



**PROSPEK USAHA PEDAGANG KAKI LIMA NAGARI SARUASO
KECAMATAN TANJUNG EMAS KABUPATEN TANAH DATAR
DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Ekonomi Syariah*

OLEH

INDAH SAPUTRI
NIM: 1630403048

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BATUSANGKAR
1442 H / 2021 M**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Indah Saputri

Nim : 1630403048

Jurusan : Ekonomi Syariah/Manajemen Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa SKRIPSI yang berjudul "**PROSPEK USAHA PEDAGANG KAKI LIMA NAGARI SARUASO KECAMATAN TANJUNG EMAS KABUPATEN TANAH DATAR DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**" adalah benar karya saya sendiri.

Apabila dikemudian hari terbukti sebagai plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan semestinya.

Batusangkar, 12 Juli 2021

Saya yang menyatakan,




Indah Saputri
1630403048

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **Indah Saputri**, NIM: 1630403048 dengan judul “**Prospek Usaha Pedagang Kaki Lima Nagari Saruaso Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar Dalam Perspektif Ekonomi Islam**” memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang *muqasyah*.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Batusangkar, 18 Februari 2021

Mengetahui,

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Pembimbing






Gamito, SE., M.Si
NIP. 19670219200501 1 005



Dr. H. Alimin, Lc., M.Ag
NIP. 19720505200212 1 004

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang ditulis oleh Indah Saputri, NIM. 1630403048, dengan judul: **“Prospek Usaha Pedagang Kaki Lima Nagari Saruaso Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar Dalam Perspektif Ekonomi Islam”** telah diuji dalam sidang *Munaqasyah* skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar pada hari Senin tanggal 15 Maret 2021 dan dinyatakan dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Strata Satu (S1) dalam bidang Ekonomi Syariah.

No	Nama Penguji	Jabatan dalam Tim	Tanda Tangan	Tanggal
1	Dr.H. Alimin, Lc., M.Ag NIP.197205052002121004	KetuaSidang		3/8/2021
2	Gampito, SE., M.Si NIP.196702192005011005	Anggota I		2/8-2021
3	Husni Shabri, M.Si NIP.-	Anggota II		08-07-2021

Batusangkar, 12 Juli 2021

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Rizal, M.Ag, CRP

NIP. 19731007 200212 1 001

ABSTRAK

INDAH SAPUTRI, NIM 1630403048, Judul skripsi :” Prospek Usaha Pedagang Kaki Lima Nagari Saruaso Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar Dalam Perspektif Ekonomi Islam”. Jurusan Ekonomi Syariah Konsentrasi Manajemen Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Batusangkar.

Pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah masih kecilnya jumlah modal yang dimiliki oleh pedagang kurang larisnya barang yang mereka jual akibat pandemi covid-19, tempat yang tersedia tidak seimbang dengan jumlah pedagang. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kondisi masalah dan solusi terhadap masalah pedagang kaki lima Nagari Saruaso dan untuk mengetahui prospek usaha berdasarkan kiat bisnis para pedagang dan juga berdasarkan manajemen pihak pengelolaan pasar (pemerintah) pedagang kaki lima di Nagari Saruaso Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar perspektif ekonomi Islam. Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian lapangan (*field research*). Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah pedagang kaki lima yang berada di pasar Nagari Saruaso yang berjumlah 60 orang. Sedangkan sampel dalam penelitian ini berjumlah 20 orang dari jumlah populasi dengan menggunakan metode random sampling. Teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah melalui wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang penulis gunakan yaitu dengan data Reduksi Data dan Data Display.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa, berdasarkan penelitian yang dilakukan, kondisi pedagang kaki lima cukup membantu kehidupan mereka, namun dari aspek prospek kedepan, para pedagang kaki lima kurang mengembirakan karena terjadinya status quo atau tidak berubah keadaan bisnis mereka kepada kondisi yang lebih baik karena usaha mereka tidak berkembang dan kurang mampu menjadi pedagang yang lebih besar. Solusinya agar pedagang kaki lima lebih berkembang pedagang harus memiliki srataegi yang baik dan pemerintah sebaiknya memberikan tempat yang strategis untuk para pedagang kaki lima. Sedangkan dari aspek manajemen pemerintahan setempat belum nampak hasil yang mengembirakan dalam mengembangkan usaha para pedagang kaki lima, hal demikian karena kebanyakan pelaku pedagang kaki lima (15 orang atau 75%) sudah berdagang lebih dari 20 tahun dan mereka tetap sebagai pedagang kaki lima. Adapun dari aspek pandangan ekonomi Islam terhadap kondisi pedagang kaki lima di Nagari Saruaso, nampak bahwa sudah berdagang dengan benar secara keseluruhan (tidak melanggar aturan Islam secara mikro dan makro) kecuali pada aspek masih berhubungan dengan rentenir karena tidak adanya lembaga keuangan yang menawarkan pembiayaan secara Islami. Hasil pemberdayaan pemerintah setempat dalam memberdayakan pedagang kaki lima yang masih belum maksimal menunjukkan bahwa nilai ta'awun atau takaful (membantu pihak yang lemah) masih belum berhasil dengan baik.

Kata Kunci : Prospek Usaha, Pedagang Kaki Lima, Perspektif Ekonomi Islam

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	
LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian.....	5
C. Sub Fokus Penelitian.....	5
D. Tujuan Penelitian	6
E. Manfaat Penelitian.....	6
F. Definisi Operasional	7
BAB II KAJIAN TEORI	8
A. Prospek Usaha	8
B. Pedagang Kaki Lima	10
C. Ekonomi Islam.....	15
D. Sumber Modal Bisnis dalam Islam dan Ekonomi	
Konvensional.....	20
E. Persaingan Bisnis	35
F. Peran Pemerintah dalam Bidang Bisnis	42

G. Manajemen dan Pengelola	46
H. Manajemen Strategi	50
I. Penelitian Relevan	51
J. Kerangka Berpikir	53
BAB III METODE PENELITIAN.....	53
A. Jenis Penelitian	53
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	53
C. Instrumen Penelitian	54
D. Sumber Data	54
E. Populasi dan Sampel.....	54
F. Teknik Pengumpulan Data	56
G. Teknik Analisis Data	56
H. Teknik Keabsahaan Data	57
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PENELITIAN	
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	58
B. Hasil Penelitian Dan Pembahasan.....	61
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	75
B. Saran.....	76
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Rancangan Waktu Penelitian.....	54
Tabel 4.1 Tujuan Responden Berdagang Dikaki Lima	60
Tabel 4.2 Biaya Pengeluaran Responden dan Meja Tempat Berdagang	63
Tabel 4.3 Lamanya Responden Berdagang Dikaki Lima	63
Tabel 4.4 Kesulitan Responden Bepindah Dari Satu Pasar Kepasar Lain.....	65
Tabel 4.5 Kendala Responden Berdagang Dikaki Lima.....	65
Tabel 4.6 Peluang Berdagang Dikaki Lima Menurut Responden	66
Tabel 4.7 Peningkatan Menurut Responden Berdagang Dikaki Lima	66
Tabel 4.8 Pendapatan Responden Perbulannya.....	68

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	53
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	62

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Tugas Pembimbing Skripsi

Lampiran 2 : Surat Mohon Izin Penelitian

Lampiran 3 : Surat Izin Penelitian

Lampiran 4 : Daftar Pertanyaan Untuk Pedagang Kaki Lima

Lampiran 5 : Dokumentasi Hasil Wawancara

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sistem ekonomi yang berkembang dewasa ini adalah sistem kapitalisme dan sosialisme. Sistem tersebut mengacu pada prinsip-prinsip yang sebenarnya bertentangan dengan Islam. Sementara ekonomi Islam yang lebih mempertimbangkan faktor nilai, karakter luhur manusia, keutuhan sosial dan pembalasan Allah di akhirat, dalam kacamata Islam kegiatan ekonomi tidak semata-mata untuk memenuhi kebutuhan materi, tetapi harus memiliki nilai ibadah. Islam memberikan pedoman bagi perilaku individu dan masyarakat ditujukan kearah bagaimana cara pemenuhan kebutuhan mereka, dengan menggunakan sumber daya yang ada.

Syari'at Islam mengatur semua sisi penting kehidupan dan menawarkan kesempurnaan hidup. Kehadiran syari'at Islam ditujukan untuk memenuhi semua tuntutan kehidupan, memerangi kemiskinan dan merealisasikan kemakmuran dalam sisi kehidupan manusia. Islam seperti telah disinggung di atas, menekankan *akidah, ibadah moral, syari'at, hukum, keputusan yang bijak dalam perdagangan* (Said, 2010: 2).

Islam memandang bahwa bumi dan segala isinya merupakan "amanah dari Allah" kepada manusia sebagai khalifah di bumi ini untuk dipergunakan sebesar-besarnya bagi kesejahteraan umat manusia. Untuk mencapai tujuan yang suci ini, Allah tidak meninggalkan manusia sendiri tetapi diberikannya petunjuk melalui para Rasul-Nya. Dalam petunjuk ini Allah berikan segala sesuatu yang dibutuhkan manusia baik akidah, akhlak mau pun syari'at.

Bekerja dan berusaha untuk mendapatkan kesejahteraan yang lebih baik serta mendapatkan kebahagiaan di dunia dan akhirat merupakan salah satu perintah yang di anjurkan dalam Islam. Banyak jenis usaha atau pekerjaan yang bisa dilakukan oleh manusia baik secara individu maupun

Secara kelompok, dengan tidak melanggar segala aturan syariat Islam agar mendapatkan keberkahan dalam hidup dunia dan akhirat. Bekerja dan berusaha harus dilandasi dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam dan juga perilaku professional yang dibenarkan oleh Allah SWT sesuai dengan Al-Qur'an dan Hadits (Karim, 2014: 45). Sebagaimana firman Allah SWT Q.S A'raaf 10:

وَلَقَدْ مَكَّنَّاكُمْ فِي الْأَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا مَعِيشًا قَلِيلًا مَّا تَشْكُرُونَ ﴿١٠﴾

Artinya: “10. Sesungguhnya kami Telah menempatkan kamu sekalian di muka bumi dan kami adakan bagimu di muka bumi (sumber) penghidupan. amat sedikitlah kamu bersyukur”.

Prospek merupakan gambaran umum tentang usaha yang kita jalani untuk masa yang akan datang. Keberhasilan suatu usaha tergantung dari faktor-faktor pengusaha itu sendiri, baik dari dalam maupun dari luar. Faktor dari dalam seperti pengelolaan, tenaga kerja, modal, tingkat teknologi, dan sebagainya. Sedangkan faktor dari luar seperti tersedianya sarana transportasi, komunikasi, penggunaan teknologi baru meningkatkan pendapatan memerlukan biaya dan harapan dapat memberikan keuntungan atau manfaat kepada pengusaha

Ketimpangan ekonomi dan kesenjangan sosial pun terjadi, yang bermuara tingginya pengangguran. Baik di daerah pedesaan maupun perkotaan diwarnai angka ketegangan antara pasaran tenaga kerja dan pertumbuhan pencari kerja selalu mewarnai paruh terbesar masyarakat. Sektor formal ternyata tidak mampu sepenuhnya menyerap seluruh pertumbuhan angkatan kerja, sehingga pelimpahan sektor informal untuk mengurangi pengangguran. Pedang kaki lima (PKL) merupakan suatu kegiatan ekonomi dalam wujud sektor informal yang membuka usahanya di bidang penjualan barang dan jasa dengan menggunakan modal yang relatif kecil serta menempati ruang publik. Sektor informal adalah sektor yang

mampu menyediakan barang-barang yang relatif murah, karena sektor ini lebih banyak menyediakan barang yang biasanya menjajakan makanan yang beraneka ragam baik dari segi bentuk dan nama, bagi masyarakat menengah ke bawah yang memiliki daya beli di pasaran tersebut.

Pengembangan usaha yang dilakukan oleh pembisnis secara umum dimulai dalam suatu wadah yang disebut pasar, dimana pasar merupakan tempat bertemunya pembeli dan penjual yang saling berinteraksi dalam bermuamalah. Pasar secara sederhana merupakan tempat pertemuan antara penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual-beli barang dan jasa, adapun pasar menurut kajian ilmu ekonomi memiliki pengertian sebagai suatu tempat atau proses interaksi antara permintaan (pembeli) dan penawaran (penjual) dari suatu barang atau jasa tertentu sehingga akhirnya dapat menetapkan harga keseimbangan (harga pasar) dan jumlah yang diperdagangkan (Suprayitno, 2011: 205).

Nagari Saruaso merupakan jalan lintas Sumatera. Hal ini merupakan peluang bagi pedagang kaki lima dalam meningkatkan perekonomian mereka. Oleh karena itu, berdagang di kaki lima Nagari Saruaso yang dilakukan oleh masyarakat setempat sangat membantu dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pedagang kaki lima yang ada di Nagari Saruaso lebih kurang 60 orang yang telah lama berdagang di pasar Saruaso tersebut, ada yang telah menjalani 5 tahun hingga 7 tahun bahkan lebih. Walaupun banyak saingan dengan pedagang yang telah menempati kios-kios akan tetapi mereka masih tetap berjualan di kaki lima.

Pedagang kaki lima di Nagari Saruaso masih banyak yang berjualan di depan rumah, sedangkan kios-kios yang telah disediakan oleh pemerintahan Nagari Saruaso sebanyak 25 kios dan sudah ditempati atau diisi sebanyak 25 orang. Sedangkan pedagang kaki lima di Nagari Saruaso berjumlah 60 orang. Jadi, kios-kios banyaknya pedagang yang berjualan disana. (wawancara dengan pengelola pasar).

Pedagang kaki lima merupakan setiap orang yang melakukan kegiatan usaha perdagangan atau jasa, yang dilakukan cenderung berpindah-pindah

dengan kemampuan modal yang terbatas serta berlokasi di tempat-tempat umum dengan tidak mempunyai legalitas formal dalam sebuah pasar. Karena itu, pedagang kaki lima sering mendapat permasalahan dalam melakukan aktifitas berdagang. Selain itu mereka juga harus bersaing dengan pedagang-pedagang lain untuk bisa mempertahankan usahanya.

Dalam wawancara penulis dengan pedagang kaki lima di Nagari Saruaso, agar para pedagang kaki lima mampu bersaing dengan pedagang lain, maka barang yang diperdagangkan, modal, alat, tenaga kerja, tempat atau lokasi yang digunakannya itu harus lebih baik dibandingkan dengan pedagang yang ada disekitarnya. Diantaranya ada yang mengatakan bahwa modal yang digunakannya hanya pas-pasan sehingga barang yang dijual pun sedikit dan standar jika dibandingkan dengan pedagang-pedagang lainnya (Wawancara dengan Ibuk Yesi pedagang kaki lima Nagari Saruaso).

Menurut wawancara penulis dengan pedang kaki lima Ibu Eri Erita, pada saat sekarang ini banyak keluhan yang di rasakan oleh pedagang kaki lima seperti kurang larisnya barang yang mereka jual akibat pandemi covid-19. Semua pedagang ikut merasakan kurangnya omzet atau pendapatan pada masa pandemi covid contohnya saja para pedang kaki lima yang menjual pakaian sekolah mengalami penurunan penjualan pada tahun ajaran baru di karenakan sekolah libur akibat pandemi. Namun pedagang kaki lima di Nagari Saruaso yang menjual pakaian sekolah ataupun sejenisnya belum melakukan strategi penjualan secara online agar barang jualan mereka cepat laris.

Lain pula halnya dengan pedagang kaki lima yang menjual beras, Ibu Ema mengatakan bahwa omzet yang di dapatkan selama pandemi ini jauh lebih menurun dibandingkan pada tahun sebelumnya. Karena kurangnya pengunjung pasar untuk membeli beras.

Sejak pasar Nagari Saruaso berdiri sampai dengan sekarang tidak tertata rapi atau tidak teratur mulai dari penempatan pedagang kaki lima yang masih ada berjualan di jalan-jalan dalam pasar sehingga menyebabkan jalan sempit dan pengunjung pasar tidak nyaman untuk berbelanja. Kios-kios pedang kaki

lima yang disediakan pemerintah setempat tidak seimbang dengan banyaknya pedagang kaki lima yang berjualan di pasar Nagari Saruaso. Sistem pengelolaan parkir kacau dan tidak teratur di pasar Nagari Saruaso, tidak ada tempat yang disediakan oleh pemerintah Nagari Saruaso secara khusus untuk tempat parkir sehingga badan jalan digunakan untuk tempat parkir dan mengakibatkan kemacetan.

Kebersihan pasar Nagari Saruaso tidak terjaga, banyak sampah yang bertumpukan di sudut pasar, di got dan di badan jalan. Karena tempat penampungan sampah tidak disediakan oleh pemerintah setempat. Mengakibatkan pasar terlihat kotor dan tidak terawat.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas penulis akan meninjau lebih jauh dalam permasalahan yang penulis temukan pada pedagang kaki lima (PKL) di Nagari Saruaso sehingga penulis mengangkatnya menjadi pokok permasalahan dalam penelitian yang berjudul : **“Prospek Usaha Pedagang Kaki Lima Nagari Saruaso Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar Dalam Prespektif Ekonomi Islam”**.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang penulis paparkan di atas, fokus dalam **penelitian** ini yaitu **“Prospek Usaha Pedagang Kaki Lima Nagari Saruaso Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar Dalam Perspektif Ekonomi Islam”**.

C. Sub Fokus Penelitian

1. Bagaimana kondisi masalah dan solusi saat ini terhadap masalah pedagang kaki lima di Nagari Saruaso Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar Dalam Perspektif Ekonomi Islam ?
2. Bagaimana prospek usaha berdasarkan kiat bisnis para pedegang dan juga berdasarkan manajemen pihak pengelolaan pasar (pemerintah) pedagang kaki lima di Nagari Saruaso Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar perspektif ekonomi Islam?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang penulis lakukan adalah :

1. Untuk mengetahui kondisi masalah dan solusi saat ini terhadap masalah pedagang kaki lima di Nagari Saruaso Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar.
2. Untuk mengetahui prospek usaha berdasarkan kiat bisnis para pedegang dan juga berdasarkan manajemen pihak pengelolaan pasar (pemerintah) pedagang kaki lima di Nagari Saruaso Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar perspektif ekonomi Islam.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang penulis lakukan adalah :

1. Secara Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini bermanfaat untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan mahasiswa, masyarakat, akademis dan organisasi, baik melalui pemikiran maupun pengembangan wawasan tentang pedagang kaki lima. Khususnya untuk mengetahui bagaimana Prospek Usaha Pedagang Kaki Lima Nagari Saruaso Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar Dalam Prespektif Ekonomi Islam.

2. Secara Praktis

Secara praktis terdapat manfaat untuk beberapa kalangan yaitu :

- a. Bagi pedagang kaki lima

Sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi pedagang kaki lima dalam meningkatkan usahanya.

- b. Bagi peneliti

Sebagai pedoman untuk melihat tentang prospek usaha masyarakat dan menerapkan ilmu yang telah dipelajari.

