

**FENOMENA AKTIVITAS PERDAGANGAN USAHA MIKRO  
TERHADAP PENDAPATAN PADA MASYARAKAT DI DESA RUMEON  
(PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM)**

**SKRIPSI**



**Oleh :**

**CICI SAHABU**

**NIM 190105071**

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

## PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul “Fenomena Aktivitas Perdagangan Usaha Mikro Terhadap Pendapatan Pada Masyarakat Di Desa Rumeon (Perspektif Ekonomi Islam)”. Yang disusun oleh saudara Cici Sahabu, NIM 190105071 Mahasiswa program studi ekonomi syaria fakultas ekonomi islam IAIN Ambon, telah di uji dan dipertahankan dalam sidang munaqasyah yang diselenggarakan pada tanggal ... Desember 2023 dan dinyatakan dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E)** di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam pada Program Studi Ekonomi Syariah.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk proses selanjutnya

Ambon, 21 Desember 2023

8 jumadil Akhir 1445 Hijriah

### DEWAN MUNAQASYAH

Ketua sidang : Dr. Hj. Mar'atun Shalihah, M.Si

(.....)

Sekretaris : Rosita Tehuayo, M.A

(.....)

Penguji I : Dr. Fadli, M.M

(.....)

Penguji II : Arizal Hamizar, SE. M.Si

(.....)

Pembimbing I : Darwis Amin, M.Si.

(.....)

Pembimbing II : Fadli Fendi Malawat, M.S.A

(.....)

Diketahui Oleh :

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

IAIN Ambon



**Dr. Husin Wattimena, M.Si**

NIP. 196811271999031001

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

**Nama** : Cici Sahabu

**Nim** : 190105071

**Program studi** : Ekonomi Syariah

**Judul skripsi** : Fenomena Aktivitas Usaha Mikro Terhadap Pendapatan Pada Masyarakat Di Desa Rumeon

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil penelitian, pemikiran, dan pemaparan saya sendiri. Saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku dalam masyarakat. Jika dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik sesuai dengan peraturan yang berlaku.

*Ambon 29 november 2023*



**CICI SAHABU**  
NIM.190105071

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

### **MOTTO**

**“ Sesungguhnya Manusia Yang Baik Adalah Manusia Yang Tidak Pernah Menyusahkan Orang Lain”**

### **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini kupersembahkan untuk :

1. Ibunda ZAHRA RUMATA beserta keluarga tercinta, terimakasih untuk cinta dan kasih sayang, pengorbanan, dukungan, nasehat, dan do'anya yang tiada pernah berhenti.
2. Kampus Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ambon, Almamater tercinta sebagai darma baktiku.

## ABSTRAK

Nama Penyusun : Cici Sahabu (Nim : 190105072)  
Pembimbing I : Darwis Amin, M.SI (NIP. 197308162003121006)  
Pembimbing II : Fadli Fendi Malawat, M.S.A (Nip.199312052020121003)  
Judul Skripsi : Fenomena Aktivitas Perdagangan Usaha Mikro Terhadap Pendapatan Pada Masyarakat Di Desa Rumeon (Perspektif Ekonomi Islam)  
Fak / Jur : Institut Agama Islam Negeri (Iain) Ambon Jurusan Ekonomi Syariah

---

Tujuan penelitian ini adalah: (1), untuk mengetahui aktivitas usaha mikro terhadap pendapatan pada masyarakat di Desa Rumeon

(2) Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang digunakan dengan turun ke lapangan atau lokasi untuk memperoleh data-data yang diperlukan. Jenis penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan analisis deskriptif yaitu pengumpulan data berupa kata-kata, gambaran, dan bukan angka-angka.

