

**ANALISIS MEKANISME JUAL BELI BAWANG MERAH DALAM
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM DI PASAR MARDIKA KOTA AMBON**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu persyaratan dalam Memperoleh Gelar Sarjana (S.E)
Pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut
Agama Islam Negeri (IAIN) Ambon**



**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) AMBON
2023**



**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
AMBON**

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul “Analisis Mekanisme Jual Beli Bawang Merah Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Pasar Mardika Kota Ambon” yang disusun oleh saudari **Asri Rumaru**, NIM : 190105033 Mahasiswi Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ambon, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang Munaqasyah yang diselenggarakan pada tanggal 21 Juli 2023, dan dinyatakan telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Pada Program Studi Ekonomi Syariah.

Demikian Persetujuan ini diberikan untuk proses selanjutnya

Ambon, 21 Juli 2023

DEWAN MUNAQASYAH

Ketua	: Dr. Rajab, M.Ag	(.....)
Sekretaris	: Nahriah Latuconsina, M.E.Sy	(.....)
Penguji I	: Fitria Karnudu, M.M	(.....)
Penguji II	: M. Reza Nacikit, M.M	(.....)
Pembimbing I	: Darwis Amin, S.E., M.Si	(.....)
Pembimbing II	: Rosita Tehuayo, S.Hi., MA	(.....)

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
AMBON



Diketahui Oleh
Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam
IAIN Ambon

Dr. Husin Wattimena, M.Si
NIP: 196811271999031001

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Asri Rumbu

Nim : 190105033

Program studi : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Analisis Mekanisme Jual Beli Bawang Merah Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Pasar Mardika Kota Ambon.

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan dibawah ini, menyatakan bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya penyusun sendiri. Jika dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat dan dibantu orang lain secara keseluruhan atau sebagian, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya, batal demi hukum.

Ambon, 21 Juli 2023
Penulis

INSTITUT AGAMA ISLAM
AMBON



Asri Rumbu
Asri Rumbu
Nim. 190105033

MOTTO

“ Dunia ini hanya setets air, kalau kau tak dapat jangan sedih, karena yang kau tak dapat hanya stetes dan kalau kau dapat jangan bangga, karena yang kau dapat hanya setetes.”

“Jadikan akhirat dihatimu, dunia ditanganmu dan kematian dipelupuk matamu, karena sesungguhnya kehidupan akhirat itulah sebenar-benarnya kehidupan.”

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan untuk:

1. Almarhum Ayahanda Jamal Rumbaru dan Ibunda Suryani Rumatiga, serta Nenekku tersayang Saina Lulang, mereka yang tak pernah mengenal lelah dalam memberi semangat, motivasi, dukungan dan do'a dalam kondisi apapun sehingga keberhasilan ini dapat tercapai.
2. Untuk keluargaku Tercinta : Adik Irfan Rumbaru, Ella Rumbaru serta Pamanku, Abdul Malik Rumatiga, Mohdar Rumatiga, Kadir Rumatiga, Sukardi Rumatiga dan Bibi-bibiku, Kamsia Rumatiga, Rahima Rumatiga, Sita Rumatiga dan Samsia Derlen, Mereka pula yang selalu memberi semangat dan motivasi serta menjadi sumber inspirasi bagi penulis.
3. Untuk Almamaterku Tercinta Kampus Hijau IAIN Ambon.

KATA PENGANTAR



Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena atas rahmat, taufik, hidayah dan ridho-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi ini merupakan tugas akhir penulis untuk memenuhi sebagian persyaratan guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi dengan judul : Analisis Mekanisme Jual Beli Bawang Merah Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Pasar Mardika Kota Ambon. Shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada baginda Nabi Besar Muhammad SAW, Sahabat-sahabatnya, serta kaum Muslimin yang mengikuti jejak yang telah menunjukkan jalan yang benar dan diridhoi Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak mungkin dapat diselesaikan dengan baik, tanpa usaha, kerja keras, bantuan, pendapat, motivasi dan bimbingan dari berbagai pihak mulai dari judul skripsi ini disempurnakan sehinggalah skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Untuk itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tulus kepada:

1. Almarhum Ayahanda Jamal Rumaruru dan Ibunda Suryani Rumatiga, serta Nenekku tersayang Saina Lulang, mereka yang tak pernah mengenal lelah dalam memberi semangat, motivasi, dukungan dan do'a dalam kondisi apapun sehinggalah keberhasilan ini dapat tercapai.
2. Bapak Dr. Zainal A. Rahawarin, M.Si, selaku Rektor IAIN Ambon. Bapak Prof. Dr. La Jamaah, M.H selaku Wakil Rektor I Bidang Akademik Dan Pengembangan Lembaga. Bapak Dr. Husin Wattimena, M.Si selaku Wakil Rektor II Bidang Adminitrasi Umum. Dan Bapak Dr. M. Faqih Seknun, M.Pd

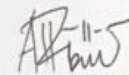
selaku Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama, yang telah memberikan kontribusi besar dalam pengembangan kampus IAIN Ambon.

3. Bapak Dr. Husin Wattimena, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Bapak Dr. H. Rajab, M.Ag selaku Wakil Dekan I Bidang Akademik Pengembangan. Bapak Hasan M.Ag selaku Wakil Dekan II Bidang Perencanaan dan Keuangan.
4. Bapak Darwis Amin, SE., M.Si, selaku, Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, dan Sekretaris Program Studi, Ibu Nahriah Latuconsina, M.Esy.
5. Bapak Darwis Amin, SE., M.Si, selaku Pembimbing I, dan Ibu Rosita Tehuayo., S. Hi.M.A Selaku Pembimbing II, yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing saya dalam penulisan ilmiah ini.
6. Ibu Fitria Karnudu, MM, selaku Penguji I, dan Bapak M. Reza Nacikit, MM, Selaku Penguji II, yang telah bersedia melakukan pengujian secara ilmiah atas karya tulis ini.
7. Kepala Perpustakaan IAIN Ambon yang telah memberikan izin serta pelayanannya selama penelitian dan kuliah di IAIN Ambon.
8. Untuk keluargaku Tercinta : Adik Irfan Rumbaru, Ella Rumbaru serta Pamanku, Abdul Malik Rumatiga, Mohdar Rumatiga, Kadir Rumatiga, Sukardi Rumatiga dan Bibi-bibiku, Kamsia Rumatiga, Rahima Rumatiga, Sita Rumatiga dan Samsia Derlen, Mereka pula yang selalu memberi semangat dan motivasi serta menjadi sumber inspirasi bagi penulis.
9. Untuk sahabatku Aisyah Rumbalifar dan Ratri Wulandari yang selalu ada buat saya saat susah maupun senang semoga Allah Membalas semua kebaikan kalian berdua.

10. Teman-teman kelas A angkatan 2019, yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu persatu, terima kasih atas motivasi dan dorongannya hingga suksesnya studi penulis.