- c. Bagi IAIN Batusangkar

Penelitian ini dapat menambah koleksi pustaka untuk bahan bacaan dan kajian mahasiswa iain batusangkar khususnya mahasiswa jurusan Ekonomi Syariah /Manajemen Syariah.

F. Definisi Operasional

Prospek Usaha adalah gambaran atau angan-angan tentang suatu produk kedepannya akan berhasil atau tidak atau makin sukses namun bersifat kepada harapan yang lebih cerah lagi dalam perkembangan usahanya atau kemajuan yang pesat. **Pedagang kaki lima** adalah pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan dengan menggunakan sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan dan bangunan milik pemerintah dan/atau swasta yang bersifat sementara/tidak menetap. **Prespektif ekonomi Islam** adalah ilmu yang mempelajari berbagai masalah-masalah ekonomi yang disandarkan berdasarkan nilai-nilai dalam Islam.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Prospek Usaha

1. Prospek

a) Definisi Prospek

Menurut Paul R. Kruman, prospek adalah peluang yang terjadi karena adanya usaha seseorang dalam memenuhi kebutuhan hidupnya juga untuk mendapat profit atau keuntungan. Dalam hal ini prospek dihubungkan dengan dua hal, yakni "peluang" dan "keuntungan", atau prospek dapat dipahami sebagai sebuah peluang yang memperbesar kemungkinan untuk mendapat keuntungan. Akan tetapi keuntungan tidak tergantung dengan prospek. Tetap tidak akan mampu mendatangkan keuntungan bila tidak diolah dengan baik. Menurut kamus besar bahasa Indonesia peluang itu sendiri adalah kesempatan (ruang gerak) baik dalam bentuk kongkrit ataupun abstrak. Sehingga peluang kewirausahaan dapat diartikan kesempatan pasti yang bisa didapatkan seseorang atau lebih dengan mengandalkan potensi diri yang ada serta memanfaatkan berbagai kesempatan atau peluang yang ada segera diambil (Anwar, 2014 : 31) .

Prospek merupakan gambaran umum tentang usaha yang kita jalankan untuk masa yang akan datang. Keberhasilan suatu usaha tergantung dari faktor- faktor pengusaha itu sendiri, baik dari dalam maupun dari luar. Faktor dari dalam seperti pengelolaan, tenaga kerja, modal, tingkat teknologi, dan lain sebagainya, sedangkan faktor dari luar, seperti tersedianya sarana transportasi, komunikasi, penggunaan teknologi baru meningkatkan pendapatan memerlukan biaya dan harapan dapat memberikan keuntungan atau manfaat kepada pengusaha.

b) Indikator Prospek

Cara mengukur peluang usaha adalah dengan melakukan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman indikator pengukur peluang

adalah dengan melakukan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Peluang itu mengandung keselarasan, keserasian, dan keharmonisan antara siapa aku (SDM) bisnis apa yang akan dimasuki, pasarnya bagaimana, kondisi, situasi, dan perilaku pasarnya (Hendro, 2011 : 47).

2. Usaha

a) Definisi Usaha

Menurut kamus besar bahasa Indonesia Usaha adalah kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud. Pekerjaan, perbuatan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya untuk mencapai suatu maksud. 31 Dalam Undang-undang No. 3 Tahun 1982 tentang wajib daftar perusahaan, usaha adalah setiap tindakan, perbuatan, atau kegiatan apapun dalam bidang perekonomian yang dilakukan oleh setiap pengusaha atau individu untuk tujuan memperoleh keuntungan atau laba (Solihin, 2012: 1254).

Islam memposisikan berkerja atau berusaha sebagai kewajiban Islam memposisikan berkerja atau berusaha sebagai kewajiban setelah Shalat, apabila dilakukan dengan ikhlas berkerja atau berusaha akan bernialai ibadah dan akan mendapatkan pahala. Dengan berusaha kita tidak hanya menghidupi diri kita sendiri, tetapi juga menghidupi orang-orang yang ada dalam tanggung jawab kita, dan bahkan bila kita sudah berkecukupan kita bisa memberikan sebagian dari hasil usaha kita guna menolong orang lain yang memerlukan (Abdullah, 2011: 29)

b) Tujuan Usaha

1) Untuk memenuhi kebutuhan hidup

Berdasarkan tuntutan syariat seorang muslim diminta bekerja dan berusaha untuk mencapai beberapa tujuan. Yang pertama adalah untuk memenuhi kebutuhan pribadi dengan harta yang halal, mencegahnya dari kehinaan meminta-minta dan menjaga tangan

agar berada diatas. Kebutuhan manusia dapat digolongkan dalam tiga kategori *daruriat (primer)* yaitu kebutuhan yang secara mutlak tidak dapat dihindari karena merupakan kebutuhan-kebutuhan yang sangat mendasar, yang bersifat elastis bagi manusia, *bajiat (sekunder)* dan *kamaliat (tersier atau pelengkap)*.

2) Untuk kemaslahatan keluarga

Berusaha dan bekerja diwajibkan demi terwujudnya keluarga sejahtera. Islam mensyariatkan seluruh manusia untuk berusaha dan bekerja, baik laki-laki maupun perempuan sesuai dengan profesi masing-masing.

3) Usaha untuk bekerja

Menurut Islam, pada hakikatnya setiap muslim diminta untuk berusaha dan bekerja meskipun hasil dari usahanya belum dapat dimanfaatkan. Ia tetap wajib berusaha dan bekerja karena berusaha dan bekerja adalah hak Allah dan salah satu cara mendekatkan diri kepadanya.

4) Untuk memakmurkan bumi

Lebih dari pada itu, kita menemukan bahwa bekerja dan berusaha sangat diharapkan dalam Islam untuk memakmurkan bumi. Memakmurkan bumi adalah tujuan dari muqasidus syari'ah yang ditanamkan oleh Islam, disinggung oleh Al-Quran serta diperhatikan oleh para ulama.

B. Pedagang Kaki Lima

1. Pedagang

a) Definisi Dagang

Pedagang adalah orang yang melakukan perdagangan, memperjualbelikan barang yang tidak diproduksi sendiri, untuk memperoleh keuntungan. Pedagang adalah mereka yang melakukan perbuatan perniagaan sebagai pekerjaan yang sehari-hari. Pedagang adalah siapa saja yang melakukan tindakan perdagangan dan dalam

melakukan tindakan ini menganggapnya sebagai pekerjaannya sehari-hari. Pedagang adalah mereka yang melakukan perbuatan perniagaan sebagai pekerjaannya sehari. Perbuatan perniagaan pada umumnya adalah perbuatan pembelian barang untuk dijual lagi (Eko Sujatmiko, 2014 : 231).

Di dalam aktivitas perdagangan, pedagang adalah orang atau instansi yang memperjualbelikan produk atau barang, kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung. Dalam ekonomi, pedagang dibedakan menurut jalur distribusi yang dilakukan dapat dibedakan menjadi : pedagang distributor (tunggal), pedagang partai besar, dan pedagang eceran sedangkan menurut pandangan sosiologi ekonomi menurut Drs. Damsar, MA membedakan pedagang berdasarkan penggunaan dan pengelolaan pendapatan yang dihasilkan dari perdagangan dan hubungannya dengan ekonomi keluarga. Berdasarkan penggunaan dan pengelolaan pendapatan yang diperoleh dari hasil perdagangan, pedagang dapat dikelompokkan menjadi :

- 1) Pedagang profesional yaitu pedagang yang menggunakan aktivitas perdagangan merupakan pendapatan/sumber utama dana satu-satunya bagi ekonomi keluarga.
- 2) Pedagang semi-profesional yaitu pedagang yang mengakui aktivitas perdagangan untuk memperoleh uang tetapi pendapatan dari hasil perdagangan merupakan sumber tambahan bagi ekonomi keluarga.
- 3) Pedagang Subsistensi yaitu pedagang yang menjual produk atau barang dari hasil aktivitas atas subsistensi untuk memenuhi ekonomi keluarga. Pada daerah pertanian, pedagang ini adalah seorang petani yang menjual produk pertanian ke pasar desa atau kecamatan.
- 4) Pedagang Semu adalah orang yang melakukan kegiatan perdagangan karena hobi atau untuk mendapatkan suasana baru atau untuk mengisi waktu luang. Pedagang jenis ini tidak di

harapkan kegiatan perdagangan sebagai sarana untuk memperoleh pendapatan, malahan mungkin saja sebaliknya ia akan memperoleh kerugian dalam berdagang.

b) Perilaku pedagang

Dalam kegiatan perdagangan (bisnis), pelaku usaha dan konsumen (pemakai barang dan jasa) sama-sama mempunyai kebutuhan dan kepentingan. Pelaku usaha harus memiliki tanggung jawab terhadap konsumen, karyawan, pemegang saham, komunitas dan lingkungan dalam segala aspek operasional perusahaan.

Untuk itu perlu adanya aturan-aturan dan nilai-nilai yang mengatur kegiatan tersebut, agar tidak ada pihak-pihak yang dieksploitasi, terutama pihak konsumen yang berada pada posisi yang lemah. adapun yang perlu diperhatikan dalam perdagangan adalah perilaku pedagang.

Perilaku adalah pandangan-pandangan atau perasaan yang disertai kecenderungan untuk bertindak sesuai sikap objek. perilaku juga dapat disebut sebagai tingkah laku seseorang senantiasa didasarkan pada kondisi, yaitu tindakan mengenal atau memikirkan seseorang terlibat langsung dalam situasi memecahkan masalah (The-friendker, 2016 : 30).

2. Pedagang Kaki Lima

a) Definisi Pedagang Kaki Lima

Yang dimaksud pedagang kaki lima ialah orang (pedagang-pedagang) golongan ekonomi lemah, yang berjualan barang kebutuhan sehari-hari, makanan atau jasa dengan modal yang relatif kecil, modal sendiri atau modal orang lain, baik berjualan di tempat terlarang ataupun tidak. istilah kaki lima di ambil dari pengertian tempat di tepi jalan yang lebarnya lima kaki (5 feet). Tempat ini umumnya terletak di trotoar, depan toko dan tepi jalan (Alma, 2011: 156)

Pedagang kaki lima merupakan salah satu bentuk usaha sektor informal di perkotaan maupun perdesaan. Jumlahnya sangat besar dan seringkali lebih mendominasi dibanding jenis usaha sektor informal lainnya. Secara “etimologi” atau bahasa, pedagang biasa diartikan sebagai jenis pekerjaan beli dan jual. Pedagang adalah orang yang bekerja dengan cara membeli barang dan kemudian menjualnya kembali dengan mengambil keuntungan dari barang yang dijualnya kembali. Kaki lima diartikan sebagai lokasi berdagang yang tidak permanen atau tetap. Dengan demikian, pedagang kaki lima dapat diartikan sebagai pedagang yang tidak memiliki lokasi usaha yang permanen atau tetap.

Biasanya PKL mengisi pusat-pusat keramaian seperti pusat kota, pusat perdagangan, pusat rekreasi, hiburan, dan sebagainya. Jadi Pedagang Kaki Lima merupakan kelompok orang yang menawarkan barang dan jasa untuk dijual di atas trotoar, ditepi atau dipinggir jalan, disekitar pusat-pusat perbelanjaan, pertokoan, pasar, pusat rekreasi atau hiburan, pusat pendidikan, baik secara menetap, setengah menetap atau berpindah-pindah, berstatus resmi atau tidak resmi. Menjadi Pedagang Kaki Lima merupakan salah satu cara yang mereka tempuh untuk merebut jatah pembangunan. Dan ternyata, keberadaan Pedagang Kaki Lima sangat membantu masyarakat bawah, karena mereka bisa mendapatkan barang dengan harga yang murah meriah. Karena harga yang ditawarkan Pedagang Kaki Lima lebih rendah dari harga yang ditawarkan oleh toko ataupun supermarket. Dengan begitu, menghapus Pedagang Kaki Lima berarti mengembangbiakan ekonomi biaya tinggi.

Berdasarkan penjelasan di atas, penulis dapat menyatakan bahwa pedagang kaki lima adalah setiap orang yang melakukan kegiatan usaha dengan maksud memperoleh penghasilan atau keuntungan yang sah, yang dilakukan secara tidak tetap dengan kemampuan terbatas, dan bertempat di pusat konsumen dan tidak memiliki izin.

b) Ciri-ciri pedagang kaki lima

Adapun ciri-ciri dari pedagang kaki lima itu sendiri adalah sebagai berikut:

- 1) Kegiatan usaha tidak terorganisir secara baik.
- 2) Tidak memiliki surat izin usaha.
- 3) Tidak teratur dalam kegiatan berusaha, baik ditinjau dari tempat usaha maupun jam kerja.
- 4) Bergerombol di trotoar, atau di tepi-tepi jalan protokol, di pusatpusat dimana banyak orang ramai.
- 5) Menjajakan barang dagangannya sambil berteriak, kadang-kadang berlari mendekati konsumen (Alma, 2011: 157)

c) Peranan pedagang kaki lima dalam perekonomian

Pedagang kaki lima merupakan bagian dari usaha kecil sehingga perannya tidak jauh berbeda dari usaha kecil diantaranya adalah: (Suprayanto, 2013: 34)

- 1) Dapat memperluas produksi tertentu.
- 2) Memperpercepat proses kegiatan ekonomi karena barang yang dijual cepat laku.
- 3) Membantu masyarakat ekonomi lemah dalam pemenuhan kebutuhan dengan harga relative murah.
- 4) Menggurangi pengangguran karena pedagang kaki lima selain dapat menjadi wadah bagi masyarakat yang memiliki pendidikan rendah serta tidak memiliki keahlian khusus dalam menjaga kelangsungan hidupnya.

Berdasarkan pemaparan tersebut, dampak dari pedagang kaki lima sangat membantu perekonomian baik daerah, serta memenuhi kebutuhan keluarga pedagang kaki lima tersebut. Namun di sisi lain dengan adanya pedagang kaki lima, omset penjualan di toko-toko atau pedagang yang memiliki tempat yang bisa di bilang elit atau mewah akan berkurang. Orang akan memilih dengan harga murah baik itu dari kalangan menengah ke bawah atau ke atas.

C. Ekonomi Islam

1. Definisi Ekonomi Islam

Membahas definisi ekonomi Islam, ada satu titik awal yang benar-benar harus kita perhatikan yaitu: “ekonomi dalam Islam itu sesungguhnya bermuara kepada akidah akhlak, yang bersumber dari syariatnya. Sedangkan dari sisi lain ekonomi Islam bermuara pada Al-Qur’an dan As-Sunnah Nabawiyah yang berbahasa Arab. Ekonomi dalam istilah bahasa Arab di ungkapkan dengan kata *al-iqtisad*, yang secara bahasa berarti kesederhanaan dan kehematan. Dari makna ini, kata *al-iqtisad* berkembang dan meluas sehingga mengandung makna ilmu *al-iqtisad* adalah ilmu yang membahas ekonomi. Secara terminologis, seorang ahli mengemukakan pendapat mengenai ilmu ekonomi Islam. S.M Hasanuzzaman memiliki pandangan bahwa :

Ilmu ekonomi Islam adalah pengetahuan dan aplikasi ajaran-ajaran dan aturan-aturannya yang mencegah ketidakadilan dan pencarian, serta pengeluaran sumber-sumber daya guna memberikan kepuasan bagi manusia dan memungkinkan mereka melaksanakan kewajiban-kewajiban mereka terhadap Allah dan masyarakat (Amirudin K, 2014 : 27).

Ekonomi Islam menurut Umar Chapra ilmu ekonomi Islam adalah suatu cabang pengetahuan yang membantu merealisasikan kesejahteraan manusia melalui suatu alokasi dan distribusi sumber daya alam yang langka yang sesuai dengan *maqasid*, tanpa mengekang kebebasan individu untuk menciptakan keseimbangan makroekonomi dan ekologi yang berkesinambungan, membentuk solidaritas keluarga, sosial dan jaringan moral masyarakat (Rianto, M.N, 2012: 2).

Ilmu ekonomi Islam dari kutipan sebelumnya merupakan pengaplikasian dari ajaran dan aturan syariah guna mencegah ketidakadilan dan pencarian, serta pengeluaran sumber daya dalam memberikan kepuasan bagi manusia dan segala kewajiban-kewajiban dilaksanakan baik itu kewajiban yang bersifat dunia maupun bersifat ukhrawi.

Berbeda halnya dengan Muhammad Abdul Mannan dalam *“Islamic Economic Theory dan Practice”* yang mengatakan bahwa: “Ekonomi Islam adalah ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi masyarakat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam”. Perbedaan pendapat juga dikemukakan oleh Louis Cantori yang mengemukakan bahwa:

Ilmu Ekonomi Islam menurutnya tidak lain merupakan upaya untuk merumuskan ilmu ekonomi yang berorientasi manusia dan berorientasi masyarakat yang menolak eksek individualisme dalam ilmu ekonomi klasik (Amarudin K, 2014 : 29)

Pandangan ilmu ekonomi Islam yang dikemukakan oleh Louis Cantori dalam merumuskan ilmu ekonomi ia hanya berorientasi pada manusia dan masyarakat sertamelakukan penolakan pada eksek individualisme karena dalam hal ini masyarakat memiliki kebebasan untuk melakukan apa yang disukai. Para pemikir ekonomi syariah melihat bahwa persoalan ekonomi tidak hanya berkaitan dengan faktor produksi, konsumsi, distribusi berupa pengelolaan sumberdaya yang ada untuk kepentingan yang bernilai ekonomis. Akan tetapi, lebih dari itu mereka melihat persoalan ekonomi sangat terkait dengan persoalan moral, ketidakadilan, ketauhidan serta mempelajari masalah-masalah ekonomi masyarakat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam.

2. Prinsip – Prinsip Ekonomi Islam

Islam telah mengajarkan segala sesuatunya dalam Al-Qur’an baik itu urusan dunia maupun ukhrawi. Berdasarkan definisi para ahli yang telah dibahas sebelumnya, maka terdapat berbagai prinsip yang harus dipegang teguh dalam menjalankan ekonomi Islam. Prinsip-prinsip Ekonomi Islam didasarkan atas empat nilai *universal*, yakni:

- a) Tauhid
- b) ‘Adl
- c) Khilafah
- d) Prinsip keseimbangan.

Tauhid merupakan fondasi ajaran Islam, dengan tauhid manusia menyaksikan bahwa “tidak ada sesuatu pun yang layak disembah selain Allah”. Dalam Islam segala sesuatu yang ada tidak diciptakan dengan sia-sia, tetapi memiliki tujuan. Tujuan diciptakannya manusia adalah untuk beribadah kepada-Nya. Karena itu segala aktivitas manusia dalam hubungannya dengan alam dan sumber daya serta manusia (mu’amalah) dibingkai dengan kerangka hubungan dengan Allah. Karena kepada-Nya manusia akan bertanggung jawab termasuk aktivitas ekonomi dan bisnis.