Penelitian ini dilaksanakan di desa rumeon, selama 1 bulan

aktivitas perdagangan terhadap pendapatan pada masyarakat di Desa Rumeon yang dari peneliti temukan terkait fakta atau peristiwa yang di amati dan di analisis sendiri dapat di simpulkan bahwa pedagang asing yang memiliki toko besar memiliki dampak yang berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang tetap atau (kios kecil) masyarakat Desa Rumeon sendiri di lihat dan di ukur dari tingkat modal,keuntungan,kerugian, yang di alami pedagang kecil masyarakat Rumeon mengalami penurunan di akibatkan masuknya pedagang asing yang memiliki toko besar.

**Kata Kunci:** *Aktivitas perdagangan, pendapatan masyarakat, dan usaha mikro*

## KATA PENGANTAR



Ungkapan rasa syukur kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan segala rahmat hidayah, nikmat dan karunia-Nya kepada penulis, sehingga memudahkan penulis dalam melaksanakan penyusunan karya tulis ilmiah pada tingkat strata 1 (satu), di lembaga pendidikan Institut agama Islam Negeri (IAIN) Ambon.

Shalawat serta salam tak lupa pula disampaikan kepada baginda Nabi besar kita, Muhammad Rasulullah SAW, para sahabat, dan pengikutnya serta keluarganya, yang turut bersama menyiarkan *dinullah* di bumi Allah, semoga kita adalah pengikut yang setia dalam merealisasikan ilmunya di muka bumi ini.

Dalam penulisan skripsi ini penulis banyak menerima bantuan masukan, bimbingan, petunjuk-petunjuk, dan dorongan dari berbagai pihak yang kesemuanya ini sangat membantu penulis dalam rangka menyusun skripsi ini sehingga dapat diselesaikan dengan baik. Oleh sebab itu melalui kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terimah kasih yang tak terhingga kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Zainal A. Rahawarin, M.Si, selaku Rektor IAIN Ambon. Bapak Dr. Adam Latuconsina, M.Si selaku wakil Rektor I Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga. Bapak Dr, Ismail Tuanany, M.M selaku Wakil Rektor II Bidang Administrasi Umum. Dan Bapak Dr. M. Faqih Seknum, M. Pd selaku Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama, yang telah memberikan kontribusi besar dalam pengembangan kampus IAIN Ambon.
2. Bapak Dr. Husin Wattimena, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Bapak Dr. Rajab, M.Ag selaku Wakil Dekan I

Bidang Akademik dan Pengembangan. Bapak Hasan, M.Ag selaku Wakil Dekan II Bidang perencanaan dan keuangan.

3. Bapak Darwis Amin, SE., M.Si, selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, dan Sekretaris Program Studi, Ibu Nahriah Latuconsina, M.Esy;
4. Bapak darwis Amin,SE,M.SI selaku Pembimbing I, dan Bapak Fadli Fendi Malawat, M.S.A., selaku Pembimbing II, yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing saya dalam penulisan ilmiah ini;
5. Bapak Dr.Fadli. SE.M.M. selaku penguji I, dan Bapak Arizal Hamizar, SE.M.SI., selaku penguji II, yang telah bersedia melakukan pengujian secara ilmiah atas karya tulis ini;
6. Kepala Perpustakaan IAIN Ambon yang telah memberikan izin serta pelayanannya selama penelitian dan kuliah di IAIN Ambon;

Terlepas dari segala uraian di atas sebagai pengantartulisan ini, serta berbagai hal yang menjadi acuan penyusunan hasil penelitian ini, maka kesalahpahaman pengertian dan kekurang lengkapnya referensi terhadap konsep keilmuan, dan teorinya adalah hal yang lumrah, dalam perspektif kemampuan manusia, olehnya itu kehadiran hasil penelitian ini juga, merupakan tolak ukur dan kemampuan dalam menganalisa suatu masalah, sehingga kiranya kelengkapan dari kekurangan laporan ini dapat dijadikan sebagai bahan informasi dan perbaikan pada kesempatan berikutnya.

Mengakhiri pengantaran tulisan ini, sekali lagi atas kooperatif dan pengertiannya saya ucapkan terima kasih yang mendalam.