Hanya kepada Rabbul Izzati penulis serahkan semua ini, semoga keikhlasan yang diberikan kepada penulis berupa bimbingan dan motivasi dan segala bentuk bantuan yang telah diberikan semogah dibalas oleh Allah SWT. Semogah hasil ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Ambon, 21 Juli 2023
Penulis



Asri Rumbu
190105033



ABSTRAK

Nama : Asri Rumbu
Nim : 190105033
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Mekanisme Jual Beli Bawang Merah Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Pasar Mardika Kota Ambon

Tujuan penelitian ini adalah untuk: (1) Mengetahui Mekanisme Jual Beli Bawang Merah di Pasar Mardika Kota Ambon, (2) Mengetahui Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Mekanisme Jual Beli Bawang Merah di Pasar Mardika Kota Ambon.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan, Untuk memperoleh data yang lengkap dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif. dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Yang menjadi subjek dari penelitian ini adalah 10 orang Informan.

Hasil yang diperoleh pada penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Mekanisme Jual Beli Bawang Merah yang dilakukan oleh pedagang di Pasar Mardika Kota Ambon, secara umum disimpulkan bahwa cara penjual menetapkan ukuran/takaran yaitu dengan cara menimbang dan menakarnya sesuai permintaan konsumen dan menjualnya secara langsung dan menjualnya lewat online (marketplace). (2) Pandangan Ekonomi Islam terhadap Mekanisme Jual Beli Bawang Merah di Pasar Mardika Kota Ambon, dapat disimpulkan bahwa perilaku pedagang di Pasar Mardika Kota Ambon dalam menjalankan bisnis atau berdagang belum mengedepankan konsep-konsep Etika Bisnis Islam yang berdasarkan pada Sifat-sifat Nabi dalam berbisnis, yang meliputi: Sifat Sidiq, dari 5 informan penjual bawang merah 3 pedagang telah menerapkan sifat tersebut dan 2 pedagang lainnya tidak menerapkan sifat tersebut. Sifat Amanah yang diwujudkan para pedagang melalui saling menepati janji, 3 pedagang menepati janji, sedangkan 2 pedagang lainnya kadang-kadang tidak menepati janji. Sifat Amanah yang diwujudkan pedagang melalui tanggungjawab terhadap kualitas barang agar tidak mendapat komplain terhadap kualitas Bawang Merah yang dijual. 3 pedagang tidak mendapat komplain, sedangkan 2 lainnya mendapat komplain. Sifat Tablig yang diwujudkan pedagang melalui menyampaikan keunggulan dari kualitas bawang yang dijual sehingga membuat para pembeli tertarik dan juga mempromosikan dagangannya melalui Online (Marketplace), serta bersikap Ramah, Sopan, Baik dan Sabar kepada semua pembeli.

Kata kunci: *Mekanisme, Jual Beli, Ekonomi Islam, Pasar Mardika*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAMAN JUDUL	i
PENGESAHAN SKRIPSI	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
MOTTO DAN PEMBAHASAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah dan Batasan Masalah	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Definisi Operasional.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
A. Mekanisme Jual Beli	8
1. Pengertian Mekanisme	8
2. Pengertjan Jual Beli.....	8
3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Mekanisme Jual Beli.....	10
4. Dasar Hukum Jual Beli Dalam Islam.....	11
5. Rukun dan Syarat Jual Beli	14
6. Bentuk-Bentuk Jual Beli	16

7. Manfaat Jual Beli	17
B. Pandangan Ekonomi Islam.....	18
1. Pengertian Ekonomi Islam	18
2. Tujuan Ekonomi Islam	19
3. Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam	20
C. Penelitian Sebelumnya	23
BAB III METODE PENELITIAN.....	28
A. Jenis Penelitian.....	28
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	28
C. Sumber Data.....	29
D. Informan	29
E. Teknik Pengumpulan Data.....	29
F. Teknik Analisis Data.....	30
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	33
A. Hasil Penelitian.....	33
1. Gambaran Umum Pasar Mardika.....	33
2. Karakteristik Informan	34
3. Jual Beli Bawang Merah di Pasar Mardika Kota Ambon	36
4. Mekanisme Jual Beli Bawang Merah Dalam Perspektif Ekonomi Islam.....	41
B. Pembahasan.....	52
1. Mekanisme Jual Beli Bawang Merah di Pasar Mardika Kota Ambon.....	52

2. Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Mekanisme Jual Beli Bawang Merah di Pasar Mardika Kota Ambon	54
BAB V PENUTUP.....	65
1. Kesimpulan	65
2. Saran.....	66

DAFTAR PUSTAKA

PEDOMAN WAWANCARA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbedaan dan Persamaan penelitian Terdahulu.....	26
Tabel 4.1 Karakteristik Penjual Berdasarkan Tingkat Usia dan Pendidikan	34
Tabel 4.2 Karakteristik Penjual Berdasarkan Tingkat Usia dan Pendidikan	36



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Jual beli dalam masyarakat merupakan suatu kegiatan rutinitas yang dilakukan setiap saat oleh semua orang. Namun jual beli yang benar menurut syariat Islam belum tentu saja semua umat Islam melakukannya. Bahkan ada juga yang sama sekali tidak mengetahui tentang ketentuan yang diatur oleh syariat Islam dalam hal jual membeli (Bisnis). Islam juga menjadi hukum yang mengikat. Bukan hanya hukum dan peraturan tentang interaksi manusia dengan Tuhannya, namun mengenai bagaimana berinteraksi dengan manusia lain. Manusia, diatur, diarahkan dan bertindak sesuai nilai-nilai ke-Islaman. Islam menjadikan Al-qur'an sebagai sumber wajib yang pertama yang merupakan perintah Allah SWT, dan yang kedua al-hadits atau sunnah yang merupakan perilaku Nabi Muhammad SAW. Apapun interaksi manusia, baik secara spiritual maupun moral, maka sumbernya Al-qur'an dan Hadist. Termasuk perbuatan manusia (Mukallaf).¹

Dalam Al-Qur'an, Hadits dan sumber-sumber hukum Islam yang banyak memberikan contoh atau mengatur bisnis yang benar menurut Islam. Tidak hanya untuk penjual tetapi juga untuk pembeli. Sekarang ini

¹ Holle, M. (2022) HUKUM TAKLIF / MUKALLAF DALAM BISNIS. Amal Jurnal Ekonomi Syariah, 3(01)..h.19.

lebih banyak penjual yang mengutamakan keuntungan individu tanpa berpedoman pada ketentuan hukum Islam. Mereka hanya mencari keuntungan duniawi begitu saja. Tanpa mengharapkan barokah dari apa yang sudah dikerjakan. Oleh sebab itu aspek muamalah menjadi penting sebagai perwujudan tuntutan pada setiap masa dan dimanapun berada. Dengan demikian sudah selayaknya aspek muamalah diselesaikan secara tuntas sesuai dengan tuntunan syariat Islam agar tidak terjadi perselisihan dan penyimpangan dalam kehidupan sosial masyarakat. Aspek terpenting dalam dalam kehidupan sosial adalah yang berkaitan dengan jual beli.