Definisi adil yaitu tidak mendzalimi dan tidak didzalimi. Implikasi ekonomi dari nilai ini adalah bahwa pelaku ekonomi tidak dibolehkan untuk mengejar keuntungan pribadi bila hal itu merugikan orang lain atau merusak alam. Status khalifah dalam Islam sebagai pengembal amanat pemerintah memainkan peranan yang kecil tetapi sangat penting dalam perekonomian. Peran utamanya adalah untuk menjamin perekonomian agar berjalan sesuai dengan syariah, dan untuk memastikan tidak terjadi pelanggaran terhadap hak-hak manusia.

Kegiatan ekonomi syariah harus didasarkan pada prinsip keseimbangan. Keseimbangan yang dimaksudkan bukan hanya berkaitan dengan keseimbangan antara kebutuhan duniawi dan ukhrawi, tapi juga berkaitan dengan keseimbangan kebutuhan individu dan kebutuhan masyarakat (umum). Islam menekankan keselarasan antara lahir dan batin, individu dan masyarakat. Keseimbangan dalam ekonomi syariah juga mengandung makna keseimbangan dalam mendistribusikan kekayaan yang dimiliki negara, seperti zakat, sedekah, *ghanimah* (harta rampasan perang), *fai* (harta rampasan perang tidak melalui peperangan), *kharaj* (pajak atas daerah yang ditaklukkan dalam perang), *ushr* (zakat tanaman) dan sebagainya (Amirudin K, 2014 : 40).

3. Tujuan Ekonomi Islam

Tujuan yang ingin dicapai dalam suatu sistem ekonomi Islam berdasarkan konsep dasar dalam Islam yaitu tauhid dan berdasarkan rujukan kepada Al-Qur’an dan Sunnah adalah:

- a) Pemenuhan kebutuhan dasar manusia meliputi pangan, sandang, papan, kesehatan, dan pendidikan untuk setiap lapisan masyarakat.
- b) Memastikan kesetaraan kesempatan untuk semua orang
- c) Mencegah terjadinya pemusatan kekayaan dan meminimalkan ketimpangan dana distribusi pendapatan dan kekayaan di masyarakat.
- d) Memastikan kepada setiap orang kebebasan untuk memenuhi nilai-nilai moral.
- e) Memastikan stabilitas dan pertumbuhan ekonomi.

Empat nilai utama yang bisa ditarik dari ekonomi Islam ialah sebagai berikut :

- 1) Peranan positif dari negara, sebagai regulator yang mampu memastikan kegiatan ekonomi berjalan dengan baik sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan oleh orang lain.
- 2) Batasan moral atas kebebasan yang dimiliki, sehingga setiap individu dalam setiap melakukan aktivitasnya akan mampu pula memikirkan dampaknya bagi orang lain.
- 3) Kesetaraan kewajiban dan hak, hal ini mampu menyeimbangkan antara hak yang diterima dan kewajiban yang harus dilaksanakan.
- 4) Usaha untuk selalu bermusyawarah dan bekerja sama, sebab hal ini menjadi salah satu fokus utama dalam ekonomi Islam (Riyanto, M.N, 2012:4).

4. Karakteristik Ekonomi Islam

Ada beberapa karakteristik dalam ekonomi Islam, yang menjadi core ajaran ekonomi Islam itu sendiri. Karakteristik tersebut sesuai dengan beberapa aspek *normative-idealistic-deductive* dan juga *historis-empiris-induktif*. Adapun karakteristik ekonomi Islam antara lain (Fauzia, 2014: 31-35)

- a) *Rabbaniyah Mashdar* (bersumber dari Tuhan)

Ekonomi Islam merupakan ajaran yang bersumber dari Allah. Pernyataan tersebut bisa dilacak di berbagai teks Al- Qur'an dan Hadits yang muncul pada abad ke-6 Masehi. Walaupun dalam catatan sejarah

ekonomi Islam pernah mati suri namun perlahan-lahan kajian tentang ekonomi Islam mulai banyak diterima oleh masyarakat.

b) *Rabbaniyah al-Hadf* (bertujuan untuk Tuhan)

Selain bersumber dari Allah, ekonomi Islam juga bertujuan kepada Allah. Artinya segala aktifitas ekonomi Islam merupakan suatu ibadah yang diwujudkan dalam hubungan antarmanusia untuk membina hubungan dengan Allah.

c) *Al-Raqabah al-Mazdujah* (*mixing control* / control di dalam dan di luar)

Ekonomi Islam menyertakan pengawasan yang melekat bagi semua manusia yang terlibat di dalamnya. Pengawasan dimulai dari diri masing-masing manusia, karena manusia adalah *leader* (khalifah) bagi dirinya sendiri. Manusia mempunyai jaring pengaman bagi dorongan-dorongan buruk yang keluar dari jiwanya ketika ia ingin berbuat ketidakadilan kepada orang lain. Pengawasan selanjutnya yaitu dari luar, yang melibatkan institusi, lembaga ataupun seorang pengawas. Kaitannya dengan pengawasan dari luar, Islam mengenal lembaga pengawas pasar (*hisbah*) yang bertugas untuk membenahi kerusakan dan kecurangan di dalam pasar.

d) *Al-Jum'u badya al-Murunah* (penggabungan antara yang tetap dan yang lunak)

Ini terkait dengan hukum dalam ekonomi Islam, Islam mempersilahkan umatnya untuk beraktifitas ekonomi sebebaskan bebaskan selama tidak bertentangan dengan larangan yang sebagian besar berakibat pada adanya kerugian orang lain. Berbagai macam keharaman dalam aktifitas perekonomian secara Islam merupakan suatu kepastian dan tidak bisa ditawarkan lagi.

e) *Al-Tawazun bayna al-Maslahah al-Fard wa al-Jama'ah* (keseimbangan antara kemaslahatan individu dan masyarakat)

Ekonomi Islam merupakan ekonomi yang menjunjung tinggi keseimbangan di antara kemaslahatan individu dan masyarakat. Segala aktifitas yang diusahakan dalam ekonomi Islam bertujuan untuk

membangun harmonisasi kehidupan. Sehingga kesejahteraan masyarakat bisa tercapai, akan tetapi kesejahteraan masyarakat tidak akan bisa terealisasikan, sebelum tercapai kesejahteraan masing-masing individu di dalam suatu golongan masyarakat. Karena Allah tidak akan mengubah suatu masyarakat, sebelum individu dari masyarakat tersebut mengubah keadaannya sendiri.

- f) *Al-Tawazun bayna al-Madiyah wa al-Rukhiyah*(keseimbangan antara materi dan spiritual)

Islam memotivasi manusia untuk bekerja dan mencari rezeki yang ada, dan Islam tidak melarang umatnya dalam memanfaatkan rezeki yang ada. Rasulullah SAW pernah ditanya oleh sahabatnya, “apakah bentuk kesombongan itu seseorang yang berbaju bagus dan memakai sandal bagus?, Rasul membantahnya, kemudian Rasul menandasnya, bahwa kesombongan adalah penolakan terhadap kebenaran”. Ketikan seseorang memenuhi kebutuhan materinya secara berlebih lebihan, maka hal itu sudah menyalahi ketentuan Allah SWT.

- g) *Al-waqi'ah* (Realistis)

Ekonomi Islam bersifat realistis, karena sistem yang ada sesuai dengan kondisi *real* masyarakat. Ekonomi Islam mendorong tumbuhnya usaha kecil dalam masyarakat yang pada akhirnya bisa mendongkrak pendapatan mereka.

D. Sumber Modal Bisnis dalam Islam dan Ekonomi Konvensional

1. Pelanggaran Riba Tidak Boleh Dengan Riba

a) Pengertian dan macam-macam riba

Secara etimologis riba berarti ziyadah, atau tambahan. Terdapat banyak pendapat tentang riba, namun secara umum dapat disimpulkan bahwa riba menurut kalangan ulama salaf adalah pengambilan tambahan, baik dengan cara transaksi jual beli maupun pinjam meminjam secara batil atau dengan cara-cara yang bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam.

Riba berbeda dengan jual beli. Di dalam jual beli terdapat tukar-menukar barang, sedangkan di dalam riba tidak demikian. Riba adalah tambahan dari hutang yang pembayarannya tertunda, padahal kaidah mengatakan bahwa segala yang diambil tanpa adalanya barang atau jasa penukar dihukumkan batilil. Fuqaha' dari kalangan Hanafiyyah, Malikiyyah dan Hanabilah membagi riba menjadi dua macam :

1) Riba nasi'ah

Penambahan harga atas barang kontan karena penundaan waktu pembayaran atau penambahan (barang) atas dain (hutang) terhadap barang berbeda jenis yang ditimbang atau ditakar atau barang sejenis yang tidak ditimbang atau ditakar. Bunga bank oleh Wahbah az-Zuhaili termasuk dalam jenis ini, karena berhubungan dengan tenggat (penundaan) waktu pembayaran

2) Riba fadl

Riba *al-Fadl* adalah penambahan pada salah satu dari benda yang dipertukarkan dalam jual beli benda ribawi yang sejenis, bukan karena faktor penundaan pembayaran (Wahbah Zuhaili, 2009 : 672) Contohnya adalah kasus ketika kaum Yahudi hendak membeli kembali perhiasan mereka dari kaum muslim yang telah dirampas sebagai ganimah karena kekalahan mereka pada perang Khaibar. Perhiasan perak dengan berat yang setara dengan 40 dirham (satu uqiyah) dijual oleh kaum muslimin seharga dua atau tiga dirham. Padahal, nilai perhiasan perak satu *uqiyah* adalah jauh lebih tinggi dari sekedar 1 atau 3 dirham. Jadi, muncul ketidakjelasan perak sebagai komoditas (*'ain*) dan alat tukar (*dain*).

b) Pelarangan riba

Terlarang (*haram*) dalam ranah hukum Islam secara sederhana diartikan sesuatu yang jika dikerjakan dapat mendatangkan dosa (keburukan) dan bila ditinggalkan akan mendatangkan pahala (kebaikan). Haram yang dimaksudkan dalam hal ini adalah *makruh tanzih'* dalam terminologi Imam Abu Hanifah. Prinsip dasar yang

dianggap baik tentang mu'amalah di dalam Islam adalah memperbolehkan untuk melakukan segala sesuatu selama tidak ada dalil yang melarangnya.

c) **Sebab-sebab diharamkannya riba**

Bagian ini mengemukakan pendapat para ulama (berdasarkan konstruk pemikiran mereka) tentang sebab-sebab diharamkannya riba. Riba dianggap lebih banyak menimbulkan masalah daripada menyediakan solusi dalam mengatasi persoalan finansial. Ia bahkan dianggap malapetaka besar (*musibah 'uzma*).

Berikut ini adalah beberapa pendapat ulama yang menjelaskan tentang sebab-sebab diharamkannya riba di dalam Islam :

- 1) Pemaksaan. Dalam jual beli terdapat kerelaan (*'an taradin*) antara kedua belah pihak, sedangkan yang ada di dalam riba adalah pemaksaan satu pihak terhadap pihak lain, karena kelebihan yang mereka bayarkan tidak mendapatkan imbalan
- 2) (*utility*). Hal ini bertentangan dengan prinsip mu'amalah, di mana kedua belah pihak semestinya sama-sama untung atau sama-sama rugi.
- 3) Adanya uang di dalam Islam adalah sebagai alat transaksi, bukan komoditas yang dapat diperjualbelikan. Jika uang menjadi tujuan, manusia menjadi malas, tidak ada kerja keras, tak ada peningkatan pengetahuan dan kebudayaan dan semua orang ingin menyimpan dan membungakan uang mereka di bank.
- 4) Riba menyebabkan hilangnya kasih sayang, bahkan sebaliknya menimbulkan sifat dendam, hasad, dengki dan iri hati. Karena si kaya akan senantiasa berusaha untuk meningkatkan jumlah uangnya sedangkan si miskin akan semakin tercekik dengan adanya beban yang semakin berat.

d) **Pengharaman bunga bank**

Time Value of Money dan Cost of Capital, Konsep diskonto sangat penting dalam analisis teori modal dan investasi. Secara praktis

digunakan dalam evaluasi proyek ataupun keputusan investasi. Misalnya saja model Net Present Value (NPV), cost benefit analysis, internal required rate of return (IRR), Deviden Model dalam asset evaluation dan seterusnya. Diskonto inilah yang disebut dengan time value of money. Konsep time value of money atau yang disebut oleh ilmu Ekonomi sebagai positive time preference menjelaskan bahwa nilai komoditi pada saat ini lebih tinggi dibanding nilainya di masa depan. Konsep yang dikembangkan oleh Von Bhom-Bawerk dalam capital and interest dan positive theory of capital memang menyebutkan bahwa positive time preference merupakan pola ekonomi yang normal, sistematis dan rasional. Diskonto dalam positive time preference ini biasanya didasarkan pada_atau setidaknya_berhubungan intim dengan tingkat bunga (interest rate). Namun sejak terjadinya konvergensi pendapat dalam fikih bahwa bunga diharamkan di dalam Islam karena dianggap salah satu bentuk riba, maka muncullah berbagai pertanyaan tentang penggunaan diskonto dalam evaluasi investasi ataupun sebagai cost of capital(Mohamad Hidayat, 2010 : 75-79).

Ada penyikapan yang relatif sama terhadap positive time preference, yaitu bahwa teori tersebut tidak bisa diasumsi begitu saja diterima secara menyeluruh di kalangan ekonomi. Jika disebutkan oleh Von Bhom-Bawerk bahwa positive time preference merupakan pola yang wajar dan normal berdasarkan background historis, maka pertimbangan rasional justru justru membuka peluang kemungkinan terjadinya negative time preference atau zero time preference (break event point) karena lekatnya unsur ketiaktastian (uncertainty) di masa depan.

Dalam hal pengharaman bunga bank, dapat dicermati pada Mukhtar II Lembaga Riset Islam Al-Azhar yang diselenggarakan di Kairo pada bulan Mei tahun 1965 yang dihadiri utusan dari 35 negara Islam telah menyepakati beberapa hal, diantaranya adalah: ,Bunga (interest) bank dari semua jenis pinjaman, hukumnya riba dan

diharamkan. Beberapa fatwa yang mendukung haramnya bunga bank antara lain:

1. Rabithah Al-Alam Al-Islami: Bunga bank yang berlaku dalam perbankan konvensional adalah riba yang diharamkan (Keputusan No. 6 Sidang ke-9, Makkah 12-19 Rajab 1406 H).
2. Majma' Fiqh Islami, OKI (organisasi konferensi Islam) menetapkan: Bahwa setiap tambahan (interest) atas hutang yang telah jatuh tempo dan orang yang berhutang tidak mampu membayarnya, dan sebagai imbalan atas penundaannya itu, demikian pula tambahan (interest) atas pinjaman yang ditetapkan di awal perjanjian, maka kedua bentuk ini adalah riba yang diharamkan dalam syariah (Keputusan No. 10 Majelis Majma' Fiqh Islami, Konferensi OKI II, 22-28 Desember 1985).

2. Bagi Hasil

a) Pengertian Bagi Hasil

Bagi hasil menurut terminologi asing (Inggris) dikenal dengan profit sharing. Profit sharing dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definitif profit sharing diartikan: "distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan." (Muhammad, 2011 : 107).

Bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian yaitu pihak nasabah dan pihak bank syariah. Dalam hal terdapat dua pihak yang melakukan perjanjian usaha, maka hasil atas usaha yang dilakukan oleh kedua pihak atau salah satu pihak, akan dibagi sesuai dengan porsi masing-masing pihak yang melakukan akad perjanjian. Pembagian hasil usaha dalam perbankan syariah ditetapkan dengan menggunakan nisbah. Nisbah yaitu persentase yang disetujui oleh kedua belah pihak dalam menentukan bagi hasil atas usaha yang dikerjasamakan (Ismail, 2011 : 95).

b) Perbedaan Sistem Bunga dengan Sistem Bagi Hasil

Hal mendasar yang membedakan antara lembaga keuangan non-syariah dan syariah adalah terletak pada pengembalian dan pembagian keuntungan yang diberikan oleh bank kepada nasabah. Pernyataan selanjutnya adalah apa perbedaan antara sistem bunga dengan sistem bagi hasil yang diterapkan dalam sistem perbankan Islam. Secara mendasar persoalan tersebut dapat dikaji dari berbagai sisi, sebagai mana dijelaskan dalam tabel.

Perbedaan Sistem Bunga dengan Sistem Bagi Hasil

Bunga	Bagi Hasil
a. Besarnya bunga ditetapkan pada saat perjanjian dan mengikat kedua pihak yang melaksanakan perjanjian dengan asumsi bahwa pihak penerima pinjaman akan selalu mendapatkan keuntungan	a. Bagi hasil ditetapkan dengan rasio nasabah yang disepakati antara pihak yang melaksanakan akad pada saat akad dengan berpedoman adanya kemungkinan keuntungan atau kerugian.
b. Besarnya bunga yang diterima berdasarkan perhitungan persentase bunga dikalikan dengan jumlah dana yang dipinjamkan.	b. Besarnya bagi hasil dihitung berdasarkan nisbah yang diperjanjikan dikalikan dengan jumlah pendapatan atau keuntungan yang diperoleh.
c. Jumlah bunga yang diterima tetap, meskipun usaha peminjam meningkat atau menurun.	c. Jumlah bagi hasil akan dipengaruhi oleh besarnya pendapatan atau keuntungan. Bagi hasil akan berfluktuasi
d. Sistem bunga tidak adil, karena tidak terikat dengan hasil usaha peminjam.	d. Sistem bagi hasil adil, karena perhitungannya berdasarkan hasil usaha.
e. Eksistensi bunga diragukan oleh semua agama.	e. Tidak ada agama satupun yang meragukan sistem bagi hasil.

c) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Bagi Hasil

1) Investment Rate

Merupakan persentase dana yang diinvestasikan kembali oleh bank syariah ke dalam pembiayaan maupun penyaluran dana lainnya. Kebijakan ini diambil karena adanya ketentuan dari Bank Indonesia, bahwa sejumlah presentase tertentu atas dana yang dihimpun dari masyarakat.

2) Total Dana Investasi

Total dana investasi yang diterima oleh bank syariah akan memengaruhi bagi hasil yang diterima oleh nasabah investor. Total dana yang berasal dari investasi mudharabah dapat dihitung dengan menggunakan saldo minimal bulanan atau saldo harian. Saldo minimal akan digunakan sebagai dasar perhitungan bagi hasil.

3) Jenis Dana

Setiap jenis dana investasi memiliki karakteristik yang berbeda-beda sehingga akan berpengaruh pada besarnya bagi hasil. Seperti simpanan deposito pengambilannya harus sesuai dengan tanggal jatuh tempo yang telah disepakati pada awal akad. Sedangkan tabungan bebas mengambil dana simpanannya.

4) Nisbah

Nisbah merupakan persentase tertentu yang disebutkan dalam akad kerja sama usaha (mudharabah dan musyarakah) yang telah disepakati antara bank dan investor.