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	iv
ABSTRAK .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Batasan Masalah .....	6
D. Tujuan Penelitian.....	7
E. Manfaat Penelitian.....	7
F. Definisi Operasional .....	8
BAB II KAJIAN TEORI.....	12
A. Usaha Mikro.....	12
1. Pengertian usaha mikro .....	12
2. Faktor usaha .....	15
B. Perdagangan .....	15

1. Pengertian Perdagangan .....	16
C. Pengertian Perdagangan dalam Islam.....	19
D. Penerapan Nilai-Nilai Islam dalam Perdagangan.....	25
E. Pendapatan.....	27
F. Faktor Pendapatan .....	34
 BAB III METODE PENELITIAN.....	 37
A. Jenis Penelitian.....	37
B. Pendekatan Penelitian .....	37
C. Lokasi dan Waktu Penelitian Penelitian.....	37
D. Sumber Data .....	38
E. Informan Penelitian .....	39
F. Teknik Pengumpulan Data .....	39
G. Teknis Analisi Data .....	40
 BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....	 43
A. Hasil .....	43
1. Deskripsi Lokasi Penelitian .....	42
2. Karakteristik informan .....	46
3. Aktivitas perdagangan usaha mikro .....	47
4. Pendapatan.....	48
B. Pembahasan.....	49
Aktivitas perdagangan usaha mikro terhadap pendapatan pada	

masyarakat di Desa Rumeon. ....	49
Aktivitas perdagangan usaha mikro terhadap pendapatan pada masyarakat di desa rumeon daalam perspektif ekonomi islam. ....	49
BAB V PENUTUP.....	64
A. Kesimpulan .....	64
B. Saran .....	65
DAFTAR PUSTAKA.....	67
LAMPIRAN.....	68
DOKUMENTASI .....	69

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Profil Informan .....	46
Tabel 2. Deskripsi harga Pakaian Bekas.....	48

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Berbagai aktivitas ekonomi dilakukan oleh manusia untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan dalam hidup seperti aktivitas produksi, distribusi, dan penjualan barang atau jasa untuk memperoleh pendapatan dan keuntungan, semua aktivitas tersebut disebut kegiatan bisnis. Bisnis adalah salah satu kegiatan usaha yang dijalankan oleh orang atau badan usaha (perusahaan) secara teratur dan terus menerus berupa kegiatan mengadakan barang-barang dan jasa ataupun fasilitas-fasilitas untuk diperjualbelikan atau sewa dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah usaha dagang (toko). Penjualan adalah sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang-barang kebutuhan kepada mereka yang memerlukan dengan imbalan uang atau harga yang ditentukan persetujuan bersama. Pengelolaan usaha dagang yang kurang baik akan merugikan usaha dagang karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap usaha dagang memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum usaha dagang harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian.

Konsumsi masyarakat yang tinggi mendorong usaha dagang (toko) untuk selalu melakukan perbaikan pada biaya produksi dan penjualan. Kualitas produksi

dan strategi penjualan yang baik dapat mendorong peningkatan penjualan yang berguna untuk menguasai pangsa pasar dan meraih keuntungan yang optimal. Keuntungan yang optimal merupakan salah satu tujuan utama usaha dagang (toko) dalam menjalankan kegiatannya. Tujuan ini akan digunakan sebagai ukuran penilaian keberhasilan atau kegagalan yang telah dilaksanakan. Untuk mencapai tujuan tersebut, usaha dagang mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan. Penjualan dapat dilakukan baik secara tunai maupun kredit. usaha dagang yang kurang dapat mengembangkan usahanya lambat laun akan tergeser oleh pengusaha dagang pesaing.

Dalam melakukan kegiatan perdagangan, pada umumnya para pengusaha akan mempunyai tujuan untuk mendapatkan pendapatan yang akan diterimanya dari hasil penjualan barang maupun jasa secara maksimal, dan mempertahankan bahkan berusaha untuk dapat meningkatkannya untuk jangka waktu yang lama. Karena pendapatan yang di terima oleh pengusaha tersebut digunakan sebagai modal usaha kembali, guna kelancaran usaha dalam meningkatkan nilai perusahaan atau toko.