Jual beli adalah tukar menukar benda atau barang yang mempunyai manfaat atas dasar kerelaan dan kesepakatan bersama serta sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan dalam syariat islam. Jual beli pada dasarnya diperbolehkan oleh ajaran Islam, kebolehan ini berdasarkan firman Allah SWT dalam Al-Qur'an surah An-nisa' 4: 29 yaitu:

تَجْرَةً تَكُونُ أَنْ إِلَّا بِالْبَاطِلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا لَأَءَامِنُوا الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا

رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ إِنْ أَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوا وَلَا مِنْكُمْ تَرَضٍ عَنِ

*Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil, kecuali dengan cara jual beli yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu sendiri. Sesungguhnya Allah maha penyayang kepadamu."*²

Maksud dari ayat di atas bagaimana pembagian harta, pembagian harta adalah milik bersama tidak boleh diambil dengan cara yang batil.

² Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Jumanatul Ali Al-Qur'an dan Terjemahannya (Bandung : CV Penerbit J-ART, 2005) h. 122

Batil adalah mengikuti jalan yang salah atau tidak mengikuti jalan yang benar.³ Selain dilarang melakukan transaksi ekonomi yang bertentangan dengan hukum Islam, transaksi tersebut harus sesuai dengan ketentuan hukum Islam. sesuai dengan ketentuan hukum Islam yang dimaksud adalah memenuhi syarat, rukun, dan hal-hal lain yang berkaitan dengan jual beli, sehingga jika syarat dan rukun tersebut tidak terpenuhi, berarti tidak sesuai dengan kehendak syara'.

Dalam jual beli hal penting yang harus diperhatikan adalah mencari barang yang halal dan dengan cara yang halal pula. Bersih dari segala sifat yang dapat merusak jual beli, seperti penipuan, pencurian, pemerasan, riba dan lain sebagainya. Jual beli selalu memainkan peran penting dalam kehidupan ekonomi dan sosial semua orang sepanjang masa dan dari berbagai lapisan masyarakat. Sejak awal agama Islam telah membolehkan atau memperbolehkan pelaksanaan jual beli, Allah telah menghalalkan jual beli, yaitu pelaksanaan jual beli sesuai dengan aturan, atau batasannya. Praktek jual beli harus terbuka dan tidak mengandung unsur penipuan, sehingga kesepakatan juga harus jelas. Untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan baik dari penjual maupun pembeli, maka syarat-syarat perjanjian harus dipenuhi. Hukum jual beli pada dasarnya diperbolehkan oleh ajaran agama Islam sepanjang tidak bertentangan dengan syariat Islam. Nabi Muhammad Shalallahu Alaihi Wassalam sendiri semasa hidupnya juga tidak lepas dari jual beli. Hukum

³ Hamka, Tafsir Al-Azhar (Singapura: Pustaka Nasional, 1889), h.1175

jual beli telah berkembang dan berubah sesuai dengan kemajuan kehidupan manusia. Oleh karena itu “Aturan Allah yang terkandung dalam Al-Qur'an tidak mencakup semua aspek perkembangan yang berubah.”

Dalam perkembangan saat ini, terdapat berbagai macam Mekanisme Jual Beli yang terjadi di sela-sela kehidupan kita, salah satunya adalah Jual Beli Bawang Merah di Pasar Mardika Kota Ambon. Pasar mardika merupakan salah satu tempat yang penting bagi masyarakat kota Ambon. dimana pasar mardika merupakan tempat perdagangan dan transaksi terjadi sejak dari awal pasar mardika beroperasi. Pasar mardika terletak dibagian utara kota Ambon, tepatnya dekat dengan berbagai fasilitas kota seperti Terminal, Pelabuhan, dan kantor-kantor Pemerintahan. Pasar mardika beroperasi, sehingga membuat bisnis bagi para pedagang untuk mengambil keuntungan.

Namun disisi lain peneliti melihat bahwa dalam praktek Jual Beli Bawang Merah dalam mengambil keuntungan masih terdapat dua orang pedagang yang tidak menerapkan hukum jual beli itu sendiri, seperti mengurangi takaran dan timbangan, tidak memberitahu cacat/kekurangan dari bawang merah yang dijual dan tidak menepati janji sesuai kesepakatan yang telah dibuat oleh kedua belah pihak. Dalam hal ini penting bagi peneliti untuk melakukan penelitian dan membalas permasalahan yang muncul serta mengkaji masalah yang berjudul: Analisis Mekanisme Jual Beli Bawang Merah Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Pasar Mardika Kota Ambon.

B. Rumusan Masalah dan Batasan Masalah

1. Rumusan Masalah

- a. Bagaimana Mekanisme Jual Beli Bawang Merah di Pasar Mardika Kota Ambon ?
- b. Bagaimana Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Mekanisme Jual Beli Bawang Merah di Pasar Mardika Kota Ambon ?

2. Batasan Masalah

Berdasarkan Rumusan Masalah di atas, maka Peneliti membatasi masalah penelitian yang hanya berfokus pada Mekanisme Jual Beli Bawang Merah di Pasar Mardika Kota Ambon, yang berdasarkan pada Prinsip Nubuwwah yang terdiri dari Sifat-sifat Nabi dalam bertransaksi yaitu Sidiq, Amanah dan Tabliq. Alasan saya mengambil 3 sifat tersebut karena sifat tersebut merupakan sifat-sifat wajib yang ada pada Rasulullah SAW dalam bertransaksi, yang perlu kita terapkan dalam kehidupan kita sehari-hari.

C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk Mengetahui Mekanisme Jual Beli Bawang Merah di Pasar Mardika Kota Ambon.
- b. Untuk Mengetahui Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Mekanisme Jual Beli Bawang Merah di Pasar Mardika Kota Ambon.

2. Manfaat Penelitian

- a. Secara teoritis diharapkan penelitian ini memberikan kontribusi bagi perkembangan Ekonomi Islam khususnya bagi para pelaku muamalah jual beli khususnya jual beli bawang merah.
- b. Secara praktis diharapkan penelitian ini dapat menjadi sarana dan referensi dalam pelaksanaan transaksi jual beli yang sesuai syariat Islam di kalangan masyarakat umum, khususnya bagi penjual dan pembeli yang ada di Pasar Mardika kota Ambon.

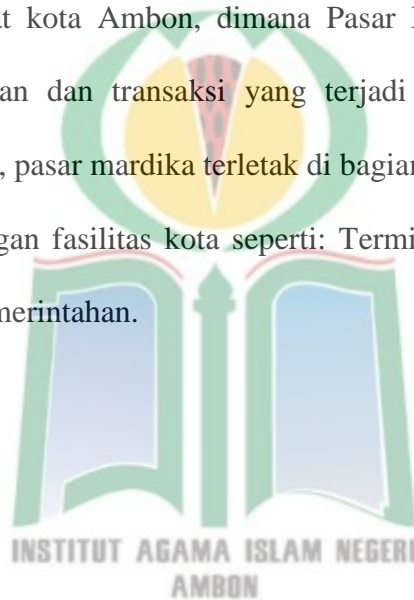
D. Definisi Operasional

Untuk memperjelas maksud dan tujuan penelitian ini agar lebih terarah, maka peneliti memberikan definisi operasional dari judul penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, adapun definisi operasionalnya adalah sebagai berikut: Analisis Mekanisme Jual Beli Bawang Merah dalam Perspektif Ekonomi Islam di Pasar Mardika Kota Ambon.

