mendapatkan harga sesuai dengan harga pasar.

b. Penentuan harga jual berdasarkan jenis kelamin konsumen

Keunikan lain pedagang di pasar Beringharjo dalam penentuan harga jual adalah berdasarkan jenis kelamin konsumen, jenis kelamin mempengaruhi keputusan pedagang dalam menentukan harga jual di Pasar tersebut, sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Rini adalah:

“pembeli laki laki kadang banyak memberikan keuntungan bagi saya dalam menjual baju batik, kebanyakan laki laki tidak memperdulikan harganya, yang penting bajunya disenangi biasanya langsung saja dibayar”¹²

Pernyataan diatas memberikan gambaran bahwa, perbedaan jenis kelamin konsumen memberikan keuntungan lebih bagi pedagang, khususnya pembeli laki laki. Sebagian pedagang di Pasar Beringharjo mempersepsikan bahwa pembeli laki-laki pada umumnya tidak banyak basa basi dalam membeli barang.

Selain itu, pedagang di Pasar Beringharjo ketika mendapati pembeli laki-laki yang mengunjungi kios tempat dia menjual,

¹² Wawancara dengan Ibu Rini di Pasar Beringharjo pada tanggal 9 januari 2018.

maka pedagang memberi harga yang cukup tinggi di atas harga pasar. Sebagaimana yang di ungkapkan oleh Ibu Marwah

“penentuan harga jual kami berbeda ketika yang membeli barang adalah laki laki, sebab dalam melakukan tawar menawar harga, laki laki sangat simpel dan tidak banyak melakukan penawaran harga.¹³

Dari uraian diatas dapat dipahami bahwa pedagang cenderung memanfaatkan ketidakpandaian konsumen laki-laki yang dianggap tidak banyak protes terkait pemberian harga jual, berbeda dengan perempuan yang berbelanja, dimana perempuan punya kemampuan untuk menawar harga sampai dibawah harga modal, sehingga pedadang cenderung memberinya harga pasar.`

c. Penentuan harga jual berdasarkan status domisili konsumen

Tempat yang paling ramai di datangi oleh wisatawan adalah Pasar Beringharjo. Sebagian besar para wisatawan melakukan kunjungan ke pasar Beringharjo dengan alasan untuk berburu Batik. Baju batik dipasar tersebut terkenal dengan harga murah dibandingkan dengan pasar lain, walaupun pada kenyataannya tidak semua pembeli mendapatkan harga murah.

Ketidak mampuan dalam merayu penjual untuk menurunkan harga barangnya menjadi salah satu penyebab tingginya harga

¹³ Wawancara dengan Ibu Marwah di Pasar Beringharjo Barat pada tanggal 9 januari 2018

barang tersebut. Penyebab lainnya sebagaimana di jelaskan oleh

Ibu Erni:

“saya menentukan harga jual baju Batik tergantung dari pembelinya, kalau pembelinya wisatawan dan berdomisili diluar Pulau Jawa maka saya cenderung memberikan harga yang tinggi. Saya terkadang banyak mendapatkan untung dari penjualan seperti itu, kita realistis saja”

Berdasarkan pernyataan pedagang diatas, artinya pedagang dalam menentukan harga jual baju Batik banyak mengambil keuntungan dari para wisatawan atau konsumen yang berdomisili diluar pulau jawa. Penulis berpendapat bahwa ketidaktahuan konsumen tentang harga baju pilihannya sehingga pedagang memberinya harga jual diatas harga pasar. Seperti,, baju batik yang merek A dengan harga pasar 40.000 ribu, akan tetapi dijual oleh pedagang dengan harga 55.000 ribu atau bisa lebih dari itu.

Penting bagi konsumen untuk mengetahui harga pasar. Harga pasar menjadi ukuran murah atau tidaknya suatu barang dipasar Beringharjo, akan tetapi banyak yang tidak mengetahuinya. Apabila wisatwan ingin berkunjung kepasar beringharjo untuk membeli baju Batik, maka penulis memberi saran untuk mengelilingi pasar dan membanding-bandingkan harga baju batik yang ditawarkan oleh pedagang.

Adapun manfaat perbandingan harga dari pedagang yang satu ke pedagang yang lainnya adalah untuk memudahkan konsumen dalam membedakan mahal atau tidaknya baju Batik yang diinginkan.

d. Penentuan harga jual berdasarkan ukuran baju Batik

Tujuan penetapan harga adalah untuk mendapatkan keuntungan. Di Pasar Beringharjo, para pedagang dalam menentukan harga jual konsumen berdasarkan dengan ukuran baju batik pilihannya. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Sumiati bahwa:

“penetapan harga jual yang saya berikan kepada konsumen tergantung dari ukuran baju batiknya, saya menjual baju batik dengan berbagai macam ukuran, ada ukuran S, M, L dan XL, pembeli yang memilih baju dengan ukuran S akan berbeda dengan pembeli yang memilih baju dengan ukuran M dan XL”.¹⁴

Dari uraian Ibu Sumiati di atas dapat dipahami bahwa, dalam melakukan pembelian baju batik penentuan harga yang diberikan penjual kepada pembeli berdasarkan dengan ukuran, ukuran baju Batik menjadi standar penentuan harga di kios Ibu Suamitai, hal tersebut disebabkan karena pihak pengrajin memberikan harga ke pedagang juga berdasarkan ukuran baju batiknya.

