

## Lampiran 1

### DAFTAR PERTANYAAN PENELITIAN

#### ANALISIS ETIKA BISNIS PEDAGANG PAKAIAN TERHADAP TRANSAKSI JUAL BELI DALAM PERSPEKTIF *MAQASHID SYARI'AH*

(Studi Kasus di Pasar Andir Trade Center Bandung)

##### A. Daftar pertanyaan untuk pedagang pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung.

1. Nama
2. Sudah berapa lama Anda berdagang di Pasar Andir Trade Center Bandung?
3. Berapa omset Anda dalam satu bulan?
4. Berapa laba yang diraih dalam satu bulan?
5. Apakah benar harga pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung lebih miring dari pada harga pakaian di sentra grosir dan eceran lain?  
Jika jawabannya adalah “ya” jelaskan alasannya!
6. Bagaimana proses jual beli di Pasar Andir Trade Center Bandung?
7. Apakah barang yang Anda jual termasuk barang yang halal?
8. Apakah Anda menerapkan sistem kredit dalam usaha Anda? Jika ya, apakah ada biaya tambahan dalam kredit tersebut?

9. Apakah harga yang Anda tawarkan selalu lebih rendah dengan harga pasaran? Jika ya, mengapa demikian?
10. Apakah Anda juga berjualan via *online shop*? Jika ya, apakah barang yang Anda iklankan sesuai dengan barang yang Anda jual? Jika tidak/berbeda kualitas (mirip), apakah Anda memberitahukannya kepada konsumen tersebut?
11. Jika konsumen *online* menunjukkan barang melalui gambar yang diinginkan, apakah Anda menunjukkan barang yang sesuai diinginkan konsumen? Dan jika Anda tidak mempunyai barang yang diinginkan konsumen, langkah apa yang Anda lakukan?
12. Bagaimana Anda berkomunikasi dengan konsumen?
13. Bagaimana jika barang yang sudah dibeli konsumen terdapat cacat?
14. Apakah pernah terjadi perselisihan antara penjual dan pembeli? Jika pernah bagaimana cara menyelesaikan perselisihan tersebut!
15. Apakah pernah terjadi keadaan dimana konsumen batal membeli barang padahal sebelumnya penjual dan pembeli telah melalui transaksi yang sepakat (*deal*)? Jika pernah, bagaimana menanggapi?

**B. Daftar pertanyaan untuk konsumen pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung**

1. Nama

2. Apakah benar harga pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung lebih miring dari pada harga pakaian di sentra grosir dan eceran lain? Jika jawabannya adalah “ya” jelaskan alasannya!
3. Apakah pedagang menerapkan sistem kredit? Jika ya, apakah ada biaya tambahan dalam kredit tersebut?
4. Apakah Anda juga konsumen via *online shop*? Jika ya, apakah barang yang Anda iklankan oleh pedagang sesuai dengan barang yang Anda cari? Jika tidak/berbeda kualitas (mirip), apakah pedagang memberitahukannya kepada Anda?
5. Apakah kualitas barang di Pasar Andir Trade Center Bandung sama seperti yang terdapat di sentra pasar lain?
6. Bagaimana pelayanan yang diberikan pedagang di Pasar Andir Trade Center Bandung?
7. Apakah Anda merasa pernah dirugikan oleh pedagang di Pasar Andir Trade Center Bandung? Jika ya, solusi apa yang ditawarkan si pedagang kepada Anda?

**C. Daftar pertanyaan untuk produsen pakaian di Pasar Andir Trade Center Bandung**

1. Nama
2. Bagaimana proses jual beli kepada pedagang Pasar Andir Trade Center Bandung?
3. Bagaimana jika barang yang sudah dibeli oleh pedagang terdapat cacat?

4. Apakah pernah terjadi perselisihan antara pedagang dan produsen? Jika pernah bagaimana cara menyelesaikan perselisihan tersebut!
5. Apakah pernah terjadi keadaan dimana pedagang batal membeli barang padahal sebelumnya produsen dan pedagang telah melalui transaksi yang sepakat (*deal*)? Jika pernah, bagaimana menanggapi?
6. Apakah Anda menerapkan sistem kredit kepada pedagang? Jika ya, apakah harganya berbeda dengan cara tunai/*cash*?

## Lampiran 2

### DAFTAR JAWABAN RESPONDEN PENELITIAN (Penjual)

#### ANALISIS ETIKA BISNIS PEDAGANG TERHADAP TRANSAKSI JUAL

#### BELI DALAM PERSPEKTIF *MAQASHID SYARI'AH*

#### (Studi Kasus di Pasar Andir Trade Center Bandung)

##### A. RESPONDEN 1

1. Sumardi, 57 tahun (Pemilik Toko Sartika Blok B no. 7-8).
2. 5 tahun.
3. Tidak tentu, kadang-kadang ada 15 juta, kadang-kadang 20 juta, kadang-kadang 50 juta.
4. 3 jutaan.
5. Ya, karena *jongko* atau kiosnya disini masih termasuk murah, konsumennya juga menengah ke bawah, harganya boleh tawar-menawar, dan para pedagang disini saling menjaga hubungan dengan pembeli sehingga kadang-kadang jual murah juga masih dikasih selama tidak rugi.
6. Ya pada dasarnya harga grosir tapi bisa diecer, jadi orang bisa dijual, buat kredit, buat ditoko jadi konsumen memang betul-betul bebas membelinya.
7. Halal karena yang dijual hanya celana *jeans* dan *cotton*.

8. Ya, enggak stabil saja, sama saja karena bon nya putih kadang dia lunasi yang pertama baru ambil lagi yang baru.
9. Ya, karena jual beli disini memang sudah menjadi perilaku keseharian seorang pedagang untuk memberikan kesempatan pada konsumen untuk bertransaksi jual beli grosir dengan gaya tawar-menawar dikarenakan konsumen barang grosir kebanyakan adalah penjual *online shop* yang tak lain untuk dijual lagi. Konsumen eceran pun kadang-kadang dengan gaya tawar-menawar bisa jadi harga grosir.
10. Kalau saya pribadi enggak tapi kalau karyawan iya. Ya sesuai.
11. Ya diusahakan mencarikan ke teman-teman agar pembeli itu tidak susah payah mencari ke tempat lain. Ya ditawarkan kalau dia mau, ya pasti dikasih tahu.
12. Ya biasalah seperti layaknya orang jual beli mungkin pada umumnya juga orang udah pada tahu *atuh* kan rata-rata orang-orang dewasa kan udah pernah jual beli paling tidak dia pernah merasakan membeli bagaimana layanan penjual.
13. Ya di *terurn* kembali.
14. Ya ada juga kadang-kadang karena mungkin lagi emosi baik pembeli maupun penjual kebetulan saja tapi itu bisa mencair lagi. Ya kadang-kadang salah tanggap atau salah pendengaran atau salah permintaan tahu-tahu dia tidak melihat lagi langsung dibungkus atau salah masukin karena barang yang diminta tidak sesuai dengan barang yang diminta, itu bukan kesalahan fatal hanya kesalahan teknis.

15. Pada dasarnya tidak diterima tapi orang itu ngotot ya tetap dikembalikan.  
Ya resiko jadinya lama-lama juga kan nanti pembeli itu juga merasakan.  
Supaya uangnya jadi berkah aja.

## **B. RESPONDEN 2**

1. Khalis, 31 tahun (Pemilik Toko Tiga Putra Blok L no. 41-42)
2. ± 3 tahun.
3. Omset per-bulan dipukul rata-rata mungkin 23 jutaan.
4. Labanya ± 10 juta per-bulan.
5. Ya, untuk market di pasar Andir sendiri bisa dikatakan paling murah untuk di Bandung ini. Alasan pertama mungkin kalau kita ini sekarang banyak dari kalangan *reseller* yang belanja khusus ke Andir karena dengan harga yang murah terus kita ini belum masuk pariwisata nah kayak pasar-pasar lain mungkin sudah masuk pariwisata sehingga untuk harga jual *market* mereka itu lebih tinggi dari pada kita.
6. Proses jual beli karena kita jatuhnya jual grosir dan eceran sama aja dengan pasar-pasar yang lain kita mungkin ada yang jatuh harga satuan dan ada yang jatuh harga itu beda juga, terus untuk harga *online* kita kasih harga beda juga, namun kadang-kadang juga dari harga eceran bisa jadi harga grosir, yaaaa yang penting masih bisa untung.
7. Ya, barang yang kita jual adalah barang yang halal karena kita dengan modal awal yang halal ya *insyaallah*.

8. Kita sih tidak menerapkan sistem kredit, jadi kalau ada yang beli langsung saja bayar tunai karena untuk proses kredit kita kan untuk kepercayaan itu yang susah mungkin antara pembeli dan penjual.
9. Harga pasaran kita memang lebih murah dari pada pasar yang lain, untuk kategori kita ambil contohnya dikeseluruhan antara harga di pasar Andir dengan Pasar Baru itu harganya jauh berbeda karena Pasar Andir ini sudah banyak *reseller* yang mereka notabene jual *online*, kemudian untuk *market* kita juga di sini belum masuk pariwisata tidak seperti Pasar Baru itu kan sudah sampai dari luar negeri belanja kesitu sedangkan untuk di Pasar Andir sendiri itu belum jadi kita masih dari wisatawan lokal saja.
10. Nah untuk kejadian seperti itu memang kalau di kita ini banyak contoh tapi rata-rata biasanya untuk *reseller* sendiri yang khusus *via online-shop* kita kasih gambar yang sesuai barang yang ada di kita.
11. Kalau dari *reseller* tersebut menginginkan barang dari luar toko kita seperti mengambil contoh (gambar) dari google mungkin nah kita sesuaikan dengan barang yang ada di kita dan kondisi barang kita informasikan bahwa barang yang kita jual contoh semisal yang ada di gambar bahan *softjeans* dan yang di kita hanya ada bahan dari *jeans* dan itu mungkin ada perbedaan pada harga karena dari bahan sama harga kan beda penentuannya. Kita kasih tahu dari awal supaya yang dibutuhkan dari *online shop* itu kan yang dibutuhkan ulasan jadi setiap ulasan dari *customer* dengan ulasan yang baik tentu akan memuluskan usaha yang dijalankan.

12. Dalam masalah transaksi itu mungkin yang paling pokok dalam usaha ini soalnya yang kita butuhkan itu komunikatif antara pembeli dan penjual, nah nanti bisa dilihat tuuuhh untuk transaksi sendiri mungkin kita tawarkan terlebih dahulu dengan harga yang ditetapkan nah baru kalau misalkan pembeli meminta harga potongan baru kita kasih, biasanya jatuhnya itu di kasih harga serian (grosir) gituuu, nah untuk transaksi sendiri dengan kepuasan si pembeli sendiri dengan memilih barang dan bahan yang kita tawarkan ya itu biasanya sudah langsung jadi.
13. Barang yang cacat kita kasih garansi kepada si pembeli dengan kita tukar dengan barang yang baru dan walaupun tidak ada barang yang sesuai baru kita arahkan untuk menukar dengan barang yang lain.
14. –
15. Sebetulnya dalam aturan dagang di sini untuk menarik uang itu tidak bisa, cuman kalau pertimbangannya kita lihat dari sisi kemanusiaan saja karena yang namanya dagang kita kan menjaga pelayanan jasa dan menjaga nama baik, untuk mempertahankan pelanggan ya banyak pertimbangan walaupun misalkan mentok kita tidak bisa kasih barang baru/model baru dan si konsumen tidak mau diarahkan ya mungkin ada kemungkinan kita kembalikan uangnya cuman sebetulnya diprosedurnya itu tidak bisa.

### **C. RESPONDEN 3**

1. Harris 31 tahun (Pemilik Toko Burberry Blok J no.17-18).
2. Sekitar 5 tahun.

3. Bisa sampai 30 juta.
4. Bisa sekitar 10-15 juta.
5. Ya kalau di Andir memang lebih murah soalnya kita mengambil langsung dari konveksinya tidak beli ke pasar-pasar lain jadi langsung beli ke konveksi dan kebetulan disini juga pasarannya memang menengah ke bawah jadi kita juga tidak bisa jual terlalu tinggi harganya dan di sini sistem grosir jadi tidak bisa harganya ditinggikan.
6. Proses jual beli ya orang datang ke sini kita tawarin barang kalo dia mau ada yang ambilnya satuan ada yang ambilnya grosiran ya seperti biasa.
7. *Inshaallah* halal.
8. Oh sistem kredit tidak ada jadi tunai saja.
9. –
10. Tidak terlalu fokus cuman kalau ada kesempatan aja. Ya sama kan barang yang saya iklankan ini barang yang saya jual juga jadi foto sendiri.
11. Ya kalau dia minta gambar ya kita kasih barang sesuai yang dia minta, kalau tidak ada kita cari ke toko satu lagi dan kalau masih tidak ada baru kita bilang tidak ada.
12. Kita tanyakan terlebih dahulu “*ibu mau warna apa? bahannya mau kayak gimana?, atau modelnya mau kayak gimana?*”, baru kita cari.
13. Bisa di *return* (tuker).
14. -

15. Biasanya kalau gitu kita tidak bisa kembali uang soalnya dari awal sudah *deal-dealan* kalau barang yang sudah dibeli tidak bisa kembali uang.

#### **D. RESPONDEN 4**

1. Soleh Fathin 37 tahun (Pemilik Toko Rafanda Blok J no. 17-18).
2. Perkiraan 4 tahun saya berdagang disini.
3. Omset sebulan 30 juta lah.
4. Untungnya paling minim perkiraan 2, 5 juta-an.
5. Ya memang, kalau di pasar Andir kebanyakan penjual grosir, paling murah kalau belanja di pasar Andir. Mungkin kalau pasar Baru kan beda ya dia kebanyakan mengambil untungnya besar kalau di sini tidak bisa tinggi karena semua masyarakat sudah tau kalau di pasar Andir lebih murah.
6. Ya kita pertama kalau proses jual beli ke pembeli kita baca do'a kan supaya untung kecil kita berdo'a dapat manfaat berkah. Prosesnya mungkin layanan yang baik sopan santun gimana caranya kalau tidak jadi ya tidak apa-apa, kalau jadi ya makasih gitu.
7. Ya halah *atuh*.
8. Saya tidak kasih, langsung *cash* saja.
9. Pasaran minimal harga paling murah (harga celana jeans) Rp 80.000-an dan kalau bahannya bagus paling Rp 85.000-an beda sedikit gitulah pasaran di sini tidak bisa tinggi-tinggi gitu.
10. -

11. Kalau mirip dikasih, kalau tidak mirip ya tidak dikasih.
12. Kita harus baik gimana caranya kita bisa melobi.
13. Kalau cacat bisa tuker barang.
14. -
15. Kalau kembali uang tidak bisa paling tuker barang lain saja.

#### **E. RESPONDEN 5**

1. Yani Rahmayani 29 tahun (Pemilik Toko Zahira Blok N no. 13-14).
2. Sudah 4 tahun lebih.
3. Omset rata-rata 60 juta per-bulan.
4. Untungnya rata-rata adalah 10 juta.
5. Benar karena di pasar Andir merupakan tangan kedua dari produsen.  
Pasar Andir sudah terkenal harga grosir, meskipun eceran sudah murah juga.
6. Langsung jual beli, datang pembeli langsung transaksi ditempat gitu.
7. Halal, tidak jual pakaian yang tidak *syar'i* maksudnya yang *hot-pain* atau yang memperlihatkan aurat.
8. Tidak, *cash* semua.
9. -
10. Ya, sesuai.
11. Diusahakan mirip, kalau misalkan beda sama aslinya yang penting kualitasnya hampir sama, gak mungkin kan sama 100% tapi miriplah warna sama model sama lebih kurang. Dikasih ini bahannya ini kalau yang digambar bahannya ini.

12. Kadang langsung datang ke sini kadang via BBM dulu order baru ambil barang.
13. Bisa dituker ke barang lain.
14. Ada aja sekali-sekali, tapi bisa lah kita mengalah saja. Mengalah saja kalau tidak cocok sama barang kita ya sudah cari ke yang lain saja.
15. Kalau kembali uang rata-rata sistemnya tidak bisa tapi kalau tuker barang bisa, kalau kembali uang tidak bisa.

#### **F. RESPONDEN 6**

1. Jumadi 45 tahun (Pemilik Toko Fira Jaya Blok M no. 37-38).
2. Kalau yang sekarang sudah 9 bulan. Kalau yang pertama kurang lebih sudah 9 tahun.
3. Kalau omset yang sekarang  $\pm 4-5$  jutaan.
4. Kalau untung bisa 10-15% dari omset tadi.
5. Mungkin ya paling murah menurut saya, karena istilahnya pasar Andir sekarang jadi tujuan orang-orang yang berjualan ditempat lain misalkan seperti buka cabang atau buka lapak disekitar lain seperti Sukabumi, Cianjurr, Baleendah, Padalarang dan lain sebagainya.
6. Proses jual beli seperti biasa saja seperti layaknya orang jual beli gitu pembeli datang ke toko nanti dilayani seperti biasa.
7. *Inshaallah* halal.
8. Kalau kredit tidak, langsung cash saja.

9. Ya biasanya seperti itu, soalnya kalau ditempat lain contohnya seperti di pasar Baru contohnya misalkan semisal *Lev'is* standar itu mungkin bisa Rp, 75.000 – Rp 90.000, di sini bisa Rp 70.000 – Rp 75.000 saja.
10. Kalau untuk pribadi ya, tapi kalau ditoko tidak. Sama persis soalnya saya biasanya tidak jual barang lain sih jadi kalau misalnya digambar seperti itu ya saya jual kayak gitu seperti apa yang saya iklankan.
11. Itu biasanya saya kasih tahu ke konsumennya bahwa barang yang dia maksud mungkin tidak sama dengan yang ada di saya gitu, jadi istilahnya apa adanya gitu dijujurin saja.
12. -.
13. Biasanya ada yang dikembalikan ada juga yang sama dia udahlah anggap saja biarin tidak apa-apa jadi istilahnya gimana konsumen kalau konsumen minta dituker ya diganti.
14. -
15. Biasanya sih kadang-kadang terpaksa kita kembalikan saja soalnya kan kita mendingan konsumen itu menjaga kepercayaannya dari pada kita harus ngotot tidak mau mengembalikan gitu.

#### **G. RESPONDEN 7**

1. Nur Abidin 26 tahun (Pemilik Toko Jibon Store Blok L no. 20-21).
2. 5 tahun.
3. Biasanya omset 70 juta.
4. Kalau bersihnya ya sekitar 25 jutaan.

5. Ya saya pribadi saya pikir ya, soalnya pengunjung makin tahun makin banyak nah itu kenapa dibidang murah karena di sini kan rata-rata mereka produksi sendiri contoh seperti saya konveksi sendiri kan buat sendiri dan langsung dijual sendiri di sini, jadi itu yang menyebabkan kenapa lebih murah yang pertama. Kedua, di sini jarang pengunjung yang datang dari luar Kota jadi lebih ke masyarakat-masyarakat Bandung lagi kan jadi mereka rata-rata sudah mengetahui harga jadi kami tidak bisa meninggikan harga di sini dan rata-rata juga mereka yang buat jual lagi seperti yang *online-shop*.
6. Proses jual belinya ya biasa ada yang ngecer, ada yang grosir namanya semi grosir ya kalau ada pengunjung yang ngecer atau grosir kami layani, cuman kami bisa bedakan mana yang ngecer mana yang buat jual lagi. Kalau ngecer ya kami biasanya relatif menawarkan dulu tapi kalau yang jual lagi kami kasih harga pas.
7. *Alhamdulillah* halal.
8. Tidak, paling kalau ada grosiran dalam jumlah besar pakai giro. Tidak, jadi ya harga segitu ya bayar segitu jadi tidak pakai bunga.
9. Kalau itu pasti, contohnya saja kalau kayak di pasar Baru ya itu harganya sudah beda lagi. Kemarin ada saudara saya dia buka di pasar Baru terus sama saya suka diskusi-diskusi harga gitu kan, memang harganya jauh sekali soalnya katanya kalau di pasar Baru lebih banyak pengunjung-pengunjung dari Malaysia gitu kan jadi harganya bisa lebih mahal.

10. Kalau saya tidak, saya lebih ke para *reseller* gitu. Jadi saya punya beberapa *reseller* masuk ke grup saya. Kalau yang gambarnya asli dari grup BBM saya pasti itu mirip soalnya sesuai dengan yang ada digambar (foto sendiri).
11. Biasanya mereka suka dapat gambar dari internet gitu, “*Bang ada barang kayak gini?*” terus saya bilang suka tidak ada, tapi mereka suka bilang *ya sudah tidak apa-apa yang mirip-mirip saja yang penting barangnya mirip gitu*”.
12. -
13. Ya kalau cacat ya bisa dituker tapi biasanya suka ada yang sobeknya itu seperti disengaja, ditanyakan terlebih dahulu tapi memang bisa dituker dengan catatan tidak lebih dari 1 minggu.
14. *Alhamdulillah* kalau selisih paham belum pernah.
15. Kalau kembali uang terus terang kami tidak bisa soalnya itu sudah komitmen dari awal, bisa tuker barang cacat tapi tidak bisa kembali uang dan di nota juga sudah dicatat bahwa tidak bisa kembali uang.

#### **H. RESPONDEN 8**

1. Juanda 54 tahun (Pemilik Toko Fira Jaya Blok M no. 37).
2. 10 tahun.
3. Bervariasi ya tidak menentu.
4. Kadang-kadang 20%, kadang-kadang 25%.
5. Memang benar pasar Andir itu disebut si Raja Murah dari pada pasar-pasar yang lain. Ya mungkin pemiliknya pengrajin sendiri, jual sendiri

mungkin, ya otomatis lah mungkin harganya miring disebut lah pasar Andir si Raja Murah. Ya mungkin kan kita itu sekarang melihat orang jual murah otomatis kita mengimbangi bagaimana barang kalau barangnya bagus otomatis kan harga tinggi dan kalau harganya ya menengah ke bawah otomatis kan harganya menengah ke bawah.

6. Ya macam-macam, ada 3 faktor; ada yang tunai, ada yang titip jual, ada yang pakai giro.
7. -
8. Ya *alhamdulillah* saya pakai, ya kalau kita jual beli seperti ini kan bagaimana harga. Seandainya disana sanggup 2 bulan itu harganya beda lagi, kalau 3-4 bulan beda lagi harganya.
9. Ya itu mah bervariasi gimana tempatnya ada motifnya kalau yang mahal ya tetap mahal dan yang murah ya tetap murah bagaimana kualitasnya, justru itu tadi harga kelas menengah ke bawah harganya beda kalau menengah ke atas kan ada motifnya.
10. Kalau *online* tidak.
11. Ya kalau kita memang tidak pake *online* jadi kita tidak bisa jawab kesana gitu.
12. -
13. Ya kalau ada barang cacat otomatis di *return*.
14. -
15. Itu tidak ada disananya, kalau jual beli *deal* ya *deal*, kalau membandingkan bandingkan ditempat lain ya silahkan ditempat orang lain kalau tetap

barang kita ya segitu harganya, kita dagang disini ngontrak ya segala bayar jadi tidak ada yang gratis. Tidak bisa kembali uang paling ditukar.

#### **I. RESPONDEN 9**

1. Dadang Surjana umur 51 tahun (Pemilik Toko Adinda Blok E no. 73-74).
2. ± 7 tahun.
3. Susah ditentukan.
4. -
5. Ya ya benar, disini harga itu kalau kita jual mahal ya belum tentu barang kita itu laku jadi mengikuti saja kadang-kadang orang lain untung sedikit diambil jadi kita harus mengikuti kalau tidak kita terjebak barang kita tidak laku.
6. -
7. *Inshaallah* barang yang saya jual adalah barang yang halal.
8. Tidak saya layani, masalahnya itu banyak kejadian kadang-kadang pertamanya lancar kesannya tidak, yang *cash-cash* sajalah biar untung sedikit juga.
9. Tidak juga cuma bervariasi itu relatif. Ya istilahnya soal harga bersaing saja.
10. Kebetulan tidak.
11. Ya kalo semisal barangnya kita ada dan kebetulan dia cocok ya ambil saja gitu, kalau semisal barang susah dicari ya saya tidak ikut-ikutan mencari gitu ya apa adanya saja. Kadang-kadang juga ada yang cocok. Ya itu jelas harus dikasih tahu misalkan dia *merk* nya apa kita *merk* nya

ini, kan ada yang barangnya sama tapi *merk* nya beda, ada juga modelnya berbeda sedikit ya dikasih tahu juga, bagus tidaknya ya dikasih tahu juga.

12. -

13. Untuk barang yang cacat, yang namanya jual beli itu kan untuk dipakai ya walaupun istilahnya yang membeli itu buat dijual lagi. Ya kalau cacat bisa dituker barang.

14. Kalau kejadian itu jarang kejadian.

15. Penyelesaiannya hanya tuker barang saja. Kalau kembali uang tidak ada dalam sistem perdagangan disini.

#### **J. RESPONDEN 10**

1. Hafid 30 tahun (Pemilik Toko Halis Jaya Blok L no. 14-15).

2. ± 5 tahun.

3. Omset kalau lagi sepi ya dalam sebulan bisa mencapai 70 juta.

4. Keuntungannya kita mengambil 10%.

5. Lebih murah, karena pengaruh dari sewa tempat, kalau tempat lain seperti di pasar Baru memang sewa tempat mahal jadi berpengaruh juga mungkin kepada harga.

6. Proses jual beli disini kita ya nunggu pembeli, dipanggil lalu ditawarkan barangnya mana yang bagus mana yang tidak.

7. Halal.

8. Ada sedikit. Biasanya saya lebihkan dari seumpamanya grosiran harganya Rp 95.000 jadi saya lebihkan jadi Rp 97.500, jadi beda Rp

2.500. Jadi beda harga barang yang *cash* sama yang *nganjuk* (kredit).

Harga sesuai nota (*flat*).

9. Tergantung barang ada yang lebih rendah ada juga yang lebih tinggi bagaimana kualitas barangnya saja gitu.
10. Tidak.
11. Kalau ada yang menanyakan *via* gambar ya kalau memang ada saya kasih kalau tidak ada ya bilang tidak ada tapi kalau seumpamanya ada yang mirip dikasih penjelasan misalnya ini kualitasnya lebih bagus, ini yang biasa.
12. Ya kita bilang serius jangan terlalu serius. Ya pokoknya *slow* sajalah melayani pembeli.
13. Kalau ada barang yang cacat ya memang ada kebijakan untuk di *return*.
14. Ya menangani perselisihan lebih baik mengalah saja yang penting tidak ikut terbawa emosi saja.
15. Ya kalau prinsip saya kalau sudah barang dibeli tidak bisa kembali uang.

## **K. RESPONDEN 11**

1. Iwan Ramdani 25 tahun (Pemilik Toko Sultan Fashion Blok G no. 19-20).
2. 10 tahun.
3. Mencapai 70-80 juta per-bulan.
4. Bersihnya paling 2-5 juta per-bulan.
5. Pasar Andir memang dibidang lebih murah dari pada pasar-pasar yang lain sudah sejak lama dibandingkan pasar-pasar yang lain.

6. Transaksi secara langsung. Pembeli datang ada yang tawar menawar, kalau kepada pelanggan tetap langsung dikasih harga pas.
7. Halal.
8. -
9. Tergantung, ada yang lebih murah ada juga yang lebih tinggi. Merata.
10. Tidak langsung saja.
11. Paling dijelaskan ada barangnya mirip tapi beda bahan. Minimalnya dikasih tahu.
12. -
13. Boleh dituker sama barang yang lain.
14. *Alhamdulillah* selisih paham belum pernah.
15. Sebelumnya sudah terjadi kesepakatan dengan pembeli. Barang begitu adanya dengan segitu adanya dengan harga sekian dan *deal* ya sudah.

### **Lampiran 3**

#### **DAFTAR JAWABAN RESPONDEN PENELITIAN (Produsen)**

#### **ANALISIS ETIKA BISNIS PEDAGANG TERHADAP TRANSAKSI JUAL**

#### **BELI DALAM PERSPEKTIF *MAQASHID SYARI'AH***

#### **(Studi Kasus di Pasar Andir Trade Center Bandung)**

##### **A. RESPONDEN 1**

1. Hj. Hartati, 35 tahun.
2. Menawarkan barang pada pihak pedagang. Bisa mengambil setiap minggu barang-barangnya. Dititipkan terlebih dahulu, bisa langsung *chas*, bisa juga diangsur pembayarannya.
3. Bisa dituker, tidak bisa dikembaliin uang.
4. Paling perselisihannya dari barang atau dari bon. –
5. Ya bisa tuker barang tapi tidak bisa kembali uang.
6. Ya bisa dengan cara kredit boleh. Bon putih seperti itu. Berdeda harga kalau bon putih sama *chas*. Tidak ada cuman kalau kalau ditambahkan modalnya, Perbedaan terletak diharga jual saja. Bayarnya paling sebulan bisa diangsurnya.

##### **B. RESPONDEN 2**

1. Herman, 33 tahun.
2. Ya kayak gitu, jadi gini saya mengorder ke toko-toko, jadi kalau yang sudah kenal atau yang sudah pernah mengorder 5 kali atau 10 kali, itu

biasanya kami kasih bon kuning jadi dikasih utang, dikasih jarak tempo beberapa bulan, dan ada juga yang pakai giro, tapi kalau yang pertama kali mereka mencoba kepada kami itu harus tunai baru dikasih barang.

3. Memang sudah komitmen dari awal kalau ada barang yang cacat bisa dikembalikan. Dalam artian cacat bahan, semisal cacat tidak ada kancing jadi kita kasih kancing jadi mereka tidak ada alasan, kan bisa saja kalau kancing dibuka, tapi kalau bahannya yang rusak dikembalikan.
4. Contohnya pembayaran meleset, ya itu biasanya dari kami agar tidak mengurangi kenyamanan mereka seumpamanya seminggu ini mereka harus bayar bisa diundur jadi 2 minggu lagi tapi diberi peringatan agar tidak diulangi. Belum ada sampai sekarang *Alhamdulillah* lancar-lancar saja, yang penting saling menjaga kepercayaan saja.
5. Kalau marketnya tidak masuk pernah saya pernah mengalaminya, jadi waktu itu pernah saya sudah mengorder kemudian sudah dikasih 5 sampel lalu cocok, setelah itu dia (pedagang) mengambil 5 lusin, kemudian saat saya minta uang muka katanya; "*oke lah besok*" katanya, Jadi saya menghubungi konveksi yang dirumah agar dipersiapkan barangnya kemudian si pedagang membatalkan transaksinya. Ya itu sudah menjadi resiko bagi saya.

6. Kami kasih bon kuning jadi dikasih utang, dikasih tempo beberapa bulan. Tidak, jadi sesuai harganya karena kita sama-sama usaha jadi tidak perlu pakai bunga.

## Lampiran 4

**DAFTAR JAWABAN RESPONDEN PENELITIAN (Konsumen)**

**ANALISIS ETIKA BISNIS PEDAGANG TERHADAP TRANSAKSI JUAL  
BELI DALAM PERSPEKTIF *MAQASHID SYARIAH*  
(Studi Kasus di Pasar Andir Trade Center Bandung)**

### A. RESPONDEN 1

1. Cica Febrianingsih, 17 tahun.
2. Menurut saya di pasar Andir memang harganya lebih murah dari pada di pasar-pasar yang lainnya.
3. Kalau masalah *nganjuk* atau kredit saya kurang mengetahui tapi kalau yang saya tahu *cash* langsung saja.
4. Ya saya pernah menjadi konsumen *online shop*. Kalau misalnya ada yang pesanan lihat dari gambar kemudian saya cari di pasar Andir nih ya itu kadang agak sulit kemudian walaupun ada biasanya ada perbedaan barangnya tidak persis dengan yang dicari. Saya konfirmasi dulu ke pembeli yang *online* itu kalau setuju ya saya beli. Sama mereka (pedagang) suka dikasih tahu.

### B. RESPONDEN 2

1. Memei, 16 tahun.
2. Menurut saya harga di pasar Andir Trade Center itu lebih murah dibanding yang lainnya soalnya pasar ini menengah ke bawah gitu jadi

harga-harganya terjangkau. kualitas barang memang sama tapi saya tidak tahu juga tentang masalah itu.

3. Menurut pengetahuan saya di pasar Andir Trade Center ini tidak ada sistem kredit gitu secara tunai tapi tidak tahu. Tunai saja.
4. Ya saya konsumen *via online-shop*. Sesuai dengan barang yang saya cari dan kain maupun bahan-bahannya itu pada bagus.

### **C. RESPONDEN 3**

1. Dodi Suprianto, 20 tahun.
2. Kalau di pasar Andir menurut saya ya lebih murah, yang di toko-toko kan pada kesini berarti kelihatan kalau disini lebih murah.
3. Belum pernah paling beli eceran. Ya tunai terus.
4. Kalau *online* tidak tapi pernah saja, jarang. Ya bagaimana barangnya kadang ada misalnya pas ada ditokonya sampai ke tangan konsumennya juga cocok juga gitu, kalau tidak ada ya paling. Ya diberitahukan terlebih dahulu dengan orangnya.

## Lampiran 5

### Tenaga Kerja per Sektor:

<i>dalam juta</i>	2011	2012	2013	2014	2015	2016 <sup>1</sup>
<b>Pertanian</b>	42.5	39.9	39.2	39.0	37.8	38.3
<b>Pedagang Grosir, Pedagang Ritel, Restoran dan Hotel</b>	23.2	23.6	24.1	24.8	25.7	28.5
<b>Jasa masyarakat, Sosial dan Pribadi</b>	17.0	17.4	18.5	18.4	17.9	19.8
<b>Industri Manufaktur</b>	13.7	15.6	15.0	15.3	15.3	16.0

<sup>1</sup> data dari Februari 2016

Sumber: Badan Pusat Statistik

Gambar 1  
populasi profesi penduduk di Indonesia pada Feberuari 2016.



Gambar 2  
pasar Andir Trade Center Bandung (tampak dari luar)



Gambar 3  
Dokumentasi Wawancara Pedagang



Gambar 4  
Dokumentasi Wawancara Konsumen



Gambar 5

Dokumentasi Kegiatan Jual Beli

## Lampiran 6

### DAFTAR RIWAYAT HIDUP

#### *CURICULUM VITAE*

##### **A. Data Pribadi**

Nama : Muhamad Ramdhan  
TTL : Bandung, 15 Januari 1996  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Agama : Islam  
Nama Ayah : Sumardi M  
Nama Ibu : Fauziah  
Alamat asal : Kp. Andir RT/RW 004/015 Desa Padalarang Kec.  
Padalarang Kab. Bandung Barat Prov. Jawa Barat  
Alamat di Yogyakarta : Kontrakan Pak Ris, Dusun Kasihan No. 24 RT 005  
Desa Tamantirto Kec.Kasihan Kab.Bantul DIY.  
No. HP : 081325972460

##### **B. Riwayat Pendidikan**

2000 – 2001 : TK MI. Al-Islamiyyah  
2001 – 2007 : SD MI Al-Islamiyyah  
2007 – 2010 : Mts. Darul Arqam Muhammadiyah Garut  
2010 – 2013 : MA. Darul Arqam Muhammadiyah Garut  
2013 – Sekarang : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

**SURAT KETERANGAN**

Nomor : 800/ ~~650~~ -PD.PB/2017

Yang bertanda tangan dibawah ini :

NAMA : **HENDRA SETIAWAN**

JABATAN : **KEPALA BIDANG UMUM**

Dengan ini menerangkan bahwa salah seorang mahasiswa Program Studi Ekonomi dan Perbankan Islam Jurusan Muamalat Universitas Muhammadiyah Yogyakarta telah melaksanakan kerja praktek di Sub Bidang Hukum dan Humas Perusahaan Daerah Pasar Bermartabat Kota Bandung dari 26 Mei s/d 24 Juli 2017. Adapun mahasiswa tersebut adalah :

Nama : **Muhamad Ramdhan**

NIM : 20130730021

Jurusan : Muamalat

Program Studi : Ekonomi dan Perbankan Islam

Demikian Surat Keterangan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandung, 25 Juli 2017

KEPALA BIDANG UMUM  
PD. PASAR BERMARTABAT KOTA BANDUNG



**HENDRA SETIAWAN**