- a. Mekanisme adalah tata cara yang dilakukan atau suatu proses pelaksanaan kegiatan yang terjadi di pasar mardika, dimana para pedagang melakukan jual beli yaitu dengan jual beli langsung dan menjualnya lewat online (Makeplace) dan cara penjual menetapkan ukuran/takaran itu dengan cara menimbang dan menakarnya sesuai permintaan konsumen.
- b. Jual beli adalah salah satu bentuk transaksi perdagangan yang terjadi di pasar mardika, dimana masih terdapat beberapa pedagang yang curang

dalam melakukan takaran dan timbangan, tidak menepati janji serta tidak memberitahu pembeli tentang kekurangan dari bawang merah yang dijual.

- c. Ekonomi Islam adalah perilaku seseorang dalam setiap kegiatan ekonomi baik konsumsi, produksi, maupun distribusi berdasarkan tuntunan hukum Islam yang bersumber dari Al-Qur'an dan hadist.
- d. Pasar Mardika merupakan salah satu tempat yang penting bagi masyarakat kota Ambon, dimana Pasar Mardika merupakan tempat perdagangan dan transaksi yang terjadi sejak awal pasar mardika beroperasi, pasar mardika terletak di bagian utara kota ambon, tepatnya dekat dengan fasilitas kota seperti: Terminal, pelabuhan, dan kantor-kantor Pemerintahan.





BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan. Untuk memperoleh data yang lengkap dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif bertujuan untuk peneliti dapat mengetahui dan menggambarkan secara jelas serta menggali data sebanyak mungkin terhadap apa yang terjadi di lokasi penelitian yaitu Analisis Mekanisme Jual Beli Bawang Merah Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Pasar Mardika Kota Ambon.

B. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti mengambil lokasi di pasar mardika kota ambon dengan pertimbangan bahwa lokasi tersebut merupakan salah satu tempat pembelian bawang merah dari berbagai kalangan masyarakat.

2. Waktu Penelitian

Penelitian akan dilakukan selama \pm 1 bulan setelah proposal ini diseminarkan.

C. Sumber data

1. Data primer diperoleh dari hasil penelitian lapangan, pada saat melakukan wawancara dengan informan dan observasi lapangan secara langsung.
2. Data sekunder diperoleh dari hasil kepustakaan seperti buku, karya ilmiah, jurnal dan kepustakaan lain yang berkaitan dengan judul penelitian.

D. Informan

Informan penelitian adalah orang-orang yang diharapkan memahami dengan jelas masalah yang akan diteliti dan mampu memberikan informasi tersebut kepada peneliti dalam rangka menyusun hasil penelitian. Informan dalam penelitian ini adalah 5 orang penjual bawang merah dan 5 orang pembeli bawang merah di pasar mardika kota Ambon.

E. Teknik pengumpulan data

1. Observasi (pengamatan)

Observasi adalah alat pengumpulan data yang digunakan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang akan diselidiki. Dalam teknik pengumpulan data dengan observasi ini peneliti menggunakan observasi non partisipan (observasi tidak berpartisipasi) dalam teknik ini peneliti hanya sebagai pengamat tanpa terlibat langsung dengan kegiatan orang-orang yang akan diamati. peneliti mengamati bagaimana perilaku masyarakat dalam praktik jual

beli, kemudian mencatat, menganalisis kemudian dapat membuat kesimpulan .

2. Wawancara

Wawancara digunakan untuk memperoleh informasi lisan atau pendapat secara langsung dari seseorang atau informan. Teknik wawancara digunakan dalam penelitian ini untuk memperoleh informasi tentang Mekanisme Jual Beli Bawang Merah Dalam perspektif Ekonomi Islam di Pasar Mardika kota Ambon.

3. Dokumentasi

Tujuan dokumentasi ini adalah agar peneliti mencari sumber data selain wawancara dan observasi yang berkaitan dengan masalah yang dibahas. Seperti, laporan kegiatan, foto-foto, dan sumber-sumber ilmiah lainnya.

F. Teknik analisis data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif. Menurut Sudijono dalam Mardalis, analisis data deskriptif adalah menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan atau generalisasi yang berlaku umum.¹ Analisis deskriptif yang digunakan dalam penelitian ini mengacu pada model Miles dan Huberman sebagai berikut:

¹ Mardalis, *Metode Penelitian; Suatu Pendekatan Proposal*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2006). h. 21.

a. Reduksi data

Mereduksi data adalah meringkas, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, mencari tema dan pola, polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan memudahkan peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan.²

b. Display data

Display Data adalah pendeskripsian dari sekumpulan informasi yang tersusun untuk memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dalam penyajian data dengan menggunakan metode kualitatif, data disajikan dalam bentuk teks naratif. Penyajiannya juga bisa dalam bentuk tabel atau bagan dan sejenisnya.

c. Penarikan Kesimpulan.

Penarikan kesimpulan merupakan kegiatan akhir dalam melakukan analisis data, Kesimpulan yang dihasilkan berupa interpretasi aktivitas, yaitu menemukan makna dari data yang telah disajikan. Masalah reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan atau verifikasi menjadi gambaran keberhasilan secara berurutan sebagai rangkaian kegiatan analisis yang saling berkaitan. Selanjutnya data yang telah dianalisis dijelaskan dan diinterpretasikan dalam bentuk kata-kata untuk menggambarkan fakta di lapangan,

² Sulistyarningsih, *Metodologi Penelitian Kebidanan Kuantitatif-Kualitatif*, (Edisi.I; Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011). h. 163.

memberikan pemaknaan atau untuk menjawab pertanyaan penelitian yang kemudian diambil intisarinnya.





INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
AMBON

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan terhadap Mekanisme Jual Beli Bawang Merah di Pasar Mardika Kota Ambon Dalam Perspektif Ekonomi Islam sebagai berikut :

1. Mekanisme Jual Beli Bawang Merah yang dilakukan oleh pedagang di Pasar Mardika Kota Ambon, secara umum disimpulkan bahwa cara penjual menetapkan ukuran/takaran yaitu dengan cara menimbang dan menakarnya sesuai permintaan konsumen dan menjualnya secara langsung dan menjualnya lewat online (marketplace), dari 5 informan penjual bawang merah terdapat 3 informan yang menjual bawang merah dengan jual beli langsung sedangkan 2 informan lainnya menjualnya secara langsung dan menjualnya lewat Online melalui (Marketplace).
2. Pandangan Ekonomi Islam terhadap Mekanisme Jual Beli Bawang Merah di Pasar Mardika Kota Ambon, dapat disimpulkan bahwa perilaku pedagang di Pasar Mardika Kota Ambon dalam menjalankan bisnis atau berdagang belum sepenuhnya mengedepankan konsep-konsep Etika Bisnis Islam yang berdasarkan pada sifat-sifat Nabi dalam berbisnis, yang meliputi:
 - (1). Sifat Sidiq/ kejujuran yang diwujudkan para pedagang meliputi jujur dalam menetapkan takaran dan timbangan dan menjelaskan tentang kelebihan dan kekurangan bawang merah yang dijual, dari 5 Informan

penjual Bawang Merah 3 pedagang telah menerapkan sifat tersebut dan 2 pedagang lainnya tidak menerapkan sifat tersebut.