Karakteristik nisbah akan berbeda-beda dilihat dari beberapa segi, antara lain:

- a. Persentase nisbah antar bank akan berbeda-beda, hal ini tergantung kebijakan masing-masing bank.
- b. Persentase nisbah akan berbeda sesuai dengan jenis dana yang dihimpun. Misalnya nisbah antara deposito dengan tabungan akan berbeda.

c. Jangka waktu investasi mudharabah akan berpengaruh pada besarnya persentase nisbah bagi hasil

5) Metode Perhitungan Bagi Hasil

Bagi hasil akan berbeda tergantung pada dasar perhitungan bagi hasil, yaitu bagi hasil yang dihitung dengan menggunakan konsep revenue sharing dan bagi hasil yang menggunakan profit/loss sharing. Bagi hasil yang menggunakan revenue sharing, dihitung dari pendapatan kotor sebelum dikurangi dengan biaya.

Adapun bagi hasil dengan profit/loss sharing dihitung berdasarkan persentase nisbah dikalikan dengan laba usaha sebelum pajak.

a) Bagi Hasil Dengan Menggunakan Revenue Sharing

Dasar perhitungan bagi hasil yang menggunakan revenue sharing adalah perhitungan bagi hasil yang didasarkan atas penjualan dan pendapatan kotor atas usaha sebelum dikurangi dengan biaya. Bagi hasil dalam revenuesharing dihitung dengan mengalikan nisbah yang telah disetujui dengan pendapatan bruto. Contoh berikut untuk mempermudah penjelasan: Deposito ibu fitri Rp 10 juta berjangka waktu 6 bulan. Perbandingan nisbah bank dan nasabah adalah 48%:52%. Total saldo semua depositan adalah Rp 200 milyar dan bagi hasil yang dibagikan adalah Rp 3 milyar. Bagi hasil yang didapat ibu fitri adalah:

$$\frac{\text{Rp. 10.000.000}}{\text{Rp. 200.000.000.000}} \times \text{Rp. 3.000.000.000} \times 52\% = 78.000$$

b) Bagi Hasil Dengan Menggunakan Profit/Loss Sharing

Dasar perhitungan bagi hasil dengan menggunakan bagi hasil yang dihitung dari laba/rugi usaha. Kedua pihak bank syariah maupun nasabah akan memperoleh keuntungan atas hasil usaha mudharib dan ikut menanggung kerugian bila usahanya mengalami kerugian. (Ismail, 2011: 96-99) Sedangkan contoh bagi hasil menggunakan profit/loss sharing: Deposito bapak doni Rp

15 juta berjangka waktu 6 bulan. Perbandingan nisbah bank dan nasabah adalah 48%:52%. Total saldo semua deposito adalah Rp 200 milyar dan bagi hasil yang dibagikan adalah Rp 4 milyar. Bagi hasil yang didapat bapak doni adalah

$$\frac{\text{Rp } 15.000.000}{\text{Rp } 200.000.000.000} \times \text{Rp } 4.000.000.000 \times 52\% = 15.600$$

3. Jual Beli

a) Pengertian Jual Beli

Islam mengatur hubungan yang kuat antara akhlak, akidah, ibadah, dan muamalah. Aspek muamalah merupakan aturan main bagi manusia dalam menjalankan kehidupan sosial, sekaligus merupakan dasar untuk membangun sistem perekonomian yang sesuai dengan nilai-nilai Islam. Ajaran muamalah akan menahan manusia untuk menghalalkan segala cara untuk mencari rezeki. Muamalah mengajarkan segala cara untuk memperoleh rezeki dengan cara yang halal dan baik.

Untuk menghindari muḍarat setiap orang dituntut memenuhi kebutuhan hidupnya dengan saling membutuhkan satu sama lain dan tidak bisa hidup tanpa adanya transaksi. Fakta inilah yang menyebabkan terjadi transaksi jual beli. Jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan al-bai' dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu kata asy-syira" (beli). Dengan demikian, kata al-bai' berarti jual beli. Secara terminologi, terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan Ulama Fiqh, sekalipun substansi dan tujuan masing-masing definisi adalah sama, yaitu tukar menukar barang dengan cara tertentu atau tukarmenukar sesuatu dengan yang sepadan menurut cara yang dibenarkan. Jual beli ialah pertukaran barang atas dasar saling rela atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan (berupa alat tukar sah).

Pengertian jual beli (البيع) (secara syara" adalah tukar menukar harta dengan harta lain memiliki dan memberi kepemilikan. Sebagian ulama memberi pengertian : tukar-menukar harta meskipun masih ada dalam tanggungan atau kemanfaatan yang mubah dengan sesuatu yang semisal dengan keduanya, untuk memberikan secara tetap. Kedua pengertian tersebut mempunyai kesamaan dan mengandung hal-hal antara lain :

- 1) Jual beli dilakukan oleh dua orang (dua sisi) yang saling melakukan tukar-menukar.
- 2) Tukar-menukar tersebut atas suatu barang atau sesuatu yang dihukumi seperti barang, yakni kemanfaatan dari kedua belah pihak.
- 3) Sesuatu yang tidak berupa barang atau harta atau yang dihukumi seperti tidak sah untuk diperjualbelikan.
- 4) Tukar-menukar tersebut hukumnya tetap berlaku, yakni kedua belah pihak memiliki sesuatu yang diserahkan kepadanya dengan adanya ketetapan jual beli dengan pemilikan yang abadi.

b) Dasar Hukum Jual Beli (Al-Bai')

Jual beli merupakan perbuatan kebajikan yang telah disyariatkan dalam Islam, hukumnya boleh. Mengenai transaksi jual beli ini banyak disebut dalam al-Qur"an, hadits serta ijma".

Ayat-ayat al-Qur"an dan hadist yang berkenaan dengan transaksi jual beli diantaranya, yaitu :

QS An-Nisaa' Ayat 29 :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: 29. 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 di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu.

Dalam transaksi jual beli, Allah SWT memberikan rambu-rambu agar berjalan sesuai dengan prinsip syari'a yaitu menghindari perselisihan diantara kedua belah pihak, perbuatan yang dilarang. Diantara ketentuan tersebut yaitu anjuran agar setiap transaksi dalam muamalah dilakukan secara suka sama suka.

c) Rukun dan Syarat Jual Beli

1) Rukun Jual Beli

Karena perjanjian jual beli sebagai perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terjadinya peralihan hak atas suatu barang dari pihak penjual kepada pihak pembeli, maka dengan sendirinya dalam perbuatan hukum ini haruslah dipenuhi rukun-rukun dan syarat-syarat tertentu. Para ulama fiqih telah sepakat bahwa, jual beli merupakan suatu bentuk akad atas harta.

Adapun rukun jual beli adalah sebagai berikut :

- 1) Orang yang berakad (penjual dan pembeli)
- 2) Nilai tukar barang (uang) dan barang yang dibeli
- 3) Shigat (Ijab qabul)

2) Syarat Jual Beli

Adapun syarat sahnya jual beli menurut jumbuh ulama, sesuai dengan rukun jual beli yaitu terkait dengan subjeknya, objeknya dan ijab qabul. Selain memiliki rukun, al-bai' juga memiliki syarat. Adapun yang menjadi syarat-syarat jual beli adalah sebagai berikut :

Pertama tentang subjeknya, yaitu kedua belah pihak yang melakukan perjanjian jual beli (penjual dan pembeli) disyaratkan:

a. Berakal Sehat

Maksudnya, harus dalam keadaan tidak gila, dan sehat rohaninya.

b. Dengan kehendaknya sendiri (tanpa paksaan)

Maksudnya, bahwa dalam melakukan perbuatan jual beli salah satu pihak tidak melakukan tekanan atau paksaan atas pihak lain,

sehingga pihak lain tersebut melakukan perbuatan jual beli bukan disebabkan kemauan sendiri, tapi ada unsur paksaan. Jual beli yang dilakukan bukan atas dasar kehendak sendiri tidak sah.

c. Kedua belah pihak tidak mubadzir

Keadaan tidak mubadzir, maksudnya pihak yang mengikatkan diri dalam perjanjian jual beli bukanlah manusia yang boros (mubadzir). Sebab orang yang boros di dalam hukum dikategorikan sebagai orang yang tidak cakap bertindak. Maksudnya, dia tidak dapat melakukan sendiri sesuatu perbuatan hukum walaupun kepentingan hukum itu menyangkut kepentingannya sendiri.

d. Baligh atau Dewasa

Baligh atau dewasa menurut hukum Islam adalah apabila laki-laki telah berumur 15 tahun, atau telah bermimpi (bagi laki-laki) dan haid (bagi perempuan). Namun demikian, bagi anak-anak yang sudah dapat membedakan mana yang baik dan mana yang buruk, tetapi belum dewasa (belum mencapai umur 15 tahun dan belum bermimpi atau haid), menurut pendapat sebagian ulama diperbolehkan melakukan perbuatan jual beli, khususnya barang-barang kecil yang tidak bernilai tinggi.

d) Macam – Macam Jual Beli Dalam Islam

Ditinjau dari segi akid (orang yang melakukan akad atau subyek), jual beli terbagi menjadi tiga bagian, dengan lisan, dengan perantara, dan dengan perbuatan. Akad jual beli yang dilakukan dengan lisan adalah akad yang dilakukan oleh kebanyakan orang. Hal yang dipandang dalam akad adalah maksud atau kehendak dan pengertian, bukan pembicaraan dan pernyataan. Penyampaian akad jual beli melalui utusan, perantara, tulisan, atau surat-menyurat sama halnya dengan ijab qabul dengan ucapan (HendiSuhendi, 2010 : 75-77).

Ada macam-macam jual beli dengan menyebutkan sifat dan jenis-jenisnya dan secara pesanan (Inden), yaitu :

a) Jual Beli Salām (Bai` as-Salām)

Secara Bahasa artinya adalah Salaf, baik ditinjau dari fi`il nya maupun wazan maknanya. Penamaan akad ini dengan istilah Salām , yang memiliki arti etimologis “segera (isti`jal), karena akad Salām mengharuskan kesegeraan pembayaran (ra`'s al-mal) di majlis akad. Sedangkan penamaan dengan istilah Salaf, yang memiliki arti etimologis “dahulu” (sabiq), karena sistem pembayaran akad Salām harus didahulukan dari penerimaan barang (muslam fyh).

Adapun Salām secara termonologi adalah transaksi terhadap sesuatu yang dijelaskan sifatnya dalam tanggungan dalam suatu tempo dengan harga yang diberikan kontan di tempat transaksi

1) Rukun Akad Salam

a. Shighah

Shighah atau bahasa transaksi dalam akad Salām meliputi ijab dan qabul yang menunjukkan makna pembelian dengan sistem Salām (pesan) dan persetujuan.

b. Aqidain

Aqidain dalam akad Salām meliputi muslim dn muslam alyh. Muslim adalah pihak yang berperan sebagai pemesan (pembeli). Sedangkan muslam ilyh adalah pihak yang bertanggung jawab atas pengadaan barang pesanan (muslam fyh) atau penjual.

c. Ra`'s Al-Mal

Ra`'s al-mal adalah harga dari muslam fyh yang harus dibayarkan dimuka oleh pihak muslim.

d. Muslam Fyh

Muslam Fyh adalah barang pesanan yang menjadi tanggungan pihak muslam ilyh.

2) Syarat Akad Salam

Salām adalah salah satu macam jual beli sehingga syarat-syaratnya sama dengan syarat-syarat jual beli pada umumnya dengan penambahan syarat-syarat sah yang khusus berikut ini :

- a. Untuk barang yang dijadikan sebagai objek transaksi (muslam fyh), syarat yang harus dipenuhi adalah penyebutan jenis, bentuk, kadar barang dan sifat dengan kalimat yang menunjukkan keduanya dengan jelas sehingga kedua pelaku akan dapat merujuk kepadanya (yaitu kepada penyebutan jenis dan sifat tersebut) jika terjadi perselisihan. Sebagaimana sabda Nabi yang artinya : Barang siapa melakukan salaf atas sesuatu, maka hendaklah ia melakukannya dalam takaran yang jelas, timbangan yang jelas, dan hingga waktu yang jelas.
 - b. Hendaknya harga diserahkan terimakan di tempat pelaksanaan akad. Di dalam hadist yang menjelaskan bahwa melakukan Salaf atas sesuatu, maka hendaklah ia melakukannya dalam takaran yang jelas. Melakukan Salaf artinya membayar. Imam syafi'i mengatakan: "Istilah Salaf tidak akan berlaku hingga barang yang disalafkan dibayar secara tunai sebelum berpisah dengan yang menerima salaf. Sebab bila harganya tidak ditrima ditempat transaksi, maka transaksi ini menjadi jual beli utang dengan utang.
 - c. Ditentukan temponya secara jelas. Barang yang diSalām kan (muslam fyh) pada umumnya ada pada waktu penyerahan yang telah ditentukan. Hendaklah barang yang dijual dengan cara Salām bukan termasuk benda yang sudah nyata, tetapi hutang yang terjamin (As-Sayyid Sabiq, 2010 : 30-33).
- b) Jual Beli Istiṣna' (Bai' Al-Istiṣna')

Istiṣna' adalah bentuk transaksi yang menyerupai jual beli Salām jika ditinjau dari sisi bahwa obyek (barang) yang dijual belum ada. Barang yang akan dibuat sifatnya mengikat dalam tanggungan

pembuatan (penjual) saat terjadi transaksi. Istisna' secara etimologi adalah mashdar dari Istisna'a asy-syai", artinya meminta membuat sesuatu. Yakni meminta kepada seseorang pembuat untuk mengerjakan sesuatu.

Adapun Istisna' secara terminologi adalah transaksi terhadap barang dagangan dalam tanggungan yang disyaratkan untuk mengerjakannya. Obyek transaksinya adalah barang yang harus dikerjakan dan pekerjaan pembuatan barang itu.

1) Rukun Bai' Istisna'

Seperti halnya jual beli Salām, jual beli Istisna' memiliki rukun dan syarat yang harus dipenuhi. Rukunnya adalah ijab dan qabul. Hukumnya adalah tetapnya kepemilikan atas penukar dan barang.

2) Syarat-syarat Bai' Istisna'

Selain memiliki rukun, jual beli Istisna' juga memiliki syarat. Adapun yang menjadi syarat jual beli Istisna', para ulama Hanafiyah menentukan tiga syarat bagi keabsahan akad Istisna' yang jika salah satu syarat tersebut tidak terpenuhi maka akad itu menjadi rusak. Jika rusak, maka ia dimasukkan dalam kelompok jual beli fasid yang perpindahan kepemilikannya dengan penerimaan barang adalah secara tidak baik sehingga tidak boleh dimanfaatkan dan digunakan serta wajib menghilangkan sebab ketidakabsahannya itu guna menghormati aturan syariat. Syarat-syarat tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Menjelaskan jenis, tipe, kadar dan bentuk barang yang dipesan, karena barang yang dipesan merupakan barang dagangan sehingga harus diketahui informasi mengenai barang itu secara baik. Informasi barang dapat terpenuhi dengan mengetahui beberapa hal tersebut. Jika salah satu informasi berkaitan dengan barang pesanan ini tidak ada, maka akad itu menjadi

- rusak, karena ketidakjelasan yang mengakibatkan pertikaian merusak akad.
- b. Barang yang dipesan harus barang yang biasa dipesan pembuatannya oleh masyarakat, seperti perhiasan, sepatu, wadah, alat keperluan hewan, dan alat transportasi lainnya. Oleh karena itu, tidak boleh memesan pembuatan baju atau barang lainnya yang tidak biasa dipesan pembuatannya oleh masyarakat, seperti perasan anggur. Tetapi, pemesan barang seperti itu dibolehkan jika menggunakan akad Salām bila seluruh syaratnya terpenuhi. Jika seluruh syaratnya terpenuhi, maka akad Istiṣna' menjadi batal tapi tercapailah akad Salām .
 - c. Tidak menyebutkan batas waktu tertentu. Jika kedua pihak menyebutkan waktu tertentu untuk penyerahan barang yang di pesan, maka rusaklah akad itu dan berubah menjadi akad Salām menurut Abu Hanifah. Sehingga, kemudian masyarakat atasnya syarat-syarat yang berlaku dalam akad Salām , seperti menyerahkan seluruh harga pada majelis akad tidak ada hak khiyar (memilih membatalkan atau meneruskan akad) bagi kedua belah pihak jika pemesan telah memesan barang menggunakan akad Salām sesuai bentuk yang disebutkan dalam akad (Wahbah Azzuhaili, 2011 : 271-274).

E. Persaingan Bisnis

1. Tinjauan Persaingan

a) Pengertian Persaingan

Persaingan berasal dari bahasa Inggris yaitu *competition*, yang artinya persaingan itu sendiri atau kegiatan bersaing, pertandingan dan kompetisi, sedangkan dalam kamus manajemen persaingan adalah usaha-usaha dari dua pihak atau lebih perusahaan yang masing-masing bergiat “memperoleh pesanan” dengan menawarkan harga satu syarat yang paling menguntungkan persaingan ini dapat terdiri dari beberapa

bentuk pemotongan harga, iklan atau promosi, variasi dan kualitas, kemasan, desain, dan segmentasi pasar

Yusuf Qardhawi memberikan patokan tentang norma-norma atau nilai-nilai syariah yang harus ditaati dalam perdagangan oleh para pedagang muslim dalam melaksanakan kegiatan perdagangan, yaitu :

- a. Menegakkan larangan memperdagangkan barang-barang yang diharamkan.
- b. Bersikap benar, amanah, dan jujur.
- c. Menegakkan keadilan dan mengharamkan bunga.
- d. Menerapkan kasih sayang dan mengharamkan monopoli.
- e. Menegakkan toleransi dan persaudaraan.
- f. Berpegang pada prinsip bahwa perdagangan adalah bekal menuju akhirat

Dengan mengacu praktek kehidupan pasar pada masa Rasulullah dan para sahabatnya, Ibnu Taymiyyah menyatakan bahwa ciri khas kehidupan pasar yang islami adalah:

- a. Orang harus bebas keluar masuk pasar.
- b. Adanya informasi yang cukup mengenai kekuatan-kekuatan pasar dan barang dagangan.
- c. Unsur-unsur monopolistik harus dilenyapkan dari pasar. Kolusi antar penjual dan pembeli harus dihilangkan.
- d. Adanya kenaikan penurunan harga yang disebabkan oleh naik turunnya tingkat permintaan dan penawaran.
- e. Adanya homogenitas dan standarisasi produk agar terhindar dari pemalsuan produk, penipuan, dan kecurangan kualitas barang

Persaingan bisnis dalam etika bisnis Islam adalah sebuah konsep persaingan yang menganjurkan para pebisnis untuk bersaing secara positif (*fastabiqul khairat*) dengan memberikan kontribusi yang baik dari bisnisnya bukan untuk menjatuhkan pebisnis lainnya dan menganjurkan pebisnis untuk tidak merugikan dan memudharatkan pebisnis lainnya. Selain itu, Islam juga memberikan konsep untuk tidak

melakukan persaingan dalam hal mendapatkan kekayaan sebanyak-banyaknya tanpa menghiraukan nilai-nilai Islami. Karena hal itu akan membuatnya lalai hingga lupa dengan kewajibannya sebagai hamba Allah. Oleh karena itu, penting sekali bagi pembisnis Muslim untuk memahami konsep persaingan yang yang dianjurkan dalam Islam agar tidak terjatuh persaingan yang tidak sehat

Dalam kamus manajemen persaingan usaha atau bisnis terdiri dari:

- a. Persaingan sehat (healthy competition) yaitu persaingan antara perusahaan perusahaan atau pelaku bisnis yang diyakini tidak akan menuruti ataumelakukan tindakan yang tidak layak dan cenderung mengedepankan etika-etika bisnis.
- b. Persaingan gorok leher (cut throat competition) persaingan ini merupakan bentuk persaingan yang tidak sehat atau fair dimana terjadi perebutan pasardiantara beberapa pihak yang melakukan usaha yang mengarah pada praktekmenghalalkan segala cara untuk menjatuhkan lawan bisnis sehingga salah satu tersingkir dari pasar salah satunya dengan menjual barang dibawah hargayang berlaku di pasar

Hal-hal yang dipersaingkan dalam Beberapa keunggulan yang dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing adalah:

- a. Barang (Produk)

Produk yang dipersaingkan baik barang dan jasa harus halal. Spesifikasinya harus sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen untuk menghindari penipuan, kualitasnya terjamin dan bersaing. Dalam ajaran Islam semua aspek kehidupan manusiadiatur dengan sempurna termasuk dibidang ekonomi yangdiantaranya adalah produk. Produk adalah merupakakeseluruhan objek atau proses yang memberikan sejumlahnilai manfaat pada konsumen. Dalam dunia perdagangan,persaingan dalam hal barang dagangan (produk) adalah halyang wajar. Produk usaha bisnis yang dipersaingkan harus

halal dan harus sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen untuk menghindari penipuan.