¹⁴ Wawancara dengan Ibu Sumiati di Pasar Beringharjo Barat pada tanggal 10 Januari 2018

Pada saat penulis berkeliling pasar Beringharjo barat, Tidak hanya Ibu Sumiati yang menjual baju batik dengan penetapan harga berdasar ukuran, pedagang lainnya pun seperti itu, sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Erni :

“saya memberikan harga jual baju Batik yang berbeda kepada konsumen, konsumen yang memilih baju Batik dengan ukuran yang berbeda maka harganyapun berbeda.¹⁵

Tinggi ataupun rendahnya harga baju Batik di pasar Beringharjo tergantung ukuran baju Batik, apabila permintaan konsumen terhadap baju batik dengan ukuran besar maka harga baju tersebut lebih tinggi dibandingkan dengan harga ukurang baju Batik yang lebih kecil.

e. Penentuan harga jual berdasarkan jumlah baju Batik yang dibeli

Untuk mengetahui harga jual baju Batik di Pasar Beringharjo, maka penulis melakukan wawancara dengan pedagang di Pasar tersebut, Ibu Erna adalah pedagang di Pasar Beringharjo mengungkapkan bagaimana penentuan harga jual Baju Batik, menurutnya:

“penentuan harga jual ditoko kami, sangat tergantung dari jumlah baju batik yang diminta oleh konsumen, baik konsumen lokal maupun wisatawan, semakin banyak baju

¹⁵ Wawancara dengan Ibu Erni di Pasar Beringharjo Barat pada tanggal 10 januari 2018

batik yang dibeli maka harga yang kami berikan semakin rendah (harga grosir).¹⁶

Tidak hanya Ibu Erna yang menentukan harga jual berdasarkan dengan jumlah baju yang dibeli, hal serupa juga dilakukan dengan Ibu Kasma, sebagaimana yang diungkapkan bahwa:

“Harga grosir berbeda dengan harga eceran, saya memberi harga kepada konsumen sesuai dengan jumlah baju Batik yang diminta, seperti harga baju Batik merek Ulfa, semakain banyak baju batik yang mau dibeli dengan merek ini maka saya memberinya harga grosiran, baju dengan merek ini harganya lama puluh ribu tapi kalau pembeli ngambil enam lembar maka saya memberi harga empat puluh tiga ribu”.¹⁷

Dari uraian diatas, dapat dipahami bahwa penentuan harga jual Baju Batik di Pasar Beringharjo juga ditentukan oleh jumlah baju yang diminta oleh konsumen, semakin banyak permintaan konsumen terhadap baju Batik maka harga yang diberikan oleh pedagang semakin rendah. Penentuan harga seperti ini sudah menjadi pengetahuan umum bagi masyarakat, bukan hanya di Pasar Beringharjo saja, di Pasar lain pun demikian.

Penentuan harga jual berdasarkan jumlah baju batik yang dibeli merupakan strategi pedagang dalam mencari pelanggan. Hal tersebut biasa juga diistilahkan dengan harga grosir, dimana semakin banyak barang yang dibeli maka harga pun semakin rendah. Sebagaimana teori ekonomi bahwa banyaknya barang

¹⁶ Wawancara dengan Ibu Erna di Pasar Beringharjo pada tanggal 11 januari 2018

¹⁷ Wawancara dengan Ibu Kasma di Pasar Beringharjo pada tanggal 11 januari 2018

yang diminta akan mempengaruhi harga suatu barang tersebut. Jadi sistem penentuan harga diatas sesuai dengan teori dalam ekonomi Islam.

f. Penentuan harga jual berdasarkan merek dan kualitas kain baju Batik

Umumnya dipahami bahwa salah satu mimpi besar konsumen adalah membeli barang yang berkualitas dengan harga yang terjangkau, tetapi mimpi tersebut tidak selalu relevan bahkan bertentangan dengan kepentingan pelaku bisnis (pedagang), bukankah barang yang berkualitas itu diproduksi dengan biaya yang tinggi.

Adapun aspek fisik yang menunjukkan kualitas barang adalah barang yang ditawarkan tidak rusak, tidak cacat dan tidak mendatangkan mudharat. Inilah kualitas yang banyak merugikan konsumen jika tidak dipenuhi oleh pelaku bisnis (pedagang). Yang benar adalah bila ternyata barang yang ditawarkan rusak, cacat atau mendatangkan mudharat maka pedagang harus menyatakan secara jujur dan transparan.¹⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Mina menyatakan bahwa:

¹⁸ Hasan Aedy, *Teori dan Aplikasi Etika Bisnis Islam*, Bandung: Alfabeta, 2011, hlm. 76.

“kami menjual Baju Batik dan menentukan harga berdasarkan dengan merek dan kualitas kain, semakin berkualitas kain Batik maka semakin tinggi harga Batik tersebut”¹⁹

Dari pernyataan diatas memberi bahwa, merek dan kualitas bahan Baju Batik menjadi salah satu penentu harga jual, tinggi ataupun rendahnya harga suatu barang maka tergantung dari merek dan kain Baju Batik tersebut. Walaupun masih ada pedagang yang memberi harga yang tinggi dengan kualitas kain yang rendah. Sebagaimana ungkapan pedagang Baju Batik pada saat melakukan jual beli, bahwa Baju Batik dengan merek Ulfa memiliki kualitas kain yang bagus dan tidak mudah luntur, ungkapan pedagang tersebut bertentangan dengan pedangang lainnya. Sebagaimana yang di ungkapkan oleh Ibu Ibrahim bahwa:

“Baju Batik yang bermerek Ulfa harganya rendah di bandingkan dengan merek lainnya, karena kualitas kain Batik tersebut rendah, artinya mudah luntur dan motif”²⁰

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa di pasar Beringharjo hampir semua responden pedagang baju Batik belum bisa jujur kepada konsumen terkait dengan kualitas dan harga baju Batik, hal tersebut dapat merugikan dirinya sendiri dan konsumen. Memberikan informasi yang keliru kepada konsumen merupakan pelanggaran yang tidak sesuai dengan prinsip-prinsip dalam etika

¹⁹ Wawancara dengan Ibu Mina di Pasar Beringharjo Barat pada tanggal 12 januari 2018

²⁰ Wawancara dengan Ibu Ibrahim di Pasar Beringharjo Barat pada tanggal 12 januari 2018

bisnis Islam. Oleh sebab itu dapat dipastikan bahwa para pedagang baju Batik tersebut belum menerapkan prinsip-prinsip kejujuran dalam melakukan jual beli baju Batik.

Dari beberapa pedagang yang ada di pasar Beringharjo, perilaku mereka berbeda dalam memberikan harga kepada konsumen, tetapi pada dasarnya hampir semua responden para pedagang baju Batik dengan merek Ulfa memberikan harga jual yang tinggi kepada konsumen wisatawan. Perilaku penentuan harga tersebut menurut hemat penulis tidak sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam dan prinsip pasar persaingan sempurna. Dimana didalam pasar persaingan sempurna pedagang dan konsumen mengetahui harga pasar dan kualitas produk yang di perjual belikan. Penjual harus jujur kepada konsumen sehingga konsumen mengetahui kualitas baju Batik yang di inginkan. Jadi dengan transparansi tersebut dapat mewujudkan keadilan harga jual di dalam pasar seperti pasar Beringharjo.