(2). Sifat Amanah/ pertanggungjawaban yang diwujudkan para pedagang melalui saling menepati janji, 3 pedagang menepati janji, sedangkan 2 pedagang lainnya kadang-kadang tidak menepati janji. Sifat Amanah yang diwujudkan pedagang melalui tanggungjawab terhadap kualitas barang agar tidak mendapat komplen terhadap kualitas bawang merah yang dijual. 3 pedagang tidak mendapat komplain, sedangkan 2 lainnya mendapat komplain.

(3). Tabligh/komunikasi yang diwujudkan pedagang melalui menyampaikan keunggulan dari kualitas bawang yang dijual sehingga membuat para pembeli tertarik dan juga mempromosikan dagangannya melalui (marketplace). 5 pedagang telah mewujudkan sifat tersebut. Sifat amanah juga diwujudkan melalui bersikap ramah, sopan, baik dan sabar kepada pembeli dan seluruh pedagang berusaha memberikan pelayanan yang optimal kepada pembeli dan komunikasi yang ramah.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang dijelaskan diatas, maka peneliti menyampaikan saran-saran yang bertujuan memberikan manfaat bagi pihak-pihak lain, yang atas hasil penelitian ini. Adapun saran yang disampaikan peneliti sebagai berikut:

1. Pedagang di Pasar Mardika Kota Ambon diharapkan dalam menjalankan bisnisnya harus memegang teguh nilai-nilai atau aturan yang telah

ditetapkan oleh syariat Islam baik dalam kondisi apapun. Hal tersebut dikarenakan bisnis yang didasari dengan Etika Bisnis Islam, akan mendatangkan keuntungan berupa materi dan juga mendatangkan keuntungan yang Barokah dari Rizki yang didapatkan.

2. Penulis masih menyadari bahwa hasil penelitian ini masih banyak kekurangan dan kesalahan dalam penulisan untuk itu diharapkan pada peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian lebih lanjut dan lebih mendalam mengenai Mekanisme Jual Beli Bawang Merah dalam Perspektif Ekonomi Islam.



DAFTAR PUSTAKA

- Al- Bunuk Al-Islamiyah Baina Al-Nadhariyah wa Al-Tathbiq, Abdullah Ath-Thayyar.
- AL-Asqalani , Ibnu Hajar, Bulughul Maram diterjemahkan oleh Zaid Muhammad, Ibnu Ali, Muhammad Khuzainal Arif, (Jakarta: Pustaka As-sunnah, 2008).
- Ar-Ramli Muhammad Syamsudin, Nihaya Al-Muhtaj, Juz III,Beirut: Dar Al-Fikr,2004. h.204
- AL-Amir Ash-Shan' Any, Muhammad bin Ismail, jilid 2 Sulubus Salam Syarah Bulughul Maram.
- Ambarwati Dwi, Mengenal Sifat Nabi dan Rasul Beserta Mengimplementasikannya Di Dalam Kehidupan Sehari-hari (Jember: Universitas Jember, 2017).
- Antonio Syafi'i Muhammad, Muhammad SAW: The Super Leader Super Manager (Jakarta: proLM Center dan Tazkia Publishing, 2010).
- Al Arif, M. Nur Rianto, Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teorotis Praktis,(Bandung : Pustaka Setia, 2012).
- Departemen Agama Republik Indonesia, Al- Jumanatul Ali Al-Qur'an dan Terjemahannya (Bandung: CV Penerbit J-ART, 2005).
- Fauzia Yunia Ika, Riyadi Kadir Abdul, Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid al-Syari'ah, (Jakarta : Kencana Prenadamedia Group, 2014).
- Hidayat, Endang, Fiqih Jual Beli, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya,2015).
- Holle, M. (2022) HUKUM TAKLIF / MUKALLAF DALAM BISNIS. Amal Jurnal Ekonomi Syariah, 3(01).
- Hamka, Tafsir Al- Azhar (Singapura: Pustaka Nasional, 1889).
- Jual, Jalail "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Bawang Merah Dengan Menggunakan Sistem Taksiran (Studi Kasus Di Desa Bojong, Kecamatan Jatibarang, Kabupaten Brebes)."Skripsi (Semarang: Fakultas Syariah, IAIN Walisongo Semarang, 2012).
- Karim, Adiwarmarman, Ekonomi Mikro Islami Cet. Ke-2 (Jakarta: iiiT Indonesia, 2003).
- "Keadaan Geografis". Pemerintah Kota Ambon. Dinas Komunikasi, Informatika, dan Persandian Kota Ambon. Diarsipkan dari versi asli tanggal 2021-01-20. Diakses tanggal 6 Juli 2018.

- Lifmangau, N., & Amin, D. (2022). Analisis Jual Beli Dengan Model Technopreneurship Di Masa Pandemi Perspektif Bisnis Islam. *Amal: Jurnal Ekonomi Syariah*, 4(01).
- Limbong, W.H dan P. Sitorus. *Kajian Pemasaran Komoditi Bawang Merah Pertanian Andalan*. (Sosek pertanian IPB Bogor. Bogor: 1995).
- Muslich, Wardi Ahmad, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: AMZAH, 2013)
- Mardalis, *Metode Penelitian; Suatu Pendekatan Proposal*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2006).
- Mayrowani Henny dan Darwis Valerina “ Perspektif Pemasaran Bawang Merah di Kabupaten Brebes, Jawa Tengah (Seminar, Bogor, 14 oktober 2009).
- Muhammad, Ahmad Al-., *Assal, Sistem, Prinsip*.
- Mannan , Abdul M, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : PT Dana Bhakti Prima Yasa, 1997),
- Muhammad , Afzalurrahman, *Muhammad Sebagai Pedang* (Jakarta ;Swarma Bhumi, 1997).
- Pasaribu, Chairum, dan Lubis, Suwardi K, *Hukum Perjanjian Dalam Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 2004).
- Pasaribu, Chairum, dan Lubis, Suwardi K, *Hukum Perjanjian Dalam Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 2004).
- Prosiding Seminar Nasional Basic Science VI F-MIPA UNPATTI. Ambon: Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Universitas Pattimura. 2014.
- Ricklefs, M.C. (1991). *A History of modernIndonesia Since c.1300*, 2Ed Edition, london:Macmillan.
- Sejarah Ambon, Pemkot Ambon. Pemerintah Kota Ambon. Diakses tanggal 4 Desember 2017.
- Shihab, Quraish M, *Tafsir-Al- Lubab*.
- Sulistyaningsih, *Metodologi Penelitian Kebidanan Kuantitatif-Kualitatif* , (Edisi. I; Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011).
- Umam Chaerul, dkk, *Ushul Fiqih*, (Bandung: Pustaka Setia, 1998).
- Wawancara Samsia, Penjual Bawang Merah Pada Tanggal 16 April 2023
- Wawancara Arsyah, Penjual Bawang Merah Pada Tanggal 19 April 2023
- Wawancara Diana , Penjual Bawang Merah Pada Tanggal 20 April 2023

Wawancara Fitria, Penjual Bawang Merah Pada Tanggal 21 April 2023

wawancara Salbia, Penjual Bawang Merah Pada Tanggal 25 April 2023

Wawancara Sukriyanti, Pembeli Bawang Merah 17 April 2023

Wawancara Arbaia, Pembeli Bawang Merah Pada Tanggal 19 April 2023

Wawancara Ratri, Pembeli Bawang Merah Pada Tanggal 21 April 2023

Wawancara Wanda, Pembeli Bawang Merah Pada Tanggal 22 April 2023

Wawancara Ella, Pembeli Bawang Merah Pada Tanggal 26 April 2023

Zamzami, Aqsam dalam skripsinya dengan judul ” Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Makelar Jual Beli Bawang Merah (Studi Kasus di Desa Keboledan Wanasari Brebes).”,Skripsi (Semarang:fak.Syariah, UIN Walisongo Semarang, 2012).