Barang dagangan menjadi urusan vital para pedagang. Pedagang yang mempunyai barang dagangan lengkap, akan diserbu pembeli, dan begitu pula sebaliknya. Hal ini wajar terjadi, dimana para pedagang berlomba-lomba dalam menyediakan barang-barang yang dicari pembeli. Namun terkadang ada pedagang yang merasa iri dengan pedagang lain yang barang dagangannya sama-sama lengkap dan diserbu pembeli. Selain itu, dalam menjual produk, para pedagang memperhatikan syarat produk yang dijual sesuai dengan hukum Islam untuk menghindari persaingan yaitu:

1. Suci

Para pedagang menjual barang yang suci bukan dikategorikan najis yang diharamkan.

2. Dapat dimanfaatkan

Para pedagang menjual barang yang bermanfaat bagi kehidupan.

3. Milik orang yang melakukan akad

Barang yang dijual oleh para pedagang adalah milik dari pedagang yang sah dan kuasa penuh dari pedagang, bukan barang dari hasil pencurian dan kejahatan lainnya.

4. Dapat diserahkan

Barang yang dijual pedagang dapat diserahkan pada pembeli pada waktu akad terjadi.

5. Dapat diketahui

Yaitu barang yang diperjualbelikan oleh pedagang dapat diketahui oleh pembeli bentuk, takaran, sifat dan kualitas barang. (As-Sayyid Sabiq, 2010: 129)

b. Harga

Bila ingin memenangkan persaingan, harga produk harus kompetitif. Dalam hal ini, tidak diperkenankan membanting harga untuk menjatuhkan pesaing. Harga biasanya merupakan salah satu

yang sangat dipertimbangkan oleh konsumen pada saat akan membeli suatu barang. Pasar yang baik adalah persaingan bebas, artinya harga ditentukan oleh permintaan dan penawaran (demand and supply). Mekanisme pasar yang sempurna adalah kekuatan pasar yang bersifat massal dan impersonal yang merupakan fenomena alamiah. Pasar yang bersaing sempurna dapat menghasilkan harga yang adil bagi penjual dan pembeli. Karenanya, jika mekanisme pasar terganggu, harga yang tidak adil tidak akan tercapai. Demikian pula sebaliknya, harga yang adil akan mendorong para pelaku pasar untuk bersaing dengan sempurna. Jika harga tidak adil maka para pelaku pasar akan enggan bertransaksi atau walaupun bertransaksi, mereka akan menanggung kerugian (Gregory Grossman, 2010 : 28).

c. Tempat

Dalam Etika Bisnis Islam, tempat yang digunakan harus baik,sehat,bersih dan nyaman, dan harus dihindarkan dari hal-hal yang diharamkan seperti barang yang dianggap sakti untuk menarik pengunjung.seorang muslim, bisnisyang dia lakukan adalah dalam rangka memperoleh danmengembangkan kepemilikan harta. Harta yang kita perolehmerupakan karunia yang telah ditetapkan oleh Allah. Setiapjiwa sudah ditentukan rezekinya sendiri-sendiri. Jadi tidakmungkin akan tertukar dan tidak akan mungkin lari kemana-mana.Jika memang bukan rezekinya, sekuat apapun kitamengusahakannya, kita tidak akan mendapatkannya.Begitupun sebaliknya jika memang sudah menjadi rezeki kitamaka dia akan datang dengan sendirinya.Manusia hanyabertugas berikhtiar menjemput rezeki dengan sebaik baiknya.Melakukan usaha tanpa harus melanggar norma yang ada.Dan satu lagi yang terpenting adalah jangan pernah takut akankekurangan rezeki atau kehilangan rezeki hanya karenaanggapan rezeki itu diambil oleh pihak lain (Veithzal Rivai, 2012 : 111).

d. Pelayanan

Konsep Islam mengajarkan bahwa dalam memberikan layanan dari usaha yang dijalankan baik itu berupa barang atau jasa jangan memberikan yang buruk atau tidak berkualitas, melainkan yang berkualitas kepada orang lain. Pedagang yang memberikan pelayanan prima, sesuai dengan syar'at Islam tanpa menimbulkan maksiat akan menarik pembeli, yaitu dengan memberikan pelayanan yang ramah, tidak menyakiti pembeli dengan kata-kata kasar, melayani pembeli dengan perkataan yang baik, dan tidak menutup kemungkinan memberikan bonus pada pembeli sebagai ucapan rasa terimakasih. Sebaliknya pedagang yang memberikan pelayanan kepada pembeli secara Cuma-cuma artinya tidak menempatkan pembeli sebagai raja, dan menganggap sebaliknya, yaitu pembeli yang membutuhkan pedagang, maka pedagang yang seperti ini akan sepi pembeli.

b) Dampak Positif Adanya Persaingan

Kompetisi merupakan persaingan yang menunjuk kepada kata sifat siap bersaing dalam kondisi nyata dari setiap hal atau aktivitas yang dijalani. Ketika kita bersikap kompetitif, maka berarti kita memiliki sikap siap serta berani bersaing dengan orang lain. Dalam arti yang positif dan optimis, kompetisi bisa diarahkan kepada kesiapan dan kemampuan untuk mencapai kemajuan dan kesejahteraan kita sebagai umat manusia. Kompetisi seperti ini merupakan motivasi diri sekaligus faktor penggali dan pengembang potensi diri dalam menghadapi bentuk-bentuk kompetisi, sehingga kompetisi tidak semata-mata diarahkan untuk mendapatkan kemenangan dan mengalahkan lawan (Nia Hidayati, 2016 : 12)

c) Dampak Negatif Adanya Persaingan

- a. Kemungkinan terjadinya pelanggaran etika bisnis Islam.
- b. Kesulitan tumbuhnya bisnis pemula.
- c. Terjadinya perang harga yang merugikan bagi semua pesaing.

d. Dapat menghasilkan bisnis monopoli dalam persaingan yang liar.

2. Tinjauan Tentang Pasar

a) Pengertian Pasar dalam Islam

Dalam Pasar ekonomi Islam di definisikan sebagai sarana pertemuan antara penjual dan pembeli, dimana seorang pembeli datang ke pasar dengan membawa suatu permintaan barang tertentu untuk bertemu dengan penjual yang membawa penawaran barang yang sama juga. Dan hasil dari pertemuan tersebut akan menghasilkan kesepakatan antara penjual dan pembeli tentang tingkat harga dan jumlah barang dalam transaksi (Ahmad Zuhdi Muhdlor, 2011 : 44).

Sesuai dengan firman Allah SWT dalam Surat Al-Furqaan ayat 20:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا

Artinya : 20. Dan kami tidak mengutus rasul-rasul sebelummu, melainkan mereka sungguh memakan makanan dan berjalan di pasar-pasar. dan kami jadikan sebahagian kamu cobaan bagi sebahagian yang lain. maukah kamu bersabar?; dan adalah Tuhanmu Maha Melihat.

b) Jenis-Jenis Pasar

Adapun jenis-jenis mengenai pasar sebagai berikut:

1) Pasar Tradisional

Pasar tradisional adalah pasar yang pelaksanaannya bersifat tradisional tempat bertemunya penjual pembeli,

terjadinyakesepakatan harga dan terjadinya transaksi setelah melalui proses tawar-menawar harga.

2) Pasar Modern

Pasar modern adalah pasar yang bersifat modern yang dimana barang dagangannya diperjual belikan dengan harga yang pas sehingga tidak ada aktifitas tawar-menawar dan dengan layanan yang baik.(Baso Swasta dan Irawan, 2012 : 70)

c) Karakteristik Pasar

Adapun karakteristik pasar tradisional dan pasar modern sebagai berikut:

1) Pasar Tradisional

- a) Proses jual-beli melalui tawar menawar harga.
- b) Barang yang disediakan umumnya barang keperluan dapur.
- c) Harga yang relatif lebih murah.
- d) Area terbuka dan tidak ber-AC.
- e) Area yang terlihat kotor dan becek.

2) Pasar Modern

- a) Harga sudah tertera dan diberi Barcode.
- b) Barang yang dijual beranekaragam dan umumnya tahan lama.
- c) Berada dalam bangunan dan pelayanannya dilakukan sendiri (minimarket).
- d) Ruangan ber-AC dan nyaman tidak terkena terik matahari dan debu dari luar.
- e) Tempat bersih.
- f) Tata tempat sangat diperhatikan untuk memperoleh dalam pencarian barang.

F. Peran Pemerintah dalam Bidang Bisnis

Pada hakikatnya, pemerintah dibentuk bertujuan untuk menjaga ketertiban dan memberikan pelayanan kepada masyarakat. Pemerintah diadakan bukanlah untuk melayani dirinya sendiri, tetapi untuk melayani

masyarakatnya. Pemerintah memiliki dua fungsi dasar, yaitu fungsi primer atau fungsi pelayanan, dan fungsi sekunder atau fungsi pemberdayaan. Fungsi primer yaitu fungsi pemerintah sebagai penyedia (provider) jasa-jasa publik yang tidak diprivatisasikan termasuk jasa Pertahanan Keamanan (Hankam), layanan sipil dan layanan birokrasi

Fungsi sekunder yaitu sebagai penyedia kebutuhan dan tuntutan yang diperintahkan barang dan jasa yang mereka tidak mampu penuhi sendiri karena masih lemah dan tidak berdaya, termasuk penyediaan dan pembangunan sarana dan prasarana. Pelayanan akan membuahkan keadilan dalam masyarakat, pemberdayaan akan mendorong kemandirian masyarakat dan pembangunan akan menciptakan kemakmuran dalam masyarakat. Pendapat ini memberikan kesan bahwa peran pemerintah tersebut hanya cocok diterapkan pada masyarakat di Negara berkembang yang tingkat pemberdayaan masyarakatnya masih rendah sehingga ketergantungannya kepada pemerintah masih tinggi. Seiring dengan hasil fungsi-fungsi pembangunan dan pemberdayaan yang dilaksanakan pemerintah, serta keterbatasan yang dimiliki pemerintah, secara perlahan masyarakat dituntut untuk secara mandiri mencukupi kebutuhannya.

Dengan demikian, fungsi pembangunan dan pemberdayaan itu bersifat sementara. Paradigma baru pemerintahan sebagaimana yang dikemukakan oleh Osborne dan P.Plastrik (2009:45) bahwa pemerintah yang dulunya berperan langsung sebagai penyedia pemberdayaan publik (rowing) dan terlibat dalam kegiatan yang bersifat teknis operasional untuk pemenuhan kebutuhan publik, akan bergeser perannya pada fungsi mengarahkan (steering). Fungsi ini mengharuskan pemerintah untuk dapat lebih memberdayakan (empowering) masyarakat dengan mendorong tumbuhnya partisipasi dalam penyediaan pelayanan publik (public service). Searah dengan peranan pemerintah yang telah dipaparkan tersebut, sehubungan dengan fenomena sosial Pedagang Kaki Lima yang terjadi di Kecamatan Pontianak Timur, dapat ditemukan secara meluas, baik dalam lingkungan masyarakat miskin dan marginal. Pedagang Kaki Lima yang pada dasarnya

pemerintah yang mengarahkan kondisi yang telah dikemukakan itu, tentunya dengan latar belakang pengalaman dan kondisi yang relative berbeda akan mempengaruhi aktivitas pedagang kaki lima (PKL).

Jika pelaksanaan ini berproses dalam tatanan aparat pemerintah di Kecamatan Pontianak Timur dengan prinsip loyalitas yang dipahami secara keliru oleh aparat pemerintah yang telah mengarahkan pedagang kaki lima turut pula memberikan implikasi mengakibatkan rendahnya kemampuan melakukan tindakan diskres. Selanjutnya peran pemerintah terhadap aktivitas Pedagang Kaki Lima (PKL) menjadi amatan lokasi penelitian ini. Searah ungkapan hasil temuan penelitian Suriyanto, (2009:16) program Pedagang Kaki Lima (PKL) Kecamatan Pontianak Timur belum sepenuhnya menunjukkan gambaran keberhasilan dalam upaya aktivitas PKL. Adapun sejumlah gejala yang menunjukkan masih terdapat masalah dalam pelaksanaan kegiatan adalah pertama, masih banyak penduduk di Kecamatan Pontianak Timur hidupnya miskin dan marginal. Kedua, infrastruktur seperti jalan sering terjadi kemacetan, keindahan kota, keamanan, kesehatan dan kebersihan di nikmati masyarakat. Ketiga, masih rendahnya kualitas Sumber Daya Manusia (SDM). Berkaitan dengan fokus itu, terdapat dua aliran pemikiran (*schools of thought*) yang muncul dalam berbagai kepustakaan mengenai penyelenggaraan pemerintahan.

Aliran pertama, adalah menentukan pada upaya untuk memperbaiki derajat kontrol masyarakat lokal terhadap nasibnya sendiri, sementara aliran kedua, berusaha 4 Jurnal Tesis PMIS-UNTAN-PSS-2014 mengembangkan “The New Nation State” sebagai kendaraan yang tepat untuk memperbaiki kontrol sosial atas perekonomian dan arah perubahan. Ingraham dan Romzek (2004:47) menggambarkan adanya realitas perubahan dikalangan masyarakat (*reality of public change*) yang semakin dinamik dan karenanya semakin tidak mungkin direspon dengan gagasan atau saran dari pemerintahan yang moniolitis sebagai upaya reformasi pelayanan publik melalui aktivitas PKL. Semenjak awal tahun 1980-an peran dan fungsi pemerintah dalam penyediaan pelayanan publik dipertanyakan terkait dengan kapasitas yang dimiliki. Hal

ini yang melatarbelakangi (Donald F. Kettl 1994: 13) tulis tentang “Managing on the Frontiers of Knowledge: The Learning Organization”. Gejala itu disebut “The Paradox Of Public Authority”. Peters (2003:23) dalam artikel *New Vision of Government and the Public Service* mengatakan bahwa pemahaman masa lalu tentang pemerintah dengan segala label peran pelayanan publik yang disandang saat ini benar-benar sedang berubah dan sangat dipertanyakan. Sebagian besar peran pelayanan publik yang selama ini dimainkan oleh organisasi pemerintah daerah akan segera digantikan oleh model organisasi yang *participatory*, *community-based*, dan *learning-based*. Alasan keterbatasan dan kendala ini semakin mendorong pemerintah untuk *re-invent* perannya dengan tidak memaksakan *public sector dominance* dalam penyediaan dan pengelolaan pelayanan publik, dan menyerahkan bagian-bagian tertentu kepada pihak swasta dan LSM.

G. Manajemen dan Pengelolaan

1. Pengertian Manajemen

Pengertian Manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan tertentu. Manajemen adalah suatu ilmu juga seni untuk membuat orang lain mau dan bersedia bekerja untuk mencapai tujuan yang telah dirumuskan bersama oleh sebab itu manajemen memerlukan konsep dasar pengetahuan, kemampuan untuk menganalisis situasi, kondisi, sumber daya manusia yang ada dan memikirkan cara yang tepat untuk melaksanakan kegiatan manusia pada umumnya adalah mengatur (*managing*) untuk mengatur disini diperlukan suatu seni, bagaimana orang lain memerlukan pekerjaan untuk mencapai tujuan bersama (Winda, 2012: 41).

Pengertian Manajemen adalah suatu rangkaian proses yang meliputi kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan, evaluasi dan pengendalian dalam rangka memberdayakan seluruh sumber daya organisasi/perusahaan, baik sumber daya manusia (*Human Resource*

Capital), modal (*Financial capital*), material (*land, natural resources or raw materials*), maupun teknologi secara optimal untuk mencapai tujuan organisasi/perusahaan (Ismail, 2012: 12).

Adanya kebutuhan Negara untuk menjalankan fungsi dan tanggung jawabnya terhadap rakyat, yakni mengatur persoalan hidup rakyat dan memberikan pelayanan dalam kehidupan social dan ekonomi masyarakat. Hal ini tidak berarti bahwa manajemen belum dikenal sebelumnya, atau perkembangan manajemen terkait dengan perkembangan masyarakat Amerika dan Eropa. Kelahiran dan perkembangan manajemen bisa dikembalikan pada awal proses penciptaan alam ini. Jika kita memiliki peradaban Mesir Klasik, terdapat bukti sejarah berupa piramida dan spinx yang mencerminkan adanya praktik manajemen, skill dan kompetensi.

Manajemen selalu dipakai dan sangat penting untuk mengatur semua kegiatan dalam rumah tangga, sekolah, koperasi, yayasan-yayasan, pemerintahan dan lain sebagainya. Manajemen sebagai suatu ilmu dan seni. Mengapa disebut demikian, sebab antara keduanya tidak bisa dipisahkan. Manajemen sebagai suatu ilmu pengetahuan, karena telah dipelajari sejak lama dan telah diorganisasikan menjadi suatu teori. Hal ini dikarenakan di dalamnya menjelaskan tentang gejala-gejala manajemen, gejala-gejala ini lalu diteliti dengan menggunakan metode ilmiah yang dirumuskan dalam bentuk prinsip-prinsip yang diwujudkan dalam bentuk suatu teori. Sedangkan manajemen sebagai suatu seni, disini memandang bahwa di dalam mencapai suatu tujuan diperlukan kerja sama dengan orang lain, nah bagaimana cara memerintahkan kepada orang lain agar orang lain mau bekerja sama. Pada hakekatnya kegiatan manusia pada umumnya adalah mengatur (*managing*) untuk mengatur disini diperlukan suatu seni, bagaimana orang lain memerlukan pekerjaan untuk mencapai tujuan bersama.

2. Fungsi Manajemen

Fungsi manajemen dapat dibagi menjadi empat bagian, yakni *planning* (perencanaan), *organizing* (pengorganisasian), *actuating* (penggerakan), dan *controlling* (pengawasan). Yaitu :

a. Planning (perencanaan)

Planning (perencanaan) ialah menetapkan pekerjaan yang harus dilaksanakan oleh kelompok untuk mencapai tujuan yang digariskan (George R Terry, 2006: 17). Planning mencakup kegiatan pengambilan keputusan, karena termasuk dalam pemilihan alternatif-alternatif keputusan. Diperlukan kemampuan untuk mengadakan visualisasi dan melihat ke depan guna merumuskan suatu pola dari himpunan tindakan untuk masa mendatang.

b. Organizing (Pengorganisasian)

Organizing berasal dari kata organon dalam bahasa Yunani yang berarti alat, yaitu proses pengelompokan kegiatan-kegiatan untuk mencapai tujuan-tujuan dan penugasan setiap kelompok kepada seorang manajer.

c. Actuating (Pengerakan)

Penggerakan adalah satu usaha untuk menggerakan anggota-anggota kelompok demikian rupa hingga mereka berkeinginan dan berusaha untuk mencapai sasaran-sasaran perusahaan yang bersangkutan dan sarana-sarana anggota-anggota perusahaan tersebut oleh karena para anggota itu ingin mencapai sarana-sarana tersebut

d. Controlling (Pengawasan)

Pengawasan adalah suatu kegiatan untuk mencocokkan apakah kegiatan operasional (*actuating*) di lapangan sesuai dengan rencana (*planning*) yang telah ditetapkan dalam mencapai tujuan (*goal*) dari organisasi, dengan demikian yang menjadi objek dari kegiatan pengawasan adalah mengenai kesalahan, penyimpangan, cacat dan hal-hal yang bersifat negatif (Sentot Harman, 2010: 19)

e. Evaluating (Evaluasi/Penilaian)

Evaluating adalah proses pengukuran dan perbandingan hasil-hasil pekerjaan yang nyatanya dicapai dengan hasil-hasil yang seharusnya dicapai (Sentot Harman, 2010:19)

3. Pengertian Pengelolaan

Pengelolaan merupakan terjemahan dari kata “*management*”, terbawa oleh derasnya arus penambahan kata pungut ke dalam bahasa Indonesia, istilah Inggris tersebut lalu di Indonesia menjadi manajemen, dengan kata kerja *to manage* yang secara umum berarti mengurus, mengemudikan, mengelola, menjalankan, membina atau memimpin, juga mengatur, penyetoran dilakukan melalui proses dan diatur berdasarkan urutan dari fungsi-fungsi manajemen. Dalam Kamus Bahasa Indonesia disebutkan bahwa pengelolaan berarti proses, cara atau perbuatan mengelola, sedangkan mengelola berarti mengendalikan atau menyelenggarakan (Buchari, dkk, 2016: 114).

Kata “Pengelolaan” dapat disamakan dengan manajemen, yang berartipula pengaturan atau pengurusan. Pengelolaan diartikan sebagai suatu rangkaian pekerjaan atau usaha yang dilakukan oleh sekelompok orang untuk melakukan serangkaian kerja dalam mencapai tujuan tertentu.

Pengertian pengelolaan sama dengan arti manajemen. Karena antara pengelolaan dan manajemen memiliki tujuan yang sama yaitu tercapainya tujuan organisasi lembaga. Pengelolaan merupakan sebuah bentuk kerjasama dengan orang-orang secara pribadi dan kelompok demi tercapainya tujuan organisasi lembaga. Satu hal yang perlu diingat bahwa pengelolaan berbeda dengan kepemimpinan. Pengelolaan terjadi bila terdapat kerjasama antara orang pribadi maupun kelompok, maka seorang pemimpin bisa mencapai tujuan yang diharapkan tanpa perlu menjadi seorang manajer yang efektif.

Istilah pengelolaan (manajemen) mengandung tiga pengertian, yaitu : pertama, manajemen sebagai suatu proses, kedua, manajemen sebagai kolektifitas orang-orang yang melakukan aktifitas manajemen dan yang

ketiga, manajemen sebagai suatu seni (suatu art) dan sebagai suatu ilmu. Menurut pengertian yang pertama yakni manajemen sebagai suatu proses, Dalam buku *encyclopedia of the social sciences* dikatakan bahwa manajemen adalah suatu proses dengan proses mana pelaksanaan suatu tujuan tertentu diselenggarakan dan diawasi. Sedangkan menurut pengertian yang kedua, manajemen adalah kolektivitas orang-orang yang melakukan aktivitas manajemen. Dan menurut pengertian yang ketiga, manajemen adalah suatu seni atau ilmu adalah seni dan ilmu perencanaan, pengorganisasian, penyusunan, pengarahan, dan pengawasan dari pada sumber daya manusia untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan terlebih dahulu.

H. Manajemen Strategi

1. Pengertian Manajemen Strategi

Manajemen strategik adalah suatu proses untuk menentukan arah dan tujuan organisasi dalam jangka panjang beserta pemilihan metode untuk mencapainya melalui pengembangan formulasi strategi dan implementasi yang terencana secara sistematis. Istilah manajemen strategik sebenarnya berasal dari dua kata, "manajemen" dan "strategik". Sedangkan kata strategik adalah kata sifat, adjektif dari kata strategi.

2. Tahapan Manajemen Strategi

a. Perumusan Strategi

Perumusan strategi mencakup pengembangan visi, misi, identifikasi peluang dan ancaman eksternal suatu organisasi, kesadaran akan kekuatan dan kelemahan internal, penetapan jangka panjang, pencairan strategi alternatif, dan pemilihan strategi tertentu untuk mencapai tujuan.

b. Penerapan Strategi

Penerapan strategi mengharuskan perusahaan menetapkan tujuan tahunan, membuat kebijakan, memotivasi karyawan, dan

mengalokasikan sumber daya, sehingga strategi yang telah dirumuskan dapat dijalankan.

c. Penilaian Strategi

Penilaian strategi adalah tahap terakhir dalam manajemen strategi. Manajer pasti tahu kapan ketika strategi tentu tidak berjalan dengan baik. Penilaian/evaluasi strategi merupakan cara utama untuk memperoleh informasi semacam ini. Semua strategi terbuka untuk dimodifikasi di masa yang akan datang, karena berbagai faktor eksternal dan internal terus berubah

I. Penelitian Relevan

Skripsi **Dede Satriani Sam** Mahasiswa UIN Sultan Syarif Kasim Riau dengan judul **“Prospek Usaha Pedagang Kaki Lima Selat Baru Kecamatan Bantan Kabupaten Bengkalis Menurut Prespektif Ekonomi Islam”** dengan kesimpulan bahwa prospek kaki lima di Pantai Selat Baru Kecamatan Bantan Kabupaten Bengkalis mempunyai prospek yang baik dan bagus dalam menjual barang dagangannya. Hal ini terbukti dari angket yang penulis sebarakan menyatakan 13 orang atau 48.14% dari responden menyatakan berjualan secara kaki lima di Pantai Selat Baru menyatakan banyak peningkatan. Sedangkan berdagang menetap secara kaki lima di Pantai Selat Baru juga mendapat keuntungan yang besar dari berdagang di tempat lain, terbukti dari hasil angket yang disebarakan oleh penulis 16 orang atau 59.26% dari responden menyatakan berdagang secara kaki lima dipantai Selat Baru lebih besar keuntungan yang didapati, dari pada tempat lain yang banyak saingan yang mempunyai modal yang lebih besar. Perbedaan dengan penelitian ini adalah waktu dan tempat penelitian. Persamaan penelitian ini sama-sama meneliti tentang prospek usaha pedagang kaki lima menurut prespektif ekonomi Islam.

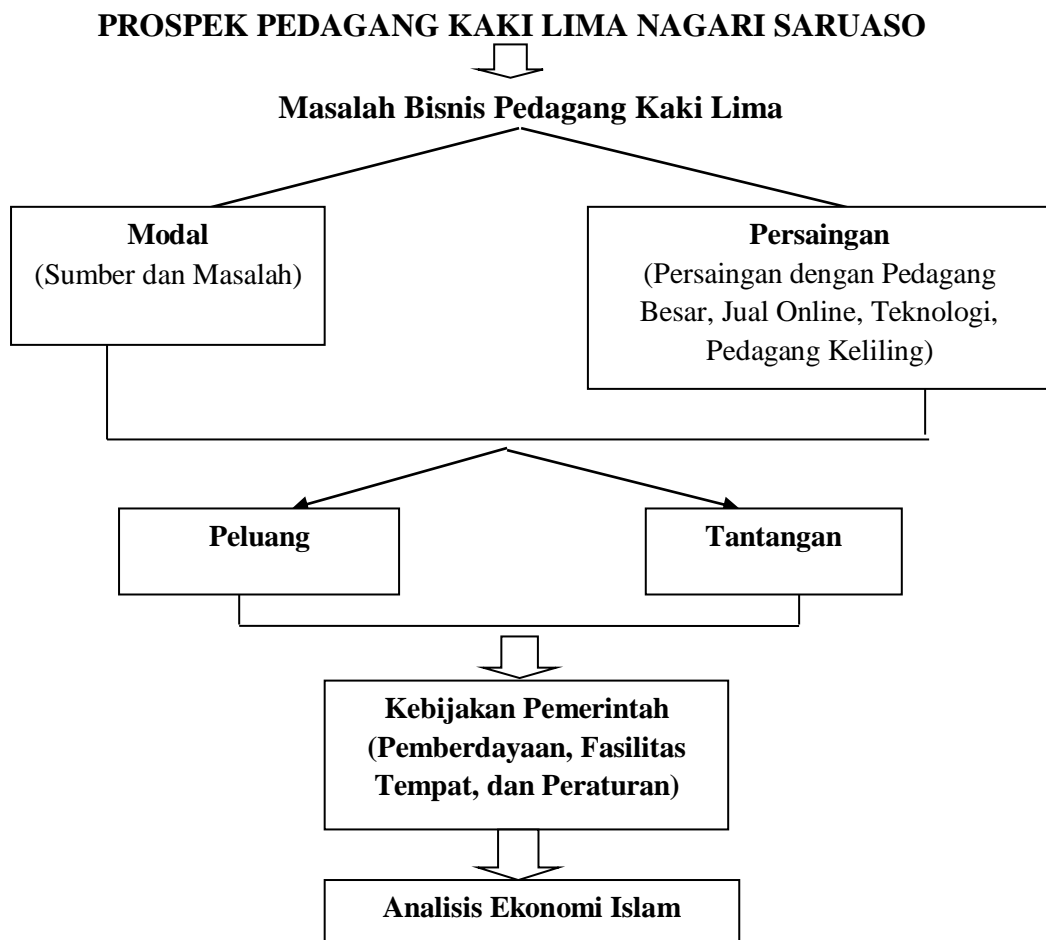
Skripsi **Hafis Akbar** Mahasiswa IAIN Palangka Raya dengan judul **“Peran Pedagang Kaki Lima Di Kota Palangka Raya Dalam Memenuhi Ekonomi Masyarakat Menurut Prespektif Ekonomi Islam”** dengan

kesimpulan bahwa latar belakang kehadiran pedagang kaki lima dilatar belakang oleh masalah ekonomi demi memenuhi kebutuhan hidup, kebanyakan dari mereka berasal dari luar daerah seperti Banjarmasin, Kalimantan Barat, serta Jawa. Praktek pedagang kaki lima, mereka mempeperjualbelikan barang yang tidak di produksi sendiri, dan pendapatan mereka bervariasi sesuai dengan barang dagangan, usaha mereka dalam memperjualbelikan barang yang tidak di produksi sendiri, dan pendapatan mereka bervariasi sesuai dengan barang dagangan, usaha mereka dalam memperjualbelikan barang dagangan, serta waktu dan keadaan cuaca saat berdagang. Perbedaan dengan penelitian ini adalah penelitian di atas membahas tentang peran pedagang kaki lima dalam memenuhi ekonomi masyarakat menurut prespektif ekonomi Islam sedangkan penulis membahas mengenai prospek usaha pedagang kaki lima menurut prespektif ekonomi Islam. Persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas menurut prespektif ekonomi islam.

Skripsi **Mukhlis** Mahasiswa UIN Sultan Syarif Kasim Riau dengan judul **“Prospek Usaha Pedagang Pasar Keliling Menurut Prespektif Ekonomi Islam”** dengan kesimpulan prospek pedagang keliling di Gunung Tua mempunyai prospek yang cukup bagus dan cerah dalam membantu perekonomian masyarakat di Gunung Tua. Hal ini terbukti, 18 orang atau 60% responden dari angket yang disebarkan menyatakan bahwa peluang usaha pedagang pasar keliling lebih baik dari pada berdagang dengan menetap. Para pedagang pasar keliling juga mengaku bahwa berdagang dengan berkeliling mereka lebih banyak mendapat keuntungan karena sedikitnya daya saing. Hal ini juga terbukti 20 orang atau 66.67% responden dari angket yang disebarkan menyatakan lebih besar keuntungan berjualan berkeliling dari pada menetap. Perbedaan dengan penelitian ini adalah waktu dan tempat penelitian. Persamaan penelitian ini sama-sama meneliti tentang prospek usaha pedagang kaki lima menurut prespektif ekonomi Islam.

J. Kerangka Berfikir

Modal merupakan faktor yang sangat berpengaruh terhadap kelangsungan usaha, terutama bagi para pedagang kaki lima. Selain faktor modal, tentu adanya suatu persaingan, baik itu dengan pedagang yang mempunyai modal besar, yang berjualan online maupun pedagang keliling, hal tersebut bisa menjadi peluang bahkan hal tersebut bisa menjadi suatu tantangan oleh pedagang, karena mereka tentu akan lebih memikirkan bagaimana prospek kedepannya dari usaha yang mereka jalani.



Gambar 2.1

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah *field research* (penelitian lapangan) yang bersifat kualitatif. (Sugiyono, 2014, p. 348) Penulis menggunakan jenis penelitian ini untuk menganalisis Prospek Usaha Pedagang Kaki Lima Nagari Saruaso Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar Dalam Prespektif Ekonomi Islam.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian di Pedagang Kaki Lima Nagari Saruaso. Penulis melakukan penelitian selama 5 bulan terhitung dari Juni sampai November 2020.

**Tabel 3.1
Rancangan Waktu Penelitian**

No	Uraian	Jun	Jul- Sep	Okt- Nov	Des	Jan-Feb	Mar
1	Observasi Awal						
2	Pengajuan Proposal						
3	Bimbingan Proposal						
4	Seminar Proposal						
5	Revisi Setelah Seminar						
6	Pengurusan Surat Izin Penelitian						
7	Pengumpulan Data						
8	Pengolahan Data dan Analisis Data						
9	Bimbingan Skripsi						
10	Sidang Munaqasah						

C. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat-alat yang diperlakukan atau yang dipergunakan untuk mengumpulkan data. Dalam penelitian kualitatif, alat atau instrumen utama pengumpulan data adalah manusia, yaitu penulis sendiri yang mengumpulkan data dan menganalisis data. Dalam melakukan kegiatan tersebut, peneliti dibantu dengan instrument pendukung seperti *tape recorder* untuk merekam wawancara, *fieldnote* untuk mencatat hasil wawancara, dan kamera untuk dokumentasi wawancara.

D. Sumber Data

Sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini :

1. Sumber data primer

Sumber data primer dalam penelitian ini adalah pedagang kaki lima Nagari Saruaso yang berjumlah 20 orang.

2. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber data tertulis atau dokumentasi baik dalam foto atau gambar, dan buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang akan peneliti teliti.

E. Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2014:81)

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang kaki lima Nagari Saruaso Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar yang berjumlah 60 orang dengan menghitung ukuran sampel yang dilakukan dengan menggunakan teknik Slovin menurut Sugiyono (2014:87).

Rumus Slovin untuk menentukan sampel adalah sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1 + N (e)^2}$$

Keterangan: n = Ukuran sampel/jumlah

responden N = Ukuran

populasi E = Presentase kelonggaran ketelitian kesalahan pengambilan sampel yang masih bisa ditolerir; e=0,1

Dalam rumus Slovin ada ketentuan sebagai berikut:

Nilai e = 0,1 (10%) untuk populasi dalam jumlah besar

Nilai e = 0,2 (20%) untuk populasi dalam jumlah kecil

Jadi rentang sampel yang dapat diambil dari teknik Solvin adalah antara 10-20 % dari populasi penelitian.

Jumlah populasi dalam penelitian ini adalah sebanyak 60 orang, sehingga presentase kelonggaran yang digunakan adalah 20% dan hasil perhitungan dapat dibulatkan untuk mencapai kesesuaian. Maka untuk mengetahui sampel penelitian, dengan perhitungan sebagai berikut:

$$n = \frac{60}{1 + 60 (20\%)^2}$$

$$n = \frac{60}{3,4} = 17,65$$

Berdasarkan perhitungan diatas sampel yang mejadi responden dalam penelitian ini di sesuaikan menjadi sebanyak 20 orang.

Sampel yang diambil berdasarkan simple random sampling, dimana pengambilan sampel yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu sendiri. Pengambilan sampel ini dilakukan dengan teknik insidental, seperti yang dikemukakan Sugiyono (2014:85), bahwa sampling insidental adalah penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan/insidental bertemu dengan peneliti maka dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data.

F. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data-data yang diperlukan dalam penulisan ini, maka metode pengumpulan data yang dipergunakan adalah :

1. Wawancara

Wawancara merupakan pengumpulan data berbentuk pengajuan pertanyaan secara lisan dan pertanyaan yang diajukan dalam wawancara itu lebih dipersiapkan secara tuntas, dilengkapi dengan instrumennya. Pada penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan pedagang kaki lima Nagari Saruaso.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dalam hal ini penulis langsung menggunakan dokumentasi yang langsung diambil dari objek penelitian di Nagari Saruaso, Kecamatan Tanjung Emas, Kabupaten Tanah Datar.

G. Teknik Analisis Data

Teknis Analisis Data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknis analisis menurut Milen dan Huberman :

1. Data Reduction (Reduksi Data)

Reduksi data merupakan kegiatan merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksikan memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai Prospek Usaha Pedagang Kaki Lima Nagari Saruaso Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar Dalam Prespektif Ekonomi Islam.