Definisi pendapatan yang lebih tradisional adalah bahwa pendapatan merupakan arus masuk aktiva atau aktiva bersih ke dalam usaha perdagangan sebagai hasil penjualan barang atau jasa.<sup>1</sup> Konsep dasar pendapatan adalah bahwa pendapatan merupakan proses arus, yaitu penciptaan barang dan jasa oleh tokoh selama jarak waktu tertentu. Pendapatan ekspresi moneter dari keseluruhan

---

<sup>1</sup> Tedy Herlambang dkk, *Ekonomi Makro Teori Analisis dan Kebijakan*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2011), cet ke-2, h. 40

produk atau jasa yang ditransfer oleh suatu toko kepada pelanggannya selama satu periode.

Adapun faktor yang mempengaruhi pendapatan yaitu: kesempatan kerja yang tersedia, kecakapan dan keahlian, motivasi, kekuatan bekerja, banyak sedikitnya modal yang digunakan, keuntungan dari penjualan.<sup>2</sup> Penjualan merupakan salah satu kegiatan pemasaran. Karena dengan adanya penjualan maka akan terciptanya suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli. Sedangkan konsep penjualan menurut Kotler yaitu berkeyakinan bahwa para konsumen dan pebisnis, jika dibiarkan, tidak akan secara teratur membeli cukup banyak produk-produk ditawarkan oleh organisasi tertentu. Oleh karena itu organisasi tersebut harus melakukan usaha penjualan dan promosi penjualan yang agresif.

Kebutuhan ekonomi merupakan salah satu indikator seseorang melakukan kegiatan ekonomi untuk mendapatkan kesejahteraan dalam keluarganya, dengan mempertimbangkan kemampuan, usaha dan keinginan masing-masing. Dengan kata lain, bagaimana masyarakat (rumah tangga atau toko) mengelola sumber daya yang langka melalui suatu pembuatan kebijaksanaan dan pelaksanaannya.<sup>3</sup> Kegiatan ekonomi juga meliputi kegiatan untuk menggunakan barang dan jasa yang diproduksi dalam perekonomian. Dengan demikian kegiatan ekonomi dapat didefinisikan sebagai kegiatan seseorang atau suatu toko ataupun suatu

---

<sup>2</sup> Mardiasmo, Perpajakan, (Yogyakarta: Andi, 2013), hlm. 110

<sup>3</sup> Danang Sunyoto, Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran. ( Yogyakarta: CAPS, 2012), hlm 32.

masyarakat untuk memproduksi barang dan jasa maupun mengkonsumsi (menggunakan) barang dan jasa tersebut.

Produksi mempunyai hubungan erat dengan perkembangan pendapatan, peningkatan taraf hidup yang mempengaruhi kemuliaan, dan kehidupan sejahtera bagi individu dan masyarakat. Biaya produksi akan menentukan jumlah input bahan baku produksi dan akan berpengaruh pada output yang dihasilkan dalam produksi tersebut, semakin banyak output yang dihasilkan, maka barang yang dijual pun akan lebih banyak, sehingga pendapatan produsen meningkat.

Usaha perdagangan merupakan jenis usaha pedagang kecil dengan segala keterbatasan dan kendala yang dihadapi, tetapi dapat juga bersaing dengan usaha-usaha lain. Sektor industri yang efisien dalam suatu perekonomian nasional membutuhkan perusahaan-perusahaan kecil di bidang industri pengelolaan. Hal ini akan memberikan kemajuan yang sangat penting bagi pembangunan ekonomi masyarakat.<sup>4</sup> Kondisi seperti ini terjadi di mana saja, karena pedagang sudah bisa melihat di mana tempat yang dirasa strategis untuk menjajakan dagangannya agar para konsumen mudah untuk mendapatkannya.