PEDOMAN WAWANCARA

IDENTITAS INFORMAN

Nama :
TTL :
Pekerjaan :
Jenis Kelamin :
Lama berdagang :
Pendidikan terakhir :
Tanggal Wawancara :

WAWANCARA DENGAN PENJUAL :

1. Bagaimana cara anda menetapkan ukuran/ takaran ketika menjual Bawang Merah anda?
2. Bagaimana mekanisme jual beli yang anda lakukan, apakah anda menjualnya secara langsung atau menjualnya lewat online?
3. Apakah anda berlaku jujur terhadap semua pembeli? bagaimana cara anda melakukannya?
4. Apakah Anda memberitahu Pembeli tentang kelebihan dan kekurangan Bawang Merah yang Anda jual ?
5. Apakah anda selalu memenuhi barang bawang merah pesanan pembeli sesuai kesepakatan?
6. Apakah ada pembeli yang complain terhadap kualitas bawang merah yang anda jual ?
7. Bagaimana cara anda mempromosikan dangangan anda sehingga pembeli tertarik degan bawang Merah anda?
8. Bagaimana cara anda berkomunikasi atau berbicara dengan pembeli?

WAWANCARA DENGAN PEMBELI :

1. Bagaimana cara penjual menetapkan ukuran/ takaran ketika menjual bawang merah?
2. Apakah penjual berlaku jujur terhadap anda? bagaimana cara dia melakukannya?

3. Apakah penjual memberitahu anda tentang kelebihan dan kekurangan bawang merah yang dia dijual atau tidak?
4. Apakah penjual selalu memenuhi pesanaan anda sesuai kesepakatan?
5. Anda pernah komplek tentang kualitas bawang merah yang dijual atau tidak ?
6. Apa yang membuat anda tertarik untuk mau membeli ditempat tersebut?
7. Bagaimana pelayanan yang anda dapatkan ketika membeli bawang merah, apakah penjual tersebut melayani anda dengan ramah atau tidak.



DOKUMENTASI



Wawancara dengan Informan Penjual Bawang Merah di Pasar Mardika



Wawancara dengan Informan Pembeli Bawang Merah di Pasar Mardika

LAMPIRAN

Hasil Wawancara Penjual dan Pembeli Terkait Penetapan Ukuran/Takaran

Nama	Pertanyaan	Hasil Wawancara dengan Penjual
Ibu Samsia	<p>1. Bagaimana cara anda menetapkan ukuran/takaran ketika menjual bawang merah?</p> <p>2. Bagaimana mekanisme jual beli yang anda lakukan, apakah anda menjualnya secara langsung atau menjualnya lewat online?</p> <p>3. Apakah terdapat perbedaan pada mekanisme jual beli bawang merah yang belum di bersihkan tangkainya dengan bawang yang sudah dibersihkan kulitnya?</p>	<p>1. “cara saya menetapkan ukuran atau takakaran yaitu dengan cara menimbang dan menakarnya sesuai dengan permintaan konsumen. Misalnya kalau ada konsumen yang beli dengan harga lima ribu atau sepuluh ribu maka saya akan menakarnya sesuai dengan harga tersebut.”</p> <p>2. “Mekanisme jual beli yang saya lakukan yaitu hanya menjualnya secara langsung.”</p> <p>3. “Iya tentu mempunyai perbedaan baik dari segi harga maupun kualitasnya. Kalau bawang yang masih ditangkainya lebih sdikit murah karna belum dibersihkan. Sedangkan bawang yang sudah dibersihkan, kuliitnya kualiasnya lebih bagus dan segar-segar.”</p>
Ibu Arsyia		<p>1. “Biasanya saya melakukannya dengan cara menimbang dan menakarnya sesuai dengan yang pembeli beli.”</p> <p>2. “Iya, saya hanya menjualnya secara langsung, agar pembeli dapat melihat langsung kualitas dari bawang yang saya jual.”</p> <p>3. “Iya ada perbedaan, kalau bawang yang masih ditangkainya lebih murah dibandingkan dengan bawang yang sudah dibersihkan dari kulitnya.”</p>
Ibu Diana		<p>1. “Ya, kalau saya sendirin biasanya dengan cara menimbang dan menakarnya susuai permintaan konsumen, namun jika ada konsumen yang membeli dengan ukuran seperempat maka saya akan menjualnya sesuai dengan yang pembeli tersebut minta.”</p>

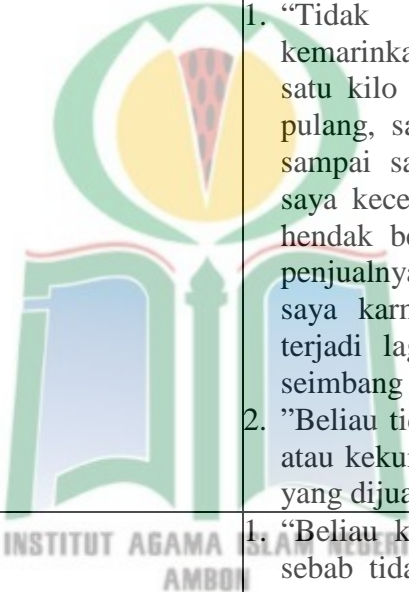
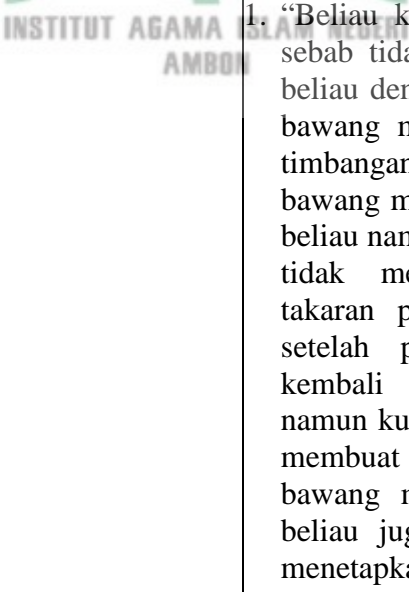
		<ol style="list-style-type: none"> 2. "Saya hanya menjualnya secara langsung." 3. "Tentu mempunyai perbedaan baik dari segi harganya maupun kualitasnya ,bawang merah yang masih di tangkainya lebih sedikit murah dibandingkan dengan bawang merah yang sudah dibersihkan dari tangkainya."
Ibu Fitria		<ol style="list-style-type: none"> 1. "Saya menetapkan ukuran atau takaran yaitu dengan cara menimbang dan menakar sesuai kemauan pembeli." 2. "Saya menjualnya secara langsung dan menjualnya lewat online melalui marketplace." 3. "jelas ada perbedaan pasaran harga antara bawang merah yang yang masih di tangkainya dan yang sudah di bersihkan, kalau bawang yang ada tangkainya harganya sedikit lebih murah, dibandingkan dengan bawang merah yang sudah di bersihkan kulitnya."
Ibu Salbia		<ol style="list-style-type: none"> 1. "Dengan cara menimbang dan menakarnya sesuai dengan keinginan pembeli." 2. "Saya menjualnya secara langsung dan menjualnya melalui online, sebab keduanya mempunyai peluang keuntungan yang hampir sama." 3. Iya ada perbedaan baik dari segi kualitas maupun harganya."
Sukriyanti	Bagaimana cara penjual menetapkan ukuran/takaran ketika menjual bawang merah ?	"Pada saat saya membeli bawang merah kepada Ibu Samsia beliau melakukannya dengan cara menimbang dan menakarnya sesuai dengan kadar harga yang saya beli."
Arbaiya		"Waktu saya membeli bawang merah di Ibu Arsyah beliau melakukannya dengan cara menimbang."
Ratri		"Pada saat saya membeli bawang merah di ibu Diana beliau