2. Data Display

Display data ini dilakukan dengan melihat keseluruhan data yang diperoleh selama peneliti terkait dengan Prospek Usaha Pedagang Kaki Lima Nagari Saruaso Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar Dalam Prespektif Ekonomi Islam. Data yang telah disajikan diolah

berdasarkan teori-teori yang telah dikemukakan sebelumnya untuk memperoleh gambaran lebih jelas dan dapat ditarik kesimpulan. (Sugiyono, 2014, p. 408)

H. Teknik Keabsahan Data

Dalam penelitian ini untuk menjamin validasi data, peneliti menggunakan teknik triangulasi yaitu :

1. Triangulasi sumber yaitu penulis membandingkan dan mengecek kembali kepercayaan suatu informasi yang diperoleh dari narasumber yaitu pengelola kios dan pedagang kaki lima di Nagari Saruaso.
2. Triangulasi teknik yaitu penulis membandingkan dan mengecek kembali informasi yang penulis dapatkan dari hasil wawancara mengenai Prospek Usaha Pedagang Kaki Lima Nagari Saruaso Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar Dalam Prespektif Ekonomi Islam.
3. Triangulasi waktu yaitu penulis melakukan pengecekan kembali informasi yang penulis dapatkan dalam waktu yang berbeda, bila hasil uji menghasilkan data yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya. (Sugiyono, 2014: 441)

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

1. Profil Objek Penelitian

Pasar Nagari Saruaso merupakan salah satu pasar yang berada di Kota Batusangkar, yang mana dulunya dikenal dengan Pasar okok yang terletak di Jalan raya Saruaso, dan merupakan pasar milik Pemerintah yang pada awalnya dibangun pada tahun 1980. Kalau dilihat dari letak posisinya Pasar Nagari Saruaso berada pada posisi yang sangat strategis. dulu nama pasar sering disebut dengan pasar okok dan sekarang sudah diganti dengan pasar Ahad Nagari Saruaso.

Semangat perjuangan inilah yang mengilhami Pemerintah Nagari Saruaso memberikan nama tersebut sebagai salah satu nama pasar yang ada di Nagari Saruaso, yang diharapkan mampu menjadi salah satu simbol perjuangan kaum perempuan terutama kaum Ibu untuk lebih mandiri. Terlebih mayoritas pedagang merupakan kaum ibu yang membantu suaminya dalam memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga. Pasar Nagari Saruaso sebelum menjadi salah satu pasar tradisional yang besar di Nagari Saruaso pada awalnya hanyalah berupa pasar lingkungan Kecamatan dengan sarana dan prasarana seadanya, yaitu berupa kios-kios, los dan kaki lima, untuk menampung atau memenuhi kebutuhan masyarakat sekitarnya dan berada dibawah wewenang Kecamatan Tanjung Emas. (Effendi, wawancara, 18 Januari 2021)

2. Letak Geografis Pasar Nagari Saruaso

Secara Geografis, Pasar Nagari Saruaso terletak dan berbatasan dengan empat perbatasan yang berbeda yaitu:

- a. Sebelah utara dengan Kecamatan Sungayang
- b. Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Lima Kaum
- c. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Padang Ganting

d. Sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Lintau Buo

3. Visi dan Misi Pasar Nagari Saruaso

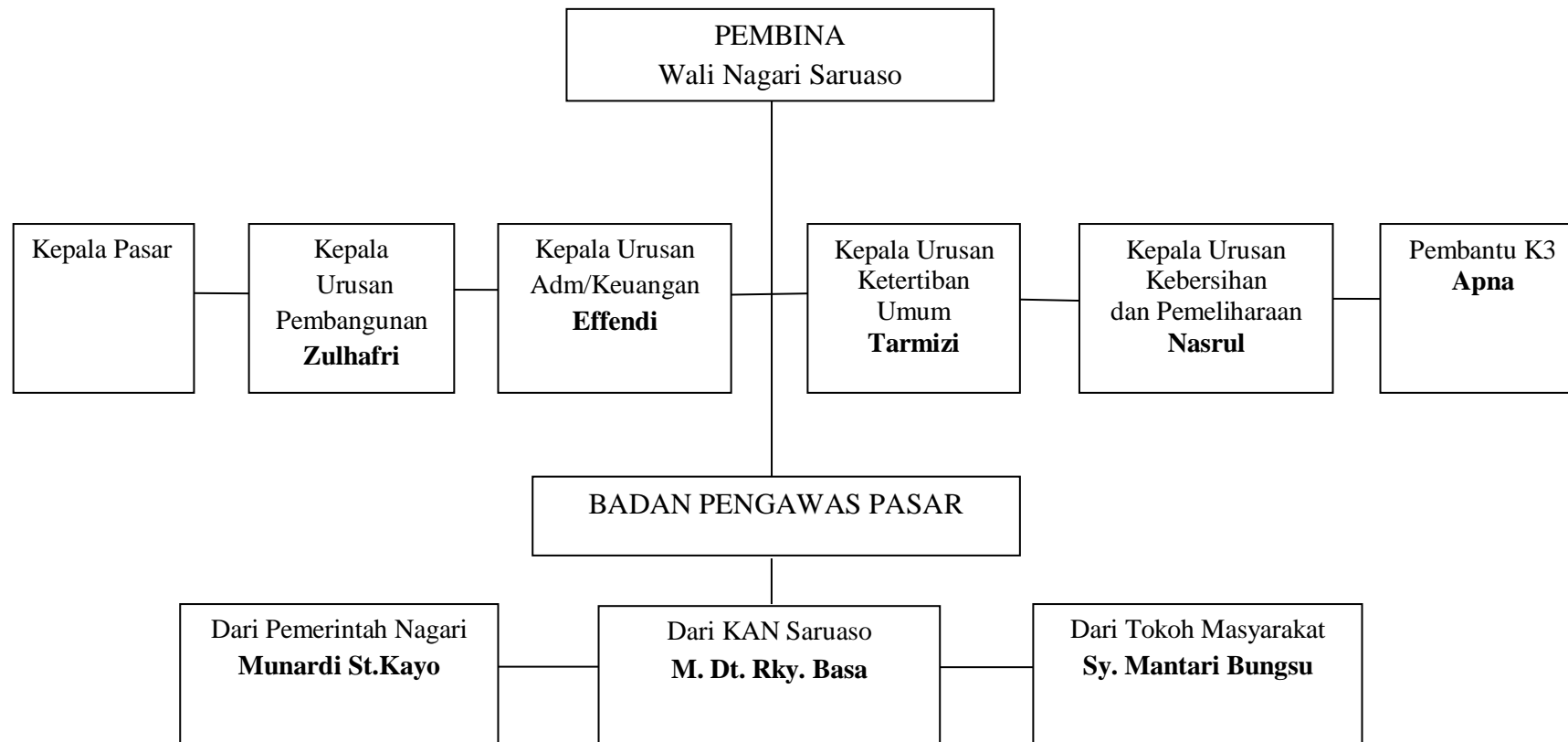
a. Visi :

“Terwujudnya pasar tradisional sebagai sarana unggulan dalam penggerak perekonomian daerah Nagari Saruaso”

b. Misi :

- 1) Menyediakan pasar tradisional yang bersih, nyaman, aman, dan berwawasan lingkungan serta memenuhi kebutuhan barang dan jasa yang lengkap, murah dan bersaing.
- 2) Meningkatkan efisiensi dan efektifitas sumber daya ada serta meningkatkan pengawasan.
- 3) Meningkatkan kualitas pelayanan kepada masyarakat pengguna pasar.

4. Struktur Organisasi



Gambar 4.1

Sebagai pengelola pasar, kepala pasar mempunyai fungsi untuk mengawasi dan mengkoordinir pelaksanaan retribusi pasar dan wilayah wewenangnya, selanjutnya laporan priodik tentang urusan pembangunan, adm/keuangan, ketertiban dan kebersihan, dan adanya badan pengawasan pasar.

Sesuai dengan fungsinya yaitu bertanggung jawab atas urusan pembangunan, adm/keuangan, ketertiban dan kebersihan pasar, kantor wali yang terletak di samping Pasar Nagari Saruaso, selain letaknya yang cukup strategis juga dimaksudkan untuk memudahkan dalam membantu keadaan disekeliling pasar.

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Kondisi Dan Solusi Masalah Pedagang Kaki Lima Nagari Saruaso

Masyarakat Nagari Saruaso banyak yang bekerja sebagai pedagang kaki lima, pedagang kaki lima merupakan pedagang atau orang yang melakukan kegiatan atau usaha kecil tanpa didasari atas ijin dan menempati pinggiran jalan (trotoar) untuk menggelar dagangan, pasar kaki lima merupakan pasar yang diadakan sekali dalam seminggu, dan setiap harinya berpindah dari satu pasar ke pasar lainnya sesuai dengan jadwal gilirannya masing-masing (Neti Rosnifa, wawancara, 10 Januari 2021)

Para pedagang pasar Nagari Saruaso dalam melakukan aktivitas bisnis mereka mempunyai tujuan-tujuan yang berbeda, dan kebanyakan tujuan pedagang pasar Nagari Saruaso untuk menafkahi anak, menambah penghasilan, ikut-ikutan. Untuk lebih jelasnya tujuan responden berdagang di Pasar Nagari Saruaso ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.1
Tujuan responden berdagang dikaki lima

No	Alternatif Jawaban	Responden	Persentase
1	Menafkahi Anak	8 Orang	40 %
2	Menambah Penghasilan	7 Orang	35 %
3	Ikut-ikutan	5 Orang	25 %
Jumlah		20 Orang	100 %

Dari tabel diatas dapat kita ambil bahwa 8 orang atau 40% responden dari angket yang di sebarakan memilih berdagang dikaki lima dengan tujuan untuk menafkahi anak, sedangkan 7 orang atau 35% responden memilih untuk meningkatkan penghasilan, dan 5 orang atau 25% responden memilih berdagang dikaki lima dengan tujuan hanya kerana ikut-ikutan.

Seperti sudah diketahui, pedagang kaki lima setiap hari berpindah tempat sesuai dengan jadwal gilirannya. Jarak satu ke tempat lainnya yang begitu jauh dari tempat tinggal mereka hingga 20-40 Km (Herlina,wawancara, 10 Januari 2021). Biaya yang dikeluarkan setiap harinya untuk pengangkutan barang berkisar Rp. 15.000-30.000, belum lagi pajak harian yang harus dibayar pada setiap hari Rp. 2000 tergantung luas tempatnya. Selain membayar pajak dikenakan juga pembayaran tempat yang dinamakan beo meja yang harus dibayar setiap hari Rp.7000 hanya satu meja saja , kalau 2 meja dikenakan Rp. 15.000 (Afrizal, wawancara, 10 Januari 2021). Untuk lebih jelas pengeluaran harian para responden dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.2**Biaya pengeluaran responden dan Meja tempat berdagang dikaki lima**

No	Alternatif Jawaban	Responden	Persentase
1	Rp. 10.000,- Ke atas	4 Orang	20 %
2	Rp. 15.000,- Ke atas	12 Orang	60 %
3	Rp. 30.000,- Ke atas	4 Orang	20 %
Jumlah		20 Orang	100 %

Dari tabel diatas dapat diambil pengertian bahwa sebanyak 4 orang atau 20% dari angket yang disebarakan responden setiap harinya mengeluarkan biaya Rp. 10.000,- ke atas, 13 orang atau 60% responden mengeluarkan biaya setiap hari Rp. 15.000,- ke atas, dan 4 orang atau 20% responden mengatakan biaya yang mereka keluarkan setiap harinya Rp. 30.000,- ke atas.

Bagi pedagang kaki lima yang berjualan di Pasar Nagari Saruaso walaupun tidak banyak keuntungan dari hasil jualan, namun pekerjaan ini bisa dilakukan secara sambilan dan juga untuk mengatasi kegiatan yang kosong (Afrizon, wawancara, 17 Januari 2021). Untuk melihat lamanya responden berdagang di Pasar Nagari Saruaso ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.3**Lamanya Responden Berdagang di kaki lima**

No	Alternatif Jawaban	Responden	Presentase
1	Di atas 20 tahun	15 orang	75%
2	Di atas 10 tahun	3 orang	15%
3	Di atas 2 tahun	2 orang	10%
Jumlah		20 orang	100%

Dari tabel dapat disimpulkan bahwa 15 orang atau 75% dari responden dari angket yang disebarakan menyatakan di atas 20 tahun telah berdagang di Pasar Nagari Saruaso ini, sedangkan 3 orang atau 15% responden dari pedagang menyatakan di atas 10 tahun telah berdagang kaki lima di Pasar Nagari Saruso. Sedangkan 2 orang atau 10% responden

menyatakan telah berdagang di atas 2 tahun di kaki lima di Pasar Nagari Saruaso.

Kebanyakan pelaku pedagang kaki lima (15 orang atau 75%) sudah berdagang lebih dari 20 tahun, dan banyak pula dari mereka (10 orang atau 50%) yang mengatakan bahwa berdagang kaki lima lebih menguntungkan, kedua data tersebut menunjukkan bahwa mereka dapat eksis dalam membiayai kehidupan mereka, namun usaha mereka tidak pernah berkembang dan tetap menjadi pedagang kecil, sehingga mampu menjadi pedagang yang lebih besar. Ini menunjukkan tentang rendahnya perhatian stakeholders (pemerintah dan lembaga keuangan) dalam mengembangkan usaha mereka. Data tersebut juga menunjukkan bahwa kebanyakan mereka ingin tetap berdagang kaki lima karena lebih menguntungkan, namun bagaimanapun juga semua itu menunjukkan bahwa usaha mereka tetap tidak berkembang dengan laba yang lebih besar, dan memberikan prospek yang lebih baik.

Dengan demikian, peneliti menyimpulkan bahwa prospek kedepan para pedagang kaki lima kurang mengembirakan karena terjadinya status quo atau tidak berubah keadaan bisnis mereka kepada kondisi yang lebih baik. Sedangkan dari sisi manajemen pemerintahan setempat belum nampak hasil yang mengembirakan dalam mengembangkan usaha para pedagang kaki lima.

2. Harapan Kemajuan (Prospek) Usaha Berdasarkan Kiat Bisnis Para Pedagang Kaki Lima Dan Juga Berdasarkan Manajemen Pihak Pengelolaan Pasar (Pemerintah) Pedagang Kaki Lima

Walaupun para pedagang kaki lima mengeluarkan biaya yang cukup besar, mereka tetap bertahan berdagang dipasar, selain persoalan biaya, jarak perjalanan yang mereka tempuh setiap hari dan urusan persiapan dipagi hari, dan pengemasan barang kembali sore hari merupakan tugas yang memakan banyak energi, sehingga banyak para pedagang kaki lima mengatakan mereka merasa repot. (Yondrizal, wawancara, 10 Januari 2021). Untuk lebih jelasnya kesulitan responden

berpindah dari satu pasar ke pasar lain dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.4

Kesulitan responden berpindah dari satu pasar ke pasar lain

No	Alternatif Jawaban	Responden	Persentase
1	Repot	9 Orang	45 %
2	Tidak Repot	6 Orang	30 %
3	Biasa Saja	5 Orang	25 %
Jumlah		20 Orang	100 %

Dari tabel di atas kita ambil pengertian bahwa 9 orang atau 45% dari angket yang disebarkan menyatakan berdagang kaki lima mereka merasa repot, sedangkan 6 orang atau 30% responden menyatakan tidak repot, dan 5 orang atau 25% responden menyatakan bahwa berdagang kaki lima mereka biasa saja.

Usaha yang gigih akan mendapatkan keberhasilan yang memuaskan, keberhasilan yang diperoleh melalui berbagai pantangan hidup dan perjuangan serta pengorbanan sekecil apapun itu akan membuat manusia akan menghargai apa itu kehidupan. Begiyu juga dengan usaha pedagang kaki lima yang ada di Pasar Nagari Saruaso walaupun ada yang menyatakan kurang modal, banyak saingan yang mempunyai modal yang besar dan ada juga yang menyatakan kurang banyaknya pengunjung yang datang (Fauzia Rahma, wawancara 17 Januari 2021). Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.5

Kendala responden berdagang kaki lima

No	Alternatif Jawaban	Responden	Persentase
1	Kurang Modal	9 Orang	45 %
2	Banyak Saingan	8 Orang	40 %
3	Jarang Ada Pengunjung	3 Orang	15 %
Jumlah		20 Orang	100 %

Dari tabel di atas dapat diambil kesimpulan bahwa 9 orang atau 45% dari responden mempunyai kendala kurang modal berdagang secara kaki lima, sedangkan 8 orang atau 40% dari responden yang menyatakan kendalanya yaitu banyak saingan yang mempunyai modal yang besar, sedangkan 3 orang atau 15% dari responden menyatakan kurang banyak pengunjung yang datang.

Dari beberapa jawaban responden di atas mengenai prospek usaha pedagang kaki lima di Pasar Nagari Saruaso menunjukkan bahwa berdagang dengan cara kaki lima atau dari satu pasar ke pasar lainnya mempunyai prospek yang cukup baik dan bagus dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di Nagari Saruaso Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar. Hal ini terbukti 13 orang atau 65% responden yang menyatakan baik, dan ini juga dikarenakan berdagang dengan kaki lima para pedagang pasar Nagari Saruaso mendapat untung yang lebih besar dibandingkan berdagang dengan berpindah-pindah. Sehingga dengan keuntungan yang banyak bisa memenuhi kebutuhan mereka sehari-hari.

Sebagai seorang manusia, kita tentu ingin mendapatkan pekerjaan yang layak, mendapatkan keputusan dari pekerjaan dan ingin mendapatkan harapan untuk masa depan. Peluang-peluang semacam ini disediakan oleh bisnis secara tidak terbatas, dan pedagang merupakan kegiatan jual beli barang dan jasa yang bertujuan mencari laba tentu mempunyai banyak peluang yang baik. Hal ini juga yang dirasakan masyarakat Nagari Saruaso, para responden mengatakan bahwa berjualan kaki lima lebih baik daripada berpindah-pindah (Shinta, wawancara, 17 Januari 2021). Untuk lebih jelasnya peluang berdagang kaki lima menurut responden dapat dilihat dari pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.6
Peluang Berdagang Kaki Lima Menurut Responden

No	Alternatif Jawaban	Responden	Persentase
1	Baik	13 Orang	65 %
2	Biasa Saja	4 Orang	20 %
3	Kurang Baik	3 Orang	15 %
Jumlah		20 Orang	100 %

Dari tabel di atas dapat kita ambil pengertian 13 orang atau 65% responden dari angket yang disebarkan menyatakan bahwa peluang usaha pedagang kaki lima lebih baik dari pada berdagang berpindah-pindah, sedangkan 4 orang atau 20% responden menyatakan peluang berdagang dengan kaki lima biasa saja, dan 3 orang atau 15% responden menyatakan bahwa peluang usaha berdagang dengan kaki lima kurang baik.

Selain pedagang kaki lima sudah lama berdagang di kaki lima di Pasar Nagari Saruaso, banyak dari pedagang telah menekuni perdagangan tersebut di Pasar Nagari Saruaso. Berjualan di kaki lima para pedagang mempunyai prospek yang sangat baik, sehingga banyak pedagang yang menyatakan banyak peningkatan yang mereka dapati walaupun hanya waktu-waktu tertentu (Eliza, wawancara, 17 Januari 2021). Untuk lebih jelasnya lagi dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.7
Peningkatan menurut responden berdagang kaki lima

No	Alternatif Jawaban	Responden	Persentase
1	Banyak peningkatan	11 Orang	55 %
2	Tidak banyak peningkatan	3 Orang	15 %
3	Biasa saja	6 Orang	30 %
Jumlah		20 Orang	100 %

Dari tabel di atas dapat kita ambil pengertian bahwa 16 orang atau 55% responden dari angket yang disebarkan menyatakan bahwa

berdagang dengan cara kaki lima banyak peningkatan, sedangkan 3 orang atau 15% responden menyatakan tidak banyak peningkatan, dan 6 orang atau 30% responden menyatakan peningkatannya biasa saja.

Pendapatan dalam usaha yang dilakukan oleh pedagang kaki lima dapat memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari maupun kebutuhan dalam membantu kebutuhan pendidikan anak-anak mereka. sedikit banyaknya pendapatan itu juga sangat berpengaruh pada kebutuhan sebuah keluarga. Pendapatan pedagang kaki lima di Pasar Nagari Saruaso (Hj Darisa, wawancara, 10 Januari 2021) Untuk lebih jelas lagi dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.8

Pendapatan responden perbulannya

No	Alternatif Jawaban	Responden	Persentase
1	Di bawah Rp. 5.000.000	11 Orang	55 %
2	Di bawah Rp. 3.500.000	7 Orang	35 %
3	Di bawah Rp. 2.000.000	2 Orang	10 %
Jumlah		20 Orang	100 %

Dari tabel di atas diambil kesimpulan bahwa 11 orang atau 55% dari responden menyatakan pendapatan perbulan yang mereka dapat diatas Rp. 5 .000.000 dari angket yang disediakan. Sedangkan 7 orang atau 35% dari responden menyatakan pendapatan mereka perbulannya di atas Rp. 3.500.000, dan 2 orang atau 10% dari responden menyatakan pendapatan perbulannya di atas Rp. 2.000.000.

3. Pandangan Islam Terhadap Manajemen Yang Dilakukan Oleh Pihak Pengeloan Pasar Terhadap Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima merupakan salah satu bagian dari perdagangan yang menekuni di bidang ekonomi. Pedagang kaki lima di Nagari Saruaso merupakan salah satu usaha yang mempunyai prospek usaha yang cukup baik dan bagus dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di Nagari Saruaso Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar.

Islam sendiri mendorong umatnya untuk mencari rezki yang berkah, mendorong berproduksi dan menekuni aktivitas ekonomi diberbagai bidang usaha, seperti pertanian, perkebunan, perdagangan, maupun industri. dengan bekerja, setiap individu baik kaum kerabatnya, memberikan pertolongan kepada yang membutuhkannya, ikut berpartisipasi bagi kemaslahatan umat, dan berinfaq di jalan Allah dalam menegakkan kalimatnya (Jusmaliani, 2008:24)

Para pedagang kaki lima di Nagari Saruaso secara tidak langsung ikut berpartisipasi bagi kemaslahatan umat. Para pedagang memberikan kemudahan kepada yang membutuhkan, baik itu kebutuhan sehari-hari maupun kebutuhan lainnya, pada dasarnya perdagangan merupakan satu perbuatan yang sangat mulia dan terpuji untuk dilakukan, karena dengan perdagangan seseorang dapat membantu orang lain dalam memenuhi kebutuhannya. Namun tidak selamanya perdagangan bernilai dapat bernilai baik dan mulia, yaitu ketika terjadi kecurangan, kebohongan, ketidakadilan dan penzoliman terhadap salah satu pihak maka perdagangan menjadi perbuatan buruk disisi Allah SWT maupun bagi manusia sebagai makhluk sosial.

Para pedagang kaki lima di Nagari Saruaso bekerja sebagai pedagang kaki lima karena faktor keuntungan, modal, kebiasaan yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan menafkahi keluarga. Karena tidak ada jalan untuk mendapatkan kekayaan, kecuali dengan usaha dan bekerja. Hal ini merupakan salah satu faktor yang mendorong para pedagang kaki lima di Nagari Saruaso bekerja sebagai pedagang kaki lima adalah faktor keuntungan. Karenanya Islam memerintahkan pemeluknya untuk bekerja, dan memberi bobot nilai atas perintah bekerja tersebut sepadan dengan perintah aholat, sadaqah dan jihad di jalan Allah. Allah berfirman dalam Q.S.At-Taubah: 105 :

وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ
وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَى
عَالِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنبِّئُكُمْ بِمَا
كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya :

“Dan katakanlah : bekerjalah kamu, maka Allah dan rasulnya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada(Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”

Dari ayat di atas dapat diketahui bahwa Islam sangat menganjurkan kepada setiap pemeluknya bekerja dengan niat yang ikhlas untuk menjaga amanat dari Allah SWT dan melaksanakan tugas sebagai khalifah, baik khalifah bagi diri sendiri maupun keluarga. Menjadi pedagang pasar keliling merupakan salah satu cara bekerja. Dengan bekerja sebagai pedagang, berarti akan bisa menghasilkan sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan pribadi maupun keluarga, dan hal yang paling baik untuk dinikmati adalah dari hasil usaha sendiri, karena itu lebih baik daripada meminta kepada orang lain.

Berdagang merupakan ikhtiar dengan hati, pikiran, jerih-payah dan usaha. Perdagangan telah mulai dikenal oleh manusia dari sejak dahulu kala. Bahkan para nabiullah ‘alaihissalam pun banyak yang menjadi seorang pedagang. Berbeda dengan kebanyakan profesi yang dijalankan manusia untuk mencari nafkah, perdagangan adalah satu jenis usaha atau ikhtiar yang memiliki banyak resiko. Ia menyita segenap potensi yang dimiliki seseorang, hingga yang sungguh-sungguh dalam berdagang maka ia akan dibukakan pintu rezeki yang lebar. Sementara yang setengah hati akan mendapati kerugian dan kesulitan. Rasulullah sendiri adalah contoh seorang pedagang yang sukses. Ketika masih kecil beliau telah menemani pamannya Abu Thalib berdagang ke Syam. Dan telah memasuki usia

dewasa bahkan beliau sendiri menjalankan bisnis milik Siti Khadijah ke Syam dan kembali dengan keuntungan yang besar. Ini adalah bukti kemampuan, kepercayaan dan amanah beliau sebagai pedagang

Perdagangan telah banyak menghantarkan orang untuk menjadi kaya raya dan menghantarkan suatu bangsa untuk dapat menguasai beberapa belahan di dunia . Islam menghalalkan usaha perdagangan/jual beli. Namun tentu saja untuk orang yang menjalankan usaha, ada aturan mainnya yang mengatur bagaimana seharusnya seorang muslim berusaha di bidang perdagangan agar mendapatkan berkah dan ridha Allah SWT di dunia dan akhirat.

Pandangan ekonomi Islam mengenai pasar menganjurkan sekiranya seluruh pelaku pasar untuk bertindak secara adil, baik dalam bentuk persaingan maupun adil kepada diri sendiri. Salah satu upaya mempersiapkan diri yaitu dengan berbenah dan mencari solusi agar mampu berekonomi dengan adil dan sesuai dengan aturan syariah.

Adapun prinsip-prinsip ekonomi Islam yang wajib di terapkan pasar tradisional, antara lain adalah:

a. Ar-Ridha

yaitu transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak. Dari penelitian yang di pasar Nagari Saruaso, prinsip Ar-Ridha sudah berjalan dengan baik, tanpa adanya paksaan dikedua belah pihak.

b. Persaingan yang sehat

berdasarkan hasil penelitian yang dipasar Nagari Saruaso, adanya pedagang yang berjualan di bahu jalan tanpa menyewa los yang kosong didalam pasar, menyebabkan pendapatan pedagang yang berjualan di los menjadi berkurang.

c. Prinsip kejujuran

merupakan pilar yang sangat penting dalam Islam. Islam melarang tegasmelakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun. Sebab, nilai kebenaranini akan berdampak langsung kepada para

pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan dan masyarakat secara luas. Dari hasil penelitian dipasar Nagari Saruaso, telah ditemukan adanya ketidak jujuran yang dilakukan pedagang kepada pembeli, contohnya buah yang sudah ditimbang dan dibungkus perkilo dicampur dengan buah yang busuk atau jelek.

d. Keterbukaan

transaksi yang dilakukan dituntut untuk berlaku benar dalam pengungkapan kehendak dan keadaan yang sesungguhnya.

Pada pasar tradisional Nagari Saruaso, yang sudah memiliki struktur manajemen pengelolaan saja masih sering terjadi masalah di dalamnya, meskipun sudah ada manajemen yang mengaturnya, pasar tidak berjalan dengan baik sarana dan prasarana tidak memadai,serta banyaknya sampah yang berserakan di badan jalan, badan jalan yang terpakai untuk lahan tempat parkir dan mengakibatkan kemacetan, dan banyaknya pedagang yang berjualan di bahu jalan menjadi masalah besar bagi para pedagang yang berjualan di dalam pasar atau menyewa los/kios, tentu hal ini sangat berdampak pada pendapatan para pedagang yang berkurang karena pembeli cenderung masuk ke dalam pasar yang kondisinya kurang baik dari segi infrastruktur. Dalam masa covid-19 sekarang penjualan para pedagang sangat menurun.pengelolaan pasar juga hanya memberikan teguran kepada pedagang yang suka melanggar peraturan tanpa ada penanganan yang lebih lanjut untuk mengatasi masalah tersebut.

Pasar dalam prinsip Islam diwajibkan bertindak adil dan menggunakan persaingan yang sehat, alasan yang paling tepat adalah pasar memiliki peran yang penting dalam ekonomi, karena untuk tujuan maslahatan manusia dalam mendapatkan mata pencairan yang terwujud dengan adanya tukar menukar dalam kegiatan muamalah di pasar. Akibat yang ditimbulkan yaitu para pendapatan pedagang berkurang, agar pendapatan pedagang lebih meningkat seharusnya pengelola lebih tegas

dalam menindak lanjuti masalah-masalah yang terjadi dipasar agar tidak terjadi masalah yang berkepanjangan.

Masalah yang terjadi saat ini menurut para pedagang membuka dagangannya dini hari demi memenuhi kebutuhan keluarganya. Penyebab hal tersebut terjadi salah satunya adalah manajemen pengelolaan pasar tradisional Nagari Saruaso, yang prosesnya tidak dilakukan secara tegas, rapi, benar, teratur dan tertib dalam setiap pekerjaannya, serta adanya persaingan yang sehat. Ekonomi Islam memandang manajemen pengelolaan pasar Nagari Saruaso belum sejalan dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam yang baik dan benar.

Terdapat beberapa cara yang dapat ditempuh untuk mendapatkan pinjaman. Anda tentunya tidak asing dengan istilah “Rentenir”. Rentenir merupakan seseorang yang meminjamkan uang dengan bunga yang cukup tinggi, namun tidak diberikan dengan badan yang resmi, seperti Bank maupun Koperasi. Perihal cara peminjaman dana, ada beberapa Rentenir yang mengucurkan dana dengan jaminan sehingga mereka akan menyita barang berharga anda. Selain, itu ada pula yang memberi pinjaman tanpa jaminan apapun, cukup menyalin KTP saja. Rata-rata yang meminjam dana ke Rentenir merupakan masyarakat yang belum mengenal sistem pegadaian dan Bank atau menganggap kedua sistem tersebut merepotkan.

Pedagang yang berjualan di pasar nagari saruaso ternyata ada beberapa pedagang yang meminjam uang kepada tidak lembaga keuangan ada 9 orang pedagang yang meminjam uang kepada Rentenir diantaranya sebagai berikut: Aprion, Afrizal, Eliza, Sintia, Meri, Mirna, Ros, Yondrizal, Yosi. Alasan mereka meminjam uang karena modal mereka yang tidak cukup, selain itu meminjam uang kepada Rentenir tersebut tidak diperlukan jaminan, sedangkan meminjam uang ke Bank harus memerlukan jaminan.

Dari aspek ekonomi Islam, Islam memberikan panduan tentang adanya kebebasan siapapun dalam berusaha atau berdagang selama ia tidak melanggar aturan-aturan dalam tataran praktis (tidak melakukan hal

seperti riba, gharar, dan penipuan) dan dalam tataran masalah publik (tidak mengganggu ketertiban umum atau tidak merugikan masyarakat banyak), karena apa yang mereka jual adalah barang halal, tidak melakukan penipuan dalam jual beli, tidak melakukan perilaku monopoli atau ihtikar, dan posisi mereka berdagang mereka tidak menghambat jalan umum, kecuali dalam batas yang wajar atau masih bisa ditoleransi. Disamping itu, mereka tidak mengganggu kenyamanan umum seperti membuat polusi yang merusak atau keadaan yang membahayakan karena walaupun mereka pedagang kaki lima, tapi adalah pedagang resmi yang membayar premi atau sewa pasar dan selanjutnya berada dalam pengawasan pengurus pasar.

Sedangkan dari aspek perhatian pada pedagang kecil, secara umum sudah terkandung dalam ajaran Islam yang menganjurkan adanya saling menolong dalam masyarakat mereka, sebagaimana firman Allah swt:

وَالْمُؤْمِنُونَ وَالْمُؤْمِنَاتُ بَعْضُهُمْ أَوْلِيَاءُ بَعْضٍ يَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ

“Dan orang-orang yang beriman, lelaki dan perempuan, sebahagian mereka (adalah) menjadi penolong bagi sebahagian yang lain; mereka menyuruh (mengerjakan) yang ma’ruf, mencegah dari yang munkar”... (qs. at-taubah: 71)

Rasulullah saw bersabda:

لَيْسَ مِنَّا مَنْ لَمْ يَرْحَمْ صَغِيرَنَا وَيُوقِرْ كَبِيرَنَا

“Bukanlah termasuk golongan kami, orang yang tidak menyayangi anak kecil dan tidak menghormati orang yang dituakan diantara kami”. (hadits shahih, riwayat, at-tirmidzi, lihat shahiihul jaami 'no.5445).

Hadits ini menunjukkan bahwa pihak yang kuat (dalam hal ini pemerintah) hendaklah memperhatikan nasib dan masa depan pihak yang lemah (dalam hal ini para pedagang kaki lima). Berdasarkan hasil penelitian, nampak belum maksimalnya hasil usaha yang sudah dilakukan oleh pihak pemerintah dalam memberdayakan pedagang kaki lima.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Kesimpulan Dari penjelasan diatas dalam bagian penelitian ini, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, maka peneliti menyimpulkan bahwa kondisi pedagang kaki lima cukup membantu kehidupan mereka, namun dari aspek prospek kedepan, para pedagang kaki lima kurang mengembirakan karena terjadinya status quo atau tidak berubah keadaan bisnis mereka kepada kondisi yang lebih baik karena usaha mereka tidak berkembang dan kurang mampu menjadi pedagang yang lebih besar.
2. Sedangkan dari aspek manajemen pemerintahan setempat belum nampak hasil yang mengembirakan dalam mengembangkan usaha para pedagang kaki lima, hal demikian karena kebanyakan pelaku pedagang kaki lima (15 orang atau 75%) sudah berdagang lebih dari 20 tahun dan mereka tetap sebagai pedagang kaki lima. Adapun dari aspek pandangan ekonomi Islam terhadap kondisi pedagang kaki lima di Nagari Saruaso, nampak bahwa sudah berdagang dengan benar secara keseluruhan (tidak melanggar aturan Islam secara mikro dan makro) kecuali pada aspek masih berhubungan dengan rentenir karena tidak adanya lembaga keuangan yang menawarkan pembiayaan secara Islami. Hasil pemberdayaan pemerintah setempat dalam memberdayakan pedagang kaki lima yang masih belum maksimal menunjukkan bahwa nilai ta'awun atau takaful (membantu pihak yang lemah) masih belum berhasil dengan baik.

B. Saran

1. Diharapkan kepada pengelola pasar untuk menertibkan para pedagang untuk bisa menjaga kebersihan Pasar Nagari Saruaso dan juga mengawasi pedagang dalam menjual barang-barang yang bermanfaat bagi pengunjung.
2. Hendaknya pedagang menjaga etika dalam berdagang baik dari segi pakaian serta menjual barang dagang yang harus sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Ma'ruf. 2011. *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, Banjarmasin: Antasari Press
- Alma, Buchori. 2011. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta
- Amirudin, K. 2014. *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*. Makassar: Alauddin University Press
- Donni Juni, dkk. 2016. *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung: Alfabeta
- Fauzia, I. Y. 2014. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam Prespektif Maqasid Al-Syariah*. Bandung: Kencana
- Grossman, Gregory. 2010 *Sistem-Sistem Ekonom*. Jakarta: Bumi Aksara
- Harman, Sentot. 2010. *Fungsi Pengawasan Dalam Penyelenggaraan Manajemen Korporasi, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Volume 2 nomor 1*
- Hendro, MM. 2011. *Dasar-Dasar Kewirausahaan*, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Hidayati, nia. 2010 “*Bagaimana Menghadapi Kompetisi Dan Persaingan*”, Artikel Diakses Pada Tanggal 2 November 2016 Dari [Http://Persaingan.Com/2010/02/28/Bagaimana Menghadapi Kompetisi Dan Persainagan.Html](http://Persaingan.Com/2010/02/28/Bagaimana_Menghadapi_Kompetisi_Dan_Persainagan.Html).
- Ismail, 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Irawan dan Baso Swasta. 2012. *Managemen Pemasaran Modern*. Liberty Yogyakarta: Delta Khairunnisa.
- Karim, A.W. 2014. *Ekonomi Mikro Islam*, Jakarta: Raja Wali Press
- Muhammad, Anwar. 2014. *Pengantar Kewirausahaan Teori dan Aplikasi*, Jakarta: Perenada
- Muhdlor, Ahmad Zuhdi. 2011. *Kamus Kontemporer Arab-Indonesia*.
- Muhammad. 2011. *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Riyanto, M. N. 2012. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabet
- Rivai, Veithzal. 2012 *Islamic Marketing*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Sari, Winda. 2012. *Penerapan Fungsi Manajemen Dalam Pengelolaan Perpustakaan” Jurnal Ilmu Informasi Kepustakaan dan Kearsipan”* Volume 1 Nomor 1

- Suprayitno, E. 2011. *Ekonomi Mikro Prespektif Islam*, Malang: UIN Malang Press
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Solihin, Ismail. 2012. *Pengantar Manajemen*, Jakarta: Erlangga
- Sujatmiko Eko. 2014. *Kamus IPS*, Surakarta: Aksara Sinergi Media
- Suprayanto. 2013. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta
- Suseno, Franz Magnis.2010 *Etika Bisnis Islam : Dasar Dan Aplikasinya*, Jakarta : Gramedia.
- Sabiq , As-Sayyid. 2010 *Fiqh As-Sunnah*, cet. IV Beirut: Dar al-Fikr.
- Suhendi , Hendi.2010. *Fiqh Muamalah*,Jakarta:Rajawali Press.
- The- Friendker, *definisi-perilaku-menurut-ahli*.<http://html.blogspot.com>. diakses tanggal 06 Juli 2020