2. Tinjauan etika bisnis Islam terhadap perilaku pedagang baju Batik di Pasar Beringharjo

Salah satu konsekuensi dari keimanan adalah taat dan tunduk pada perintah Allah Swt. Seseorang dikatakan beriman kepada Allah apabila melaksanakan kewajiban yang sudah ditetapkan oleh Allah SWT dan menjauhi segala bentuk larangannya. Segala bentuk aktivitas yang

diniatkan karena Allah maka terhitung sebagai ibadah dan mendapatkan pahala, termasuk dalam melakukan aktivitas bisnis. Setiap manusia harus memahami bahwa dalam Islam setiap tindakan atau perilaku kita itu diatur dan ditentukan batas batasnya. Oleh sebab itu, Islam mengkategorikan bisnis yang diperbolehkan dan yang dilarang.

penjelasan aturan aturan moral dalam islam sangat penting untuk dipahami. Menurut Beekun terdapat lima jenis tindakan moral diantaranya adalah:

1. *Fard* menunjukkan jenis tindakan yang bersifat wajib bagi setiap orang yang mengaku sebagai muslim. Misalnya, melaksanakan shalat lima kali sehari, berpuasa, dan zakat adalah sejumlah tindakan wajib yang harus dilaksanakan setiap muslim.
2. *Mustahabb* menunjukkan tindakan yang tidak bersifat wajib namun sangat dianjurkan bagi kaum muslim. Contoh tindakan ini mencakup puasa sunnah setelah ramadhan.
3. *Mubah* menunjukkan tindakan yang boleh dilakuakn namun dalam pengertian tidak diwajibkan namun juga tidak dilarang. Sbagai contoh seorang muslim menyukai jenis makan halal tertentu disbanding makanan halal yang lain. atau seorang muslim suka berdagang batik
4. *Makruh* menunjukkan tindakan yang tidak sepenuhnya dilarang, namun dibenci oleh Allah. Tingkat mankruh lebih kurang

disbanding haram dan hukumannya juga lebih kurang dibanding hukuman haram, kecuali jika dilakukan secara berlebihan dan dengan cara yang cenderung membawa kepada yang haram. Sebagai contoh, meskipun merokok tidak dilarang sebagaimana meminum alkohol, merokok merupakan tindakan yang makruh

5. *Haram* menunjukkan tindakan yang berdosa dan dilarang. Sebagai contoh membunuh, berzina, meminum alkohol, menipu dan mencuri. Tindakan seperti ini cenderung mendatangkan hukuman dari Allah Swt baik diakhirat maupun hukuman secara legal didunia ini.

Begitulah manusia seharusnya berperilaku, baik dalam ibadah khusus maupun ibadah umum, ibadah khusus yang dimaksud oleh penulis adalah ibadah yang hubungannya langsung dengan Tuhannya (*hablunminallah*). Sedangkan ibadah umum adalah ibadah yang hubungannya langsung dengan manusia (*hablunminnas*). Salah satu dari sekian banyak perilaku manusia yang diatur dalam Islam adalah perilaku dalam melakukan muamalah atau perdagangan. Sebagai mana firman Allah dalam Surat An-nisa: 29²¹

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

²¹ Departemen Agama Republik Indonesia, Qur'an ..., hlm. 312

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah maha penyayang kepadamu”

Selanjutnya, penulis akan menjelaskan tentang bagaimana pandangan etika bisnis Islam terhadap perilaku pedagang baju Batik di Pasar Beringharjo dalam menentukan harga berdasarkan lima landasan etika bisnis Islam:

a. Landasan Tauhid (*Unity*)

Dalam menjalankan suatu bisnis seorang pedagang seharusnya berpegang teguh pada keyakinan bahwa Allah SWT selalu mengawasi segala aktivitasnya. Dengan keyakinan tersebut maka akan melahirkan sinergi antara pedagang dan sang pencipta yaitu Allah SWT. Sebagai makhluk ciptaan Allah harus benar benar tunduk atas segala perintahnya dan menjauhi segala larangannya. Salah satu perintah Allah SWT yang wajib di laksanakan adalah shalat lima waktu.

Konsep tauhid diartikan sebagai hubungan vertikal antara hamba dan Tuhannya. Untuk mempererat hubungan tersebut maka seorang hamba diwajibkan untuk melaksanakan shalat wajib lima kali dalam waktu dua puluh empat jam. Pelaksanaan tersebut adalah perwujudan dari penyerahan diri kepada Allah SWT.

Dari hasil wawancara dengan lima belas responden pedagang baju batik di Pasar Beringharjo menunjukkan bahwa melakukan kegiatan bisnis tidak menghalanginya untuk melaksanakan shalat lima waktu. Bagi pedagang melaksanakan shalat lima waktu adalah kewajiban bagi setiap pemeluk agama Islam, pelaksanaan shalat lima waktu tersebut diyakini sebagai bentuk penyerahan diri kepada Allah SWT. Sebagaimana Firman Allah dalam Alquran surat Adz Dzariyat: 56²²

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ ﴿٥٦﴾

Artinya:

“Dan Aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku”

Dari ayat diatas dapat kita pahami bahwa Manusia diciptakan oleh Allah SWT hanya untuk melakukan ibadah. Jadi segala bentuk aktivitas yang dilakukan oleh setiap manusia diniatkan karena Allah, Khususnya dalam konteks bisnis, seseorang apabila melakukan kegiatan bisnis maka tidak lain hanya bentuk pengabdian atau ibadah kita kepada Allah SWT.

Selain itu, para pedagang dipasar Beringharjo memiliki kebiasaan sebelum dan sesudah melakukan aktivitas dagang yaitu berdoa, manusia memiliki hubungan vertikal kepada Allah SWT,

²² Departemen Agama Republik Indonesia, *Alquran...*, hlm 205

segala sesuatu yang dikerjakan semata-mata hanya untuk mengharapkan ridho Allah SWT. Sebagaimana firmanNya dalam surat Al-An'am: 162²³

قُلْ إِنَّ صَلَاتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ ﴿١٦٢﴾

Artinya:

“Katakanlah: sesungguhnya sembahyangku, ibadatku, hidupku dan matiku hanyalah untuk Allah, Tuhan semesta alam”

Selain itu, perilaku penyerahan diri kepada Allah diwujudkan dengan melaksanakan shalat tepat waktu. Dari lima belas responden pedagang Baju Batik di Pasar Beringharjo hanya satu responden yang melaksanakan shalat tepat waktu yaitu Ibu Ibrahim. Beliau sudah terbiasa melakukan shalat dengan tepat waktu, hal tersebut dibuktikan ketika mendengar adzan berkumandang maka beliau berusaha meninggalkan aktivitasnya dan langsung melaksanakan shalat, menurutnya shalat tepat waktu dapat memberikan kepuasan yang tidak ternilai dengan materi.²⁴

Sementara empat belas responden lainnya melaksanakan shalat tidak tepat waktu karena sibuk melayani konsumen. Menurut penulis perilaku pedagang yang lebih menyibukkan diri untuk melayani konsumen adalah perilaku yang menjunjung tinggi nilai ekonomi,

²³ Departemen Agama Republik Indonesia, *Alquran*, hlm. 150

²⁴ Wawancara dengan Ibu Ibrahim di Pasar Beringharjo pada tanggal 12 januari 2018

sehingga lalai dalam melaksanakan shalat tepat waktu. Ada pepatah yang mengatakan bahwa Hidup itu pilihan, Seorang pedagang yang memilih menyibukkan diri pada saat memasuki waktu shalat merupakan pilihan yang keliru. Pilihan yang benar adalah melaksanakan shalat dengan tepat waktu karena mendapatkan pahala disisi Allah SWT dan membuat hati menjadi damai. Sebagaimana di jelaskan dalam firman Allah SWT Q.S. An-Nisa: 103.²⁵

فَإِذَا قَضَيْتُمُ الصَّلَاةَ فَادْكُرُوا اللَّهَ قِيَمًا وَقُعُودًا وَعَلَىٰ جُنُوبِكُمْ ۚ فَإِذَا
 أَطْمَأْنَنْتُمْ فَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ ۚ إِنَّ الصَّلَاةَ كَانَتْ عَلَىٰ الْمُؤْمِنِينَ كِتَابًا مَّوْقُوتًا ﴿١٠٣﴾

Artinya:

“Maka apabila kamu telah menyelesaikan shalat(mu), ingatlah Allah di waktu berdiri, di waktu duduk dan di waktu berbaring. Kemudian apabila kamu Telah merasa aman, Maka Dirikanlah shalat itu (sebagaimana biasa). Sesungguhnya shalat itu adalah kewajiban yang ditentukan waktunya atas orang-orang yang beriman ”

Ayat diatas memberikan isyarat kepada kita bahwa, dimanapun, kapanpun dan dalam situasi bagaimanapun kita tetap diperintahkan untuk selalu mengingat Allah SWT. Dalam konteks bisnis setiap pedagang yang beriman diperintahkan oleh Allah SWT agar selalu mengingatnya karena dengan mengingatnya kita akan merasa aman. Mengingat Allah adalah dengan melaksanakan shalat teapat waktu, perilaku tersebut merupakan salah satu bentuk dari keimanan seseorang pedagang terhadap Allah SWT.

²⁵ Departemen Agama Republik Indonesia, *Alquran ...*, hlm. 95

Pedagang yang beriman kepada Allah SWT tidak akan lalai dari perintahnya hanya karena mengurus dan melakukan aktivitas dagangannya. Selain itu, pedagang yang beriman tidak akan pernah melakukan perbuatan yang tidak terpuji, seperti: menipu, menjual barang haram, tidak adil dalam memperlakukan konsumen dan memanipulasi harga.

Dari pemaparan diatas dapat dikatakan bahwa perilaku pedangan di Pasar Beringharjo dalam melaksanakan ibadah kepada Allah SWT sudah sesuai dengan landasan tauhid. Akan tetapi, masih banyak pedagang yang lalai dalam melaksanakan shalat tepat waktu. Semestinya pedagang melaksanakan shalat tepat waktu dengan anggapan keuntungan yang di dapatkan lebih besar di sisi Allah SWT. Sebagaimana yang telah di contohkan oleh Nabi Muhammad Saw.

b. Landasan Keseimbangan atau Keadilan (*Equilibrium*)

Dalam melakukan bisnis, keseimbangan atau lebih dikenal dengan keadilan sudah menjadi landasan yang harus diterapkan oleh para pelaku bisnis. Keadilan tidak hanya di peruntukkan hanya untuk sekelompok orang saja tetapi semua orang berhak mendapatkan keadilan.²⁶ Q.S. An-nahl :90

²⁶ Rafik Issa Beekun, *Islamic Business Ethics*, Virginia: The International Institute of Islamic Thought, 1997, hlm. 23

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَايَ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ
الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿٦٦﴾

Artinya:

“*Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran*”

Islam mengajarkan pengikutnya untuk memperlakukan setiap konsumen secara adil dan berbuat kebajikan. Dalam bisnis persyaratan adil yang paling mendasar adalah menentukan harga jual kepada konsumen sesuai dengan harga pasar dan memberi harga tanpa melihat perbedaan bahasa yang digunakan oleh konsumen dalam menawar harga barang. Allah SWT berfirman dalam Q.S. Al-an'am: 152:²⁷

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ ۗ وَأَوْفُوا بِالْكَيْلِ
وَالْمِيزَانِ بِالْقِسْطِ ۗ لَّا نُكَلِّفُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۗ وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدُوا ۗ وَلَوْ كَانَ ذَا
قُرْبَىٰ ۗ وَبِعَهْدِ اللَّهِ أَوْفُوا ۗ ذَٰلِكُمْ وَصَلْنَاكُمْ بِهِ ۗ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿١٥٢﴾

Artinya:

“*dan janganlah kamu dekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih bermanfaat, hingga sampai ia dewasa. dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak memikulkan beban kepada seseorang melainkan sekedar kesanggupannya. dan apabila kamu berkata, Maka hendaklah kamu Berlaku adil, Kendatipun ia adalah kerabat(mu), dan penuhilah janji Allah. yang demikian itu diperintahkan Allah kepadamu agar kamu ingat*”

²⁷ Departemen Agama Republik Indonesia, *Alquran ...*, hlm. 149

Dalam menentukan harga jual kepada konsumen harus adil. Sebagaimana di ungkapkan oleh Ibu Ibrahim selaku pedagang baju Batik di Pasar Beringharjo Barat:

“biasanya saya memberikan harga jual kepada konsumen sesuai dengan harga Pasar, jika baju batik yang bermerek Ulfa dengan harga pasar empat puluh ribu rupiah maka saya pun memberikan harga demikian kepada konsumen, dan dalam memberikan harga jual saya tidak membedakan antara konsumen yang berasal dari jawa dan berasal dari luar jawa. Semuanya saya beri harga yang sama”²⁸

Dari uraian di atas dapat dipahami bahwa perilaku adil yang ditunjukkan oleh pedagang baju batik di pasar Beringharjo adalah menentukan harga jual berdasarkan harga pasar dan tidak membedakan harga, baik kepada konsumen lokal maupun konsumen wisatawan. Karena pada dasarnya semua konsumen ingin diperlakukan secara adil.

Kemudian, perilaku adil seorang pedagang adalah tidak membedakan harga kepada konsumen yang berbeda. Dalam pandangan Islam seorang pedagang dilarang melakukan usaha untuk menaikkan harga di atas harga pasar.²⁹ Karena dapat merugikan konsumen yang tidak mengetahui harga pasar dan termasuk perbuatan yang tercela. Keunikan pedagang baju Batik di Pasar Beringharjo yaitu

²⁸ Wawancara Ibu Ibrahim di Pasar Beringharjo Yogyakarta pada tanggal 12 januari 2018

²⁹ Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam*, Yogyakarta, EKONESIA, 2002, hlm. 203

mengklasifikasikan konsumennya menjadi dua yaitu konsumen lokal dan konsumen wisatawan, konsumen lokal di identic dengan menggunakan bahasa jawa dalam melakukan tawar menawar sedangkan konsumen menggunakan bahasa umum yaitu bahasa Indonesia.

Dari hasil wawancara dengan lima belas responden pedagang baju Batik di Pasar Beringharjo adalah hanya Ibu Ibrahim yang memperlakukan konsumen secara adil. Selanjutnya empat belas pedagang tidak berlaku adil kepada konsumen terkait penentuan harga, wujud keadilan yang di praktekan oleh Ibu Ibrahim adalah memberikan harga kepada konsumen sesuai dengan harga pasar tanpa membeda-bedakannya, seperti konsumen yang bisa berbahasa jawa dan konsumen yang tidak bisa berbahasa jawa.

Adapun wujud ketidak adilan ke empat belas pedagang dipasar beringharjo adalah memberikan harga jual yang berbeda kepada konsumen lokal dan konsumen wisatawan. Selanjutnya, menunjukkan bahwa mereka menentukan harga yang lebih tinggi kepada wisatawan disebabkan karena ketidaktahuan dengan harga pasar.

Cara seorang pedagang mengidentifikasi konsumen wisatawan dan konsumen lokal yaitu menggunakan strategi komunikasi dengan bahasa jawa, konsumen yang tidak bisa berbahasa jawa berarti

dikategorikan sebagai konsumen wisatawan sedangkan konsumen yang mampu berbahasa jawa dikategorikan sebagai konsumen lokal.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pedagang baju Batik dipasar Beringharjo belum mampu menerapkan prinsip keseimbangan atau keadilan. Ketidakmampuan tersebut tidak disebabkan karena kurangnya pengetahuan pedagang tentang etika bisnis Islam tetapi lebih daripada kebiasaan pedagang untuk mengambil keuntungan yang lebih terhadap konsumen khususnya konsumen wisatawan.

c. Landasan Kehendak Bebas (*Free Will*)

Salah satu kelebihan manusia di bandingkan dengan ciptaannya yang lain adalah memiliki kehendak bebas guna mengendalikan kehidupannya sendiri manakala Allah SWT menurunkannya ke bumi. Dan tanpa mengabaikan suatu kenyataan bahwa ia sepenuhnya dituntun oleh hukum yang diciptakan Allah SWT, ia diberi kemampuan untuk berpikir dan memilih apa pun jalan hidup yang ia inginkan, dan yang paling penting adalah bertindak berdasarkan aturan apa pun yang ia pilih.

Sebagai pedagang muslim yang beriman, harus memaknai kebebasan sebagai anugrah dari Allah SWT, yang menurunkan kitab suci Alquran untuk kemaslahatan umat. Menurut Mahmoedin kehendak bebas manusia dapat dituntut, untuk bertindak etis. Dalam

bisnis, bersikap bebas diperlukan karena sikap ini dapat memberikan energi bagi pelaku bisnis dan leluasa memperlihatkan keikutsertaannya dalam suatu bisnis untuk mencapai tujuan organisasi maupun individu.³⁰ Kehendak bebas dalam etika merupakan prasarat untuk bertindak secara etis karena tindakan etis muncul dari pribadi yang bebas dengan bersumber dari niat yang baik dan kesadaran pribadi.

Selanjutnya, Rahmani Trimorita kebebasan manusia untuk menentukan sikap baik dan jahat bersumber dari posisi manusia sebagai wakil (*Khalifah*) Allah di bumi dan posisinya sebagai makhluk yang dianugrahi kehendak bebas. Namun demikian agar dapat terarah dan bermanfaat untuk tujuan sosial dalam kebebasan yang di anugerahkan Allah.³¹

Sedangkan dari sudut pandang ekonomi, Islam menolak kehendak bebas yang di kemukakan oleh para tokoh ekonomi konvensional, dimana ia dapat bertindak sesuka hatinya yang penting memberikan keuntungan. Maksimalisasi laba adalah tujuan yang paling utama dalam ekonomi konvensional, sedangkan ekonomi Islam menekankan pada prinsip halal dan ibadah kepada Allah SWT tanpa mengabaikan keuntungan.

³⁰ Mahmoedin, *Etika Bisnis Islam Perbankan*, Jakarta: Pusat Sinar Harapan, 1996, hlm. 76

³¹ Tim Penulis FSEI, *Filsafat Ekonomi Islam*, Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga, 2008, hlm.

Menentukan harga jual kepada konsumen dan bersaing secara sehat merupakan wujud kehendak bebas pedagang baju Batik di Pasar Beringharjo, sebagaimana di ungkapkan oleh Ibu Lestari bahwa:

“saya memiliki kebebasan dalam menentukan harga jual, dan memberi pula kebebasan kepada konsumen untuk menawar harga, jadi setiap baju Batik yang saya jual harganyaapun berbeda, merek yang sama harganya bisa saja berbeda tergantung dari bagaimana konsumen menawar harga”³²

Pedagang baju Batik di Pasar Beringharjo memahami kehendak bebas sebagai peluang untuk mendapatkan keuntungan banyak, hal ini dapat dilihat dari bagaimana pedagang memberikan harga jual kepada konsumen. Harga jual diberikan kepada konsumen bersifat kehendak bebas pedagang saja, tanpa mempertimbangkan harga pasar, padahal dalam ekonomi Islam menentukan harga itu harus sesuai dengan harga pasar. Dalam hal ini responden pedagang Baju Batik dipasar beringharjo belum mampu memaknai dan mengimplemtasikan kehendak bebasnya sesuai dengan tuntunan etika bisnis Islam.

d. Landasan Tanggung Jawab (*Responsibility*)

Konsep tanggung jawab dalam bisnis menjadi suatu kewajiban untuk mengimplementasikannya, pedagang yang beriman kepada Allah SWT tentunya takut akan hari pembalasan dimana semua

³² Wawancara Ibu Lestari di Pasar Beringharjo Yogyakarta, pada tanggal 12 januari 2018

perbuatan baik dan buruk maka akan dimintai pertanggungjawaban. Pedagang muslim sejatinya harus memegang prinsip tanggung jawab agar mendapat kepercayaan konsumen, dimana kepercayaan adalah modal yang besar untuk kelancaran bisnis kedepannya.

Menurut Muhammad tanggung jawab dalam Islam bersifat multi-tingkat dan terpusat baik pada tingkat individu maupun tingkat Organisasi.³³ Kebebasan manusia dalam menggunakan potensi sumber daya semestinya memiliki batas-batas tertentu, dan tidak dipergunakan sebebas-bebasnya tanpa batas, melainkan dibatasi oleh hukum, norma sosial dan etika yang tertuang dalam Alquran dan Hadis sebagai landasan dalam penggunaan potensi sumber daya. Sebagaimana terdapat dalam Q.S. Al-Mudassir: 38³⁴

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ ﴿٣٨﴾

Artinya:

“Tiap-tiap diri bertanggung jawab atas apa yang Telah diperbuatnya”

Dari ayat diatas dapat dipahami bahwa dalam melakukan aktivitas bisnis, tanggung jawab sangat penting karena sehubungan dengan menjaga kepercayaan konsumen sehingga bisnis yang dijalankan dapat bertahan dan tetap eksis. Menurut Beekun pada landasan tanggung jawab menetapkan adanya batasan mengenai apa

³³ Muhammad, *Etika Bisnis ...*, hlm. 57

³⁴ Departemen Agama Republik Indonesia, *Alquran ...*, hlm. 576

yang bebas dilakukan oleh manusia dengan bertanggung jawab atas semua yang dilakukannya.³⁵

Landasan tanggung jawab sangat mendasar dalam ajaran Islam. Terutama apabila dikaitkan dengan kebebasan ekonomi tanggung jawab setiap individu duwujudkan penerimaan akan adanya balasan secara adil di hari Kiamat. Dan setiap individu memiliki hak untuk berpegang pada Alquran dan Hadis sebagai landasan dalam melaksanakan tanggung jawabnya kepada Allah SWT.

Adapun wujud dari tanggung jawab pedagang baju Batik di Pasar Beringharjo adalah taat pada aturan yang berlaku seperti dalam membayar retribusi kepada pihak pengelola pasar (Disperindag), perilaku membayar retribusi juga ditunjukkan tepat waktu. Sebagaimana pembayaran retribusi sudah diatur dalam Perda Yogyakarta No. 5 tahun 2012. Hasil pembayaran retribusi tersebut digunakan oleh pemerintah untuk pembiayaan operasional pasar, seperti memperbaiki bangunan dan infrastruktur lainnya.

Bentuk tanggung jawab seorang pedagang bukan hanya membayar retribusi tetapi juga bertanggung jawab terhadap perkataannya terkait kualitas baju Batiknya apabila ada konsumen yang menyesali pembeliannya dan ingin mengembalikan baju Batik tersebut, maka pihak pedagang harus bertanggung jawab dengan cara

³⁵ Ishak Beekun, *Islamic Business Ethics ...*, hlm. 30

mengembalikan uang konsumen atau menggantinya dengan baju Batik lainnya. Sebagaimana Nabi Muhammad Saw tanggap terhadap permasalahan yang dihadapi konsumen. Rasulullah bersabda:³⁶

“Allah mengasihi orang yang mudah dalam penjualan, pembelian, pelunasan dan penagihan. Barang siapa yang memberi penangguhan kepada orang yang dalam kesusahan (untuk membayar hutang) atau membebaskannya, maka Allah akan menghisabnya dengan penghisaban yang ringan. Barang siapa yang menerima kembali pembelian dari orang-orang yang menyesali pembeliannya niscaya Allah membatalkan (menghapus) kesalahannya pada hari kiamat” (Bukhari dan Muslim)

Dari Hadits di atas dapat dipahami bahwa praktek bisnis yang pernah dilakukan oleh Rasulullah Saw penuh dengan tanggung jawab. Dengan cara menerima kembali barang yang sudah dibeli oleh konsumen, namun terdapat kerusakan maka Rasulullah mengganti barang tersebut. Sebagai mana pedagang muslim seharusnya mengikuti praktek tanggung jawab yang pernah dilakukan oleh Rasulullah.

Di pasar Beringharjo beberapa pedagang tidak menerima barang kembalian yang sudah dibeli oleh konsumen, menurut pedagang di pasar beringharjo barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan lagi. Pernyataan dan praktek bisnis tersebut, menurut hemat penulis telah melanggar etika bisnis Islam dan keluar dari makna tanggung jawab.

³⁶ M. Suyanto, *Business Strategy dan Ethics*, Yogyakarta: Andi Offset, 2008, hlm 258

e. Landasan Kebajikan atau *Ihsan* (*Benevolence*)

Landasan kebajikan mengajarkan kepada kita untuk melakukan perbuatan yang baik dan mendatangkan manfaat kepada orang lain tanpa ada aturan yang mewajibkan atau memerintahkannya untuk melakukan perbuatan tersebut. Atau biasa di istilahkan dengan beribadah dengan cara berbuat baik kepada semua orang seakan akan diawasi oleh Allah SWT.

Ihsan dalam dunia usaha adalah tindakan memberikan keuntungan berupa perilaku sopan santun ataupun berperilaku yang baik bagi orang lain tanpa ada sesuatu kewajiban tertentu. Prilaku yang dapat diterapkan oleh para pedagang di pasar Beringharjo ini adalah sifat jujur.

Alangkah indahnya jika kita bisa menjalankan bisnis atau bertransaksi di pasar dengan sifat jujur dan mempengaruhi lingkungan bisnis kita dengan sifat jujur tersebut. Karena dengan menghidupkan sifat-sifat jujur di benak semua pedagang maupun pelaku bisnis, maka sudah tentu sifat-sifat yang tercela seperti kesombongan, keangkuhan, kezaliman, kemunafikan, penipuan, dan keserakahan akan lenyap.

Kejujuran dalam berbisnis itu penting dan harus diterapkan dalam setiap usaha dan bisnis. Buat apa hasil banyak melimpah tetapi menyakiti hati dan banyak merugikan konsumen dan para pelanggan. Prinsip kejujuran ini sangatlah vital. Jika seseorang pebisnis jujur,

maka usahanya akan lancar dan diberkahi oleh Allah SWT. Sebuah kebohongan dalam bisnis, akan membuat bisnis seseorang akan menjadi hancur. Keberkahan dalam setiap rezeki yang diperoleh sangat penting artinya., jujur merupakan salah satu kunci kesuksesan dalam usaha dan bisnis seseorang.

Jujur adalah ruh keimanan, tanpa kejujuran, kehidupan sosial tidak akan tegak dan tidak akan stabil. Bencana terbesar di dalam dunia bisnis saat ini adalah meluasnya tindakan dusta dan bathil, misalnya mereka berbohong dalam mempromosikan barang dan menetapkan harga tinggi. Misalnya pedagang yang menetapkan harga tinggi kepada konsumen wisatawan dengan kualitas baju Batik yang rendah. Menurut imam Ghazali dalam Beekun bahwa orang yang baik itu adalah seseorang yang senantiasa menjual barang dagangannya dengan mengambil keuntungan yang rendah,³⁷ bahkan jika yang membeli adalah orang yang tidak mampu maka pedagang diharapkan berkorban untuk tidak mengambil keuntungan dari penjulannya tersebut.

Di pasar Beringharjo perilaku pedagang masih belum bisa dikategorikan jujur karena dalam mempromosikan barang, mereka terkadang banyak memberikan informasi yang keliru kepada konsumen, bahwa baju Batik yang dijualnya dengan merek Ulfa

³⁷ Rafik Issa Beekun, *Islamic Business Ethics ...*, hlm. 28

adalah baju Batik yang memiliki kualitas kain yang bagus. Tetapi pada kenyataannya bertentangan apa yang dikatakan. Kualitas kain baju Batik dengan merek Ulfa menurut mayoritas pedagang baju Batik di Pasar Beringharjo tersebut, memiliki kualitas yang rendah dengan harga yang rendah pula.

Kecurangan tersebut dapat terjadi karena faktor motivasi utama para pedagang yang ingin memperoleh keuntungan sebanyak mungkin dan cenderung mengabaikan motivasi utama dalam berdagang yaitu memenuhi kebutuhan masyarakat dan memberikan kepuasan dalam hal ini adalah konsumen, sehingga konsumen hanya dianggap sebagai ladang penghasil uang bukan sebagai mitra bisnis yang seharusnya kedua belah pihak baik penjual maupun pembeli memperoleh keuntungan yang sama bukan justru saling merugikan. Oleh sebab itu, salah satu karakter pebisnis yang terpenting dan diridhoi oleh Allah ialah kejujuran.³⁸

3. Peran Pemerintah (Disperindag) dalam Menentukan Harga

Pada pandangan ekonomi konvensional setiap individu bebas untuk melakukan apa saja yang diinginkan tanpa merugikan orang lain. Pasar adalah tempat dimana seseorang dapat mengekspresikan kebebasannya dengan cara melakukan jual beli. Seorang pedagang menawarkan barang

³⁸A. Darussalam, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Hadits*, Makassar: university Press, 2011, hlm. 193.

kepada konsumen dan konsumen memiliki pilihan bebas untuk membeli barang tersebut atau tidak. Dalam istilah ekonomi konvensional biasa disebut dengan pasar bebas.

Pasar bebas adalah pasar dimana tidak diboleh adanya intervensi pemerintah di dalamnya.³⁹ Atas dasar ini kita dapat memahami bahwa didalam pasar bebas tidak diperlukan bahwa pelaku sepakat dengan tujuan yang ingin dicapai. Jika sebuah organisasi dalam ekonomi para oelaku sepakat untuk saling membantu satu sama lain untuk mencapai tujuan mereka, dalam sistem pasar bebas mereka terperdaya untuk menyumbang kebutuhan pihak lain tanpa menyadari atau mengetahuinnya. Oleh karena itni dari konsep pasar bebas dalam ekonomi konvensional adalah sebuah kerangka yang memungkinkan setiap individu secara bebas memutuskan bagi dirinya sendiri apa yang ingin dilakukannya, dan keputusan itu pada gilirannya sebisa mungkin akan menyumbang terwujudnya suatu masyarakat yang lebih baik. Dari penjelasan diatas maka penulis berpendapat bahwa mazhab ekonomi konvensional percaya akan wujud kesejahteraan masyarakat dengan menerpakan konsep ekonomi pasar bebas tanpa adanya intervensi dari pemerintah.

Pandangan ekonomi konvensional diatas tidak bisa diterima begitusaja oleh ekonomi Islam, dalam konsep ekonomi Islam, juga percaya adanya kebebasan manusia untuk melakukan suatu pilihan dalam menjalani

³⁹ Mikhael Dua, *Filsafat Ekonomi*, Yogyakarta Kanisius, 2008, hlm. 52.

kehidupannya. Akan tetapi kebebasan yang dimaksud dalam ekonomi Islam adalah kebebasan yang akan melahirkan tanggung jawab. Jadi setiap pilihan hidup manusia maka akan dipertanggung jawabkan disisi Allah SWT. Menjadi seorang pedagang adalah pilihan oleh sebab itu seseorang dapat memilih untuk menjadi pedagang yang jujur atau pedagang yang tidak jujur.

Dalam ekonomi Islam konsep pasar bebas dipahami sebagai kebebasan yang terikat oleh syariat Islam. Seorang pedagang bebas dalam menjual barang selama barang itu halal. Dan bebas menentukan harga jual selama tidak merugikan banyak pihak, diantaranya adalah pesaing dan konsumennya. Sebagaimana pernah terjadi pada masa Umar bin Khattab r.a mendatangi suatu pasar dan menemukan bahwa Habib bin Abi Balta' menjual anggur kering pada harga dibawah harga pasar. Umar r.a langsung menegurnya dengan mengatakan “naikkan hargamu atau tinggalkan pasar kami.”⁴⁰

Dari perkataan Umar r.a dapat kita pahami bahwa dalam melakukan jual beli seorang pedagang dilarang menentukan harga jual dibawah harga pasar begitupun menjual diatas harga pasar, Karena perilaku tersebut dapat merugikan pihak lain, seperti pesaing dan konsumen, bahkan bisa merugikan dirinya sendiri. Intinya adalah di dalam pasar bebas diperlukan

⁴⁰ Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2015, hlm. 189.

adanya intervensi dari pemerintah karena tidak semua pedagang yang ada dalam pasar mampu bersikap jujur dan adil terhadap konsumennya.

Pasar Beringharjo adalah pusat perbelanjaan baju Batik termurah yang ada di kota Yogyakarta, dimana terdapat banyak penjual dan pembeli. Oleh karena itu dibutuhkan peran pemerintah untuk mengatur kelancaran dan kenyamanan dalam melakukan jual beli. Selain itu pemerintah juga diharapkan mengintervensi harga apabila dalam aktivitas jual beli banyak persoalan terkait masalah harga jual produk. Sebagaimana yang dikatakan oleh Adiwarmanto Karim bahwa *price intervention* dari pemerintah sangat diperlukan dengan tujuan untuk melindungi penjual dalam hal *profit margin* sekaligus melindungi pembeli dalam hal *purchasing power*.⁴¹

Dari hasil wawancara dengan Pak Jawati dan Pak Arif selaku pengelola pasar Beringharjo bahwa di Pasar Beringharjo pihak pengelola Pasar belum pernah melakukan intervensi harga kepada pedagang, hal ini karena belum ada aturan yang pasti terkait intervensi harga kepada pedagang. Sebagaimana di ungkapkan oleh Pak Jawati selaku pengelola Pasar Beringharjo bahwa:

“Sepengatehaun saya, belum ada aturan yang jelas mengenai intervensi harga oleh pengelola pasar kepada pihak pedagang, kami dari pengelola Pasar hanya menjalankan aturan sesuai dengan SOP yaitu menjamin keamanan proses berjalannya jual beli dan

⁴¹ Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam ...*, hlm 190

melakukan tagihan retribusi yang di bebaskan kepada pedagang dan wajib membayar”.⁴²

Dari uraian diatas dapat dipahami bahwa pemerintah selama ini belum pernah melakukan intervensi harga kepada pedagang, jadi penentuan harga diserahkan sepenuhnya kepada pedagang. Pemerintah hanya menjalankan tugas untuk menjamin keamanan pasar, pembayaran retribusi pedagang dan memberikan edukasi keagamaan bagi pedagang muslim. Hal yang sama juga di jelaskan oleh Pak Arif selaku pengelola Pasar bahwa:

“Pemerintah selama ini tidak pernah melakukan intervensi harga kepada pedagang, disebabkan belum ada aturan yang secara spesifik mengatur tentang intervensi harga pengelola pasar terhadap penentuan harga jual pedagang, semuanya diserahkan penuh kepada pedagang. Jika ada pelaporan tentang tingginya harga baju Batik maka kami secara spesifik tidak bisa membantu tapi menyarankan kepada konsumen untuk mencari pedagang lain yang bisa memberinya harga lebih murah.”⁴³

Menurut hemat penulis, pasar Beringharjo belum menerapkan *price intervention* sebagaimana yang dimaksud oleh Adiwarmanto Karim bahwa salah satu tugas pemerintah dalam mengelola suatu pasar adalah memberi intervensi harga pasar apabila dalam pasar ditemukan harga buatan, atau harga jual di atas harga normal. Sedangkan menurut pendapat Ibnu Taimiyah dalam Islahiyah bahwa pemerintah memiliki kekuasaan untuk

⁴² Wawancara dengan Pak Jawati pengelola pasar Beringharjo Barat Yogyakarta pada tanggal 13 januari 2018

⁴³ Wawancara dengan Pak Arif Pengelola Pasar Beringharjo Barat Yogyakarta pada tanggal 14 januari 2018

mengatur harga pada pasar, demi mewujudkan kestabilan harga. Selain itu juga mencegah terjadinya monopoli harga agar tercipta suatu keadilan dalam pasar.

Bukan hanya pemerintah yang mempunyai peran dalam mewujudkan keadilan dalam pasar. Pedagang juga memiliki peran untuk mengawasi dirinya sendiri yang disebut oleh Mohamad Hidayat sebagai Pengawasan internal. Pengawasan internal tersebut lebih kepada bagaimana pedagang membekali dirinya dengan pemahaman etika Islam dalam berbisnis, hal ini sangat penting bagi pedagang guna mendapatkan ridho dari Allah SWT.