Dengan adanya tempat-tempat yang dianggap strategis pengusaha/pedagang menggunakan lokasi tersebut untuk membuka toko-toko usaha dan sayangnya pengusaha tersebut tidak pernah berpikir bahwa keberadaan usaha tersebut sangatlah mengganggu pedagang kecil yang ada di sekitar lokasi tersebut. Dengan banyaknya pengusaha-pengusaha yang masuk di pedesaan maka tidak menutup kemungkinan untuk menjadikan permasalahan baru di Desa tersebut, persaingan dengan pedagang kecil pasti akan terjadi gesekan-gesekan yang timbul dengan adanya pedagang baru banyak bermunculan di wilayah

---

<sup>4</sup> Sumar'in, *Ekonomi Islam Sebuah Pendekatan Ekonomi Mikro Perspektif Islam*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), Ed. 1, hlm. 127

tersebut, karena usaha tersebut sudah lama dirintis bahkan mungkin dari nenek moyang, akan tetapi setelah adanya pengusaha yang dari luar masuk Desa tersebut menjadikan permasalahan tersendiri yang dirasakan oleh pedagang kecil yang berada di Desa Rumeon.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Rosni sebagai pedagang kios kecil “menurut saya hadirnya pedagang asing di Desa Rumeon sangat berpengaruh terhadap pedagang kecil (kios) dalam arti mengurangi minat pembeli di kios kios kecil salah satunya saya sebagai pedagang kecil karena dengan banyaknya pedagang asing yang masuk saya rasa pendapatan saya menjadi berkurang yang awalnya pendapatan saya bisa mencapai 450.000-500.000 perminggunya tapi sekarang sudah menurun karena minat pembeli sudah berkurang di karenakan adanya pedagang asing yang masuk di Desa

Rumeon sehingga lebih banyak masyarakat yang pergi ke tokoh besar dengan alasan disana lebih banyak jenis barang yang di dagangkan dibandingkan dengan kios kios kecil yang sudah lama”<sup>5</sup>

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan penjual yang berjualan di Desa Rumeon, ditemukan permasalahan dalam berjualan di tempat yang sudah lama dia tempati. Adapun kendala dan masalah yang dirasakan oleh pedagang kecil yang ada di Desa Rumeon adalah sebagai pedagang yang sudah lama berjualan di wilayahnya sendiri merasa terganggu dengan adanya pedagang asing yang berjualan dengan skala besar sama mengecernya tapi pedagang tersebut lebih bervariasi barang dagangannya dan tempat yang dipakai untuk berjualan lebih strategis dengan kemasan yang lebih bagus serta pelayanan lebih canggih dibandingkan pedagang kecil yang sudah lama berjualan di Desa Rumeon

---

<sup>5</sup> wawancara dengan ibu Rosni sebagai pedagang kios kecil di Desa Rumeon, senin 09 Oktober 2023

tersebut, yang akhirnya menimbulkan persaingan yang kurang menguntungkan bagi pedagang yang ada di Desa Rumeon. Permasalahan yang terjadi tentang pendapatan yang semakin berkurang bagi pedagang kecil yang ada di Desa Rumeon.

Pada kenyataannya dari pengamatan peneliti dengan pedagang kecil yang ada di Desa Rumeon mayoritas menjadikan permasalahan terutama dalam persaingan perdagangan dalam mendapatkan pendapatan setiap harinya hal ini disebabkan karena berkurangnya pembeli yang dilakukan oleh masyarakat sekitar dengan adanya pedagang yang berskala besar dibandingkan pedagang kecil yang ada di Desa Rumeon.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, sehingga penulis tertarik untuk meneliti aktivitas ekonomi yang ada di Desa Rumeon, sebagaimana judul yang penulis angkat, yaitu “terhadap pendapatan masyarakat di Desa Rumeon (perspektif ekonomi islam)”.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas maka, permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana aktivitas perdagangan usaha mikro terhadap pendapatan pada masyarakat di Desa Rumeon?
2. Bagaimana aktivitas perdagangan usaha mikro terhadap pendapatan pada masyarakat di Desa Rumeon dalam perspektif ekonomi islam?

