

ABSTRAK

Jual beli barang bekas yang dimana barang yang sama memiliki harga yang berbeda-beda dan juga barang yang berbeda-beda memiliki harga yang sama. Sistem seperti itu tentu akan menimbulkan berbagai pemikiran dan reaksi dari pembeli terutama dalam masalah penetapan harga. Salah satu contoh nya adalah pembeli tidak setuju dengan harga yang ditetapkan pedagang karena merasa harga yang ditetapkan masih kurang tepat atau masih terlalu mahal untuk barang bekas. Maka dari itu tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perilaku pedagang barang bekas dalam menetapkan harga jual barang bekas dagangannya dan meninjau perilaku pedagang barang bekas dalam menetapkan harga jual barang bekas dagangannya dengan etika bisnis islam. Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Loak Gembong Surabaya.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Dimana penulis ingin memecahkan permasalahan dengan data yang di dapat dari lapangan atau lokasi penelitian untuk mendukung penyajian data. Serta menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari Wawancara, sedangkan data sekunder diperoleh dari *literature-literature* seperti buku, jurnal, dan skripsi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa para pedagang memiliki perilaku yang bermacam-macam dalam menetapkan harga jual barang bekas, perilaku-perilaku tersebut yaitu menetapkan harga jual berdasarkan kualitas barang, jumlah barang yang dibeli, dan merek barang. Tinjauan etika bisnis islam untuk perilaku-perilaku para pedagang dalam menetapkan harga jual adalah sesuai, Meski para pedagang kurang transparan terkait kualitas dan kondisi dari barang bekas yang dijual sehingga hal ini lah yang membuat para pembeli terkadang kecewa setelah membeli barang bekas.

Kata Kunci : *Etika Bisnis Islam, Perilaku Pedagang, Penetapan Harga jual, Barang Bekas, Pasar Loak Gembong Surabaya*

ABSTRACT

Buying and selling used goods where the same goods have different prices and also different goods have the same price. Such a system will certainly cause various thoughts and reactions from buyers, especially in terms of pricing. One example is the buyer does not agree with the price set by the trader because he feels the price set is still not right or is still too expensive for used goods. Therefore, the purpose of this study is to determine the behavior of used goods dealers in setting the selling price of their used goods and to review the behavior of second-hand goods traders in setting the selling price of their used goods with Islamic business ethics. This research was conducted at the Gembong Flea Market, Surabaya.

This research uses a type of qualitative research with a descriptive approach. Where the author wants to solve problems with data obtained from the field or research locations to support data presentation. As well as using primary data and secondary data. Primary data was obtained from interviews, while secondary data was obtained from literature such as books, journals and theses.

The results of this study indicate that traders have various behaviors in setting the selling price of used goods, these behaviors are setting selling prices based on the quality of the goods, the amount of goods purchased, and the brand of goods. A review of Islamic business ethics for the behavior of traders in setting the selling price is appropriate, although the traders lack transparency regarding the quality and condition of the used goods being sold, so this is what makes buyers sometimes disappointed after buying used goods.

Keywords: Islamic Business Ethics, Trader Behavior, Selling Price Determination, Used Goods, Gembong Flea Market Surabaya