		menetapkannya dengan cara menimbang. Beberapa hari yang lalu, saya membeli bawang merah setengah kilo di ibu diana dan beliau menimbang nya setengah kilo sesuai dengan bawang yang saya beli.”
Wanda		“Beliau Melakukanya dengan cara menimbang dan mekarnya sesuai dengan harga dari bawang yang saya beli.”
Ella		“Saya kan sering beli bawang dan pada saat saya membeli bawang penjual melakukannya dengan cara menimbang dan menakarnya sesuai permintaan saya, termaksud Ibu Salbia.”

Hasil Wawancara Penjual dan Pembeli Terkait Sifat Sidiq

Nama	Pertanyaan	Hasil
Ibu Samsia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah anda berlaku jujur terhadap semua pembeli? bagaimana cara anda melakukannya? 2. Apakah anda memberitahu pembeli tentang kelebihan dan kekurangan bawang merah yang anda jual? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. “Alhamdulillah saya jujur terhadap semua pembeli, karena sifat jujur ini akan melahirkan kepercayaan antara saya degan si pembeli, dan cara saya berlaku jujur yaitu dengan tidak mengurangi takaran maupun timbangan, memberitahu cacat dari bawang merah yang saya jual dan seimbang dalam menetapkan harga.” 2. “Saya memberitahu pembeli tentang kekurangan dari bawang merah yang saya jual kalau ada cacat, saya harus jelaskan dimana letak cacatnya dan kalau saya pribadi biasa kalau ada barang yang cacat saya letakan terpisah dari yang bagus agar pembeli merasa tidak dibohongi.”
Ibu Arsyia		<ol style="list-style-type: none"> 1. “Iya saya jujur kepada semua pembeli, alasanya karena kesuksesan dan keberuntungan pedagang itu terletak pada gimana dia menerapkan sikap jujur agar pelanggan betul-betul percaya dan cara saya berlaku jujur kepada pembeli yaitu dengan memberitahu

		<p>pembeli tentang cacat/kekurangan dari bawang merah yang saya jual. Dan adil dalam menimbang.”</p> <p>2. “Saya memberitahu pembeli tentang kekurangan dan kelebihan bawang merah yang saya jual, agar pembeli tidak merasa kecewa dan sakit hati ketika membeli bawang saya.”</p>
Ibu Diana		<p>1. “Alhamdulillah jujur, Kalau menurut saya pribadi dalam berdagang perlu jujur, alasannya karna jujur merupakan salah satu hal yang sangat penting dalam berbisnis yang harus dimiliki oleh setiap orang, dan cara saya berlaku jujur yaitu dengan tidak menyembunyikan cacat dari barang yang saya jual dan jujur dalam hal menimbang.”</p> <p>2. “Saya memberitahu pembeli tentang kelebihan dan kekurangan dari bawang merah yang saya jual.”</p>
Ibu Fitria		<p>1. “Iya jujur, dengan cara tidak mengurangi takaran maupun timbangan.”</p> <p>2. “Saya memberitahu pembeli mengenai cacat/kekurangan dari bawang merah yang saya jual.”</p>
Ibu salbia		<p>1. “Iya jujur, dengan tidak mengurangi takaran dan timbangan.”</p> <p>2. “Saya memberitahu pembeli tentang kekurangan bawang merah yang saya jual.”</p>
Sukriyanti	<p>1. Apakah penjual berlaku jujur terhadap anda? Bagaiman cara dia melakukannya?</p> <p>2. Apakah penjual memberitahu anda tentang kelebihan dan kekurangan bawang merah yang dijual atau tidak?</p>	<p>1. “Terkait dengan kejujuran insya Allah sudah jujur, karena biasanya jika saya sedang membeli bawang merah ada sebagian penjual yang menakarnya didepan saya artinya mengizinkan saya untuk melihat jarum timbangannya, salah satunya di Ibu Samsia.</p> <p>2. “Beliau memberitahu saya tentang kelebihan dan kekurangan bawang merah yang dijual.”</p>

Arbaiya		<ol style="list-style-type: none"> 1. "Alhamdulillah beliau jujur, dengan cara tidak mengurangi takaran dan timbangan dan beliau juga seimbang bagitu dalam menetapkan harga." 2. "Beliau memberitahu saya tentang tentang kekurangan/cacat dari bawang merah yang beliau jual."
Ratri		<ol style="list-style-type: none"> 1. "Iya beliau jujur, cara beliau berlaku jujur kepada saya yaitu dengan tidak mengurangi timbangan dan seimbang dalam menetapkan harga." 2. "Beliau memberitahu saya tentang kekurangan dari bawang merah yang beliau jual."
Wanda		<ol style="list-style-type: none"> 1. "Tidak jujur dalam menakar, kemarinkan saya beli bawang merah satu kilo di Ibu Fitri tapi pas saya pulang, saya menimbanginya tidak sampai satu kilo hal ini membuat saya kecewa sehinggah ketika saya hendak beli bawang saya meminta penjualnya menimbangnnya didepan saya karna saya takut hal serupa terjadi lagi dan beliau juga tidak seimbang dalam menetapkan harga." 2. "Beliau tidak jujur terhadap kualitas atau kekurangan dari bawang merah yang dijual."
Ella		<ol style="list-style-type: none"> 1. "Beliau kurang jujur menurut saya sebab tidak ada transparansi antara beliau dengan saya saat bertransaksi bawang merah dalam hal menakar timbangan, saya pernah membeli bawang merah sebanyak 2 kilo pada beliau namun saat menimbang beliau tidak menunjukkan kepada saya takaran pada timbangan, akhirnya setelah pulang saya menimbang kembali bawang merah tersebut namun kurang satu ons, hal ini yang membuat saya tidak lagi membeli bawang merah kepada beliau dan beliau juga tidak seimbang dalam menetapkan harga." 2. "Beliau tidak memberitahu saya kekurangan dari bawang merah yang

		beliau jual .”
--	--	----------------

Hasil Wawancara Penjual dan Pembeli Terkait Sifat Amanah

Nama	Pertanyaan	Hasil
Ibu Samsia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah anda selalu memenuhi bawang merah pesanan pembeli sesuai kesepakatan? 2. Apakah ada pembeli yang komplek terhadap kualitas bawang merah yang dijual atau tidak? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. “Saya tidak menjual bawang secara online, namun jika ada pembeli yang memesan bawang kepada saya secara langsung maka saya akan memenuhi bawang merah pesanan pembeli tadi sesuai kesepakatan.” 2. “Selama ini belum pernah ada yang komplain terhadap kualitas dari bawang merah yang saya jual.”
Ibu Arsyia		<ol style="list-style-type: none"> 1. “Alhamdulillah saya memenuhi pesanan pembeli sesuai kesepakatan.” 2. “Tidak ada yang komplain terhadap kualitas bawang yang saya jual karena selama ini saya selalu menjual bawang merah yang bagus-bagus, sehingga tidak ada pembeli yang komplain terhadap kualitas bawang merah yang saya jual.”
Ibu Diana		<ol style="list-style-type: none"> 1. “Jujur ya, sebenarnya saya tidak menjual bawang secara online namun ada beberapa pembeli yang datang ketempat saya langsung untuk memesan bawang kepada saya dan alhamdulillah saya selalu memenuhi bawang merah pesannya sesuai kesepakatan.” 2. “Selama ini belum pernah ada yang komplain terhadap kualitas dari bawang merah yang saya jual, mereka juga bisa nilai sendiri bawang merah yang saya jual itu selalu berkualitas dan kalau ada bawang yang rusak atau cacat saya akan pisahkan dengan bawang yang bagus.”
Ibu		<ol style="list-style-type: none"> 1. “Kadang-kadang saya tidak menepati janji.”

Fitria		2. "Pernah ada yang komplain tentang kualitas bawang merah yang saya jual."
Ibu Salbia		1. "Kadang-kadang saya tidak memenuhi pesanan pembeli sesuai kesepakatan." 2. "Pernah ada yang komplain."
Sukriyanti	1. Apakah penjual selalu memenuhi bawang merah pesanan anda sesuai kesepakatan? 2. Apakah anda pernah komplen tentang kualitas bawang merah yang dijual atau tidak?	1. "Saya pernah membeli bawang merah di Ibu Samsia beliau smenuhi bawang merah pesanan saya sesuai kesepakatan." Dan "Kalau soal komplain saya tidak pernah komplain terhadap kualitas bawang merah yang dijual."
Arbaiya		1. "Saya sudah beberapa kali membeli bawang merah di ibu Diana dan beliau selalu memenuhi bawang merah pesanan saya sesuai kesepakatan." 2. "Saya tidak pernah komplain terhadap kualitas bawang merah yang beliau jual."
Ratri		1. "Pada saat saya membeli bawang di ibu Arsyia, beliau selalu memenuhi pesanan saya sesuai kesepakatan." 2. "Kalau soal komplain saya belum pernah komplain terhadap kualitas bawang merah yang dijual oleh Ibu Arsyia maupun pedagang bawang merah lainnya."
Wanda		1. "Beliau Tidak memenuhi bawang merah pesanan saya sesuai kesepakatan." 2. "Saya pernah komplain terhadap kualitas bawang merah yang dijual oleh ibu Fitria karna bawang merah yang dijual kurang bagus."
Ella		1. "Pada saat saya membeli bawang merah di Ibu Salbia beliau tidak memenuhi pesanan saya sesuai kesepakatan." Dan "Saya pernah komplain terhadap kualitas bawang merah yang dijual oleh Ibu Salbia, karna bawang yang dijual sudah ada yang mulai rusak."

Hasil Wawancara Penjual dan Pembeli Terkait Sifat Tabliq

Nama	Pertanyaan	Hasil
Ibu Samsia	1. Bagaimana cara anda mempromosikan dagangan anda sehingga pembeli tertarik dengan bawang merah anda? 2. Bagaimana cara anda berkomunikasi atau berbicara dengan pembeli?	1. "Saya mempromosikan dagangan saya yaitu dengan memberikan informasi yang jelas kepada pembeli tentang kualitas bawang merah yang saya jual." 2. "Cara saya berbicara dengan pembeli yaitu dengan bahasa yang ramah dan sopan agar pembeli merasa nyaman ketika membeli bawang di saya."
Ibu Arsyia		1. "Cara mempromosikan dagangan saya yaitu dengan memberitahu pembeli mengenai kualitas dari bawang merah yang saya jual, mulai dari kapan saya beli dan dari mana saya beli sehingga membuat para pembeli tertarik untuk membeli dagangan saya." 2. "Cara saya berkomunikasi dengan pembeli adalah dengan bahasa yang baik dan sopan."
Ibu Diana		1. "Saya mempromosikan dagangan saya dengan menjelaskan secara detail dari kualitas bawang merah yang saya jual agar pembeli tidak kecewa ketika membeli bawang saya." 2. "Cara saya berbicara dengan pembeli yaitu dengan bahasa yang sopan dan ramah."
Ibu Fitria		1. "Dengan cara memberitahu pembeli tentang kualitas bawang merah yang saya jual." 2. "Cara saya berbicara dengan pembeli yaitu dengan bahasa yang sopan dan ramah."
Ibu Salbia		1. "Yaitu dengan menjelaskan kualitas bawang yang saya jual."

		Dan “Cara saya berbicara dengan pembeli yaitu dengan bahasa yang sopan dan ramah agar pembeli merasa nyaman ketika membeli bawang merah disaya.”
Sukriyanti	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa yang membuat anda tertarik untuk membeli ditempat tersebut? 2. Bagaimana bentuk pelayanan yang anda dapatkan ketika membeli bawang merah, apakah penjual tersebut melayani anda dengan ramah atau tidak. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. “Saya tertarik membeli bawang di Ibu Samsia kerena beliau menjual bawang yang segar-segar, serta seimbang dalam menetapkan harga.” 2. “Pada saat saya membeli bawang merah di Ibu Samsia, beliau melayani saya dengan baik dan ramah.”
Arbaiya		<ol style="list-style-type: none"> 1. “yang membuat saya tertarik membeli ditempatnya ibu Arsyia Karena kualitas bawang merah yang dijual bagus dan segar.” 2. ”Beliau sangat ramah terhadap saya dan juga pembeli lainnya.”
Ratri		<ol style="list-style-type: none"> 1. “Selain kualitas bawang merah yang dijual bagus, beliau juga sering memberi saya tambahan bawang merah.” 2. “Alhamdulillah beliau sangat ramah kepada saya dan bukan cuman saya tetapi beliau juga sangat baik dan ramah terhadap semua pembeli.”
Wanda		<ol style="list-style-type: none"> 1. “Selain saya membeli bawang di Ibu Fitria, yang membuat saya tertarik untuk membeli ditempat tersebut karena kualitas bawang yang dijual bagus dan masih segar.” 2. “Beliau orangnya ramah.”
Ella		<ol style="list-style-type: none"> 1. “Biasanya yang membuat saya tertarik untuk membeli ditempat tersebut karena bawang yang dijual bagus dan segar.” 2. “Kalau soal keramahan menurut saya Ibu Salbia orangnya ramah dan baik namun sayangnya beliau

		kurang jujur.”
--	--	----------------