## **C. Batasan Masalah**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penulis membatasi pokok

permasalahan dengan mengkaji Aktivitas Perdagangan dan Pendapatan Masyarakat di Desa Rumeon.

#### **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian yaitu:

- a. Untuk mengetahui bagaimana aktivitas perdagangan dan pendapatan Masyarakat di Desa Rumeon
- b. Untuk mengetahui Bagaimana aktivitas perdagangan terhadap pendapatan pada masyarakat di Desa Rumeon dalam perspektif ekonomi islam.

#### **E. Manfaat penelitian**

Secara teoritis

1. Menambah wawasan dan kemampuan berpikir mengenai perdagangan terhadap pendapatan masyarakat di Desa Rumeon .
2. Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai saran diagnosis dalam mencari sebab Dapat memberikan pengetahuan dan ide-ide yang berguna bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Secara praktis

- a. Penelitian ini dimaksudkan untuk memperkaya literatur referensi, semoga penelitian ini bisa dijadikan sebagai bahan acuan referensi bagi peneliti yang akan datang

#### **F. Devinisi Operasional**

Devinisi variabel adalah konstruk yang dapat memberikan arti pada setiap variabel yang ada pada judul yang akan di bahas untuk mempersempit penelitian

sehingga sehingga tidak dapat mempersulit pemahaman pembaca yang biasa di kenal dengan devinisi operasional dengan adanya devinisi operasional maka setiap variabel mudah di pahami yang bertujuan untuk mengantisipasi kesalah pahaman dan kekeliruan terhadap beberapa istilah yang ada atau yang telah di cantumkan dalam perencanaan penelitian ini. Maka dari itu untuk mempermudah pembaca maka peneliti memberikan pengertian sebagai berikut:

1. Adalah suatu fakta atau peristiwa yang di amati
2. Aktivitas merupakan suatu kegiatan, kesibukan, dinamis, mampu bereaksi dan beraksi yang di lakukan oleh individu.
3. Perdagangan atau jual beli adalah kegiatan tukar menukar barang atau jasa atau keduanya yang berdasarkan kesepakatan bersama bukan pemaksaan. Pada masa awal sebelum uang di temukan, tukar menukar barang di namakan barter yaitu menukar barang dengan barang. Pada masa modern perdagangan dilakukan dengan penukaran uang.
4. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana di atur dalam undang-undang ini, yaitu dengan jumlah aset maksimal Rp. 50.000.000, (lima puluh juta rupiah) dan jumlah omset maksimal Rp. 300.000.000, (tiga ratus juta rupiah).
5. Pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang di nilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat

ini.pendapatan merupakan salah satu unsur sekaligus tujuan utama sebuah perusahaan dalam pembentukan laporan laba dan rugi.

6. Masyarakat adalah sekumpulan individu-individu yang hidup bersama, bekerja sama untuk memperoleh kepentingan, norma-norma, dan adat istiadat yang di taati dalam lingkungannya

7. Desa Rumeon

Secara administrasi Desa / kelurahan Rumeon merupakan salah satu kecamatan pulau gorom kabupaten seram bagian timur provinsi Maluku. Kabupaten seram bagian timur Yang terletak di dataran hunimua, menurut undang-undang, akan tetapi pusat kegiatan termasuk pemerintahan berlangsung di bula. Desa rumeon juga letaknya dipesisir pantai. Daerah yang memiliki sumber daya yang berpotensi. Masyarakat desa Rumeon juga menggantungkan hidup mereka dari berdagang, berbagai aktifitas perdagangan entah dari pedagang kecil sampai pedagang dengan nilai jual yang besar.

Secara geografis luas wilayah kabupaten seram bagian timur seluruhnya mencapai 20.656,89km<sup>2</sup> yang terdiri luas laut 14.877,77,84km<sup>2</sup> dan luas daratan 5.799,12 km<sup>2</sup>. Jumlah sungai besar dan kecil yang bermuara ke laut pada 4 kecamatan sebanyak 29 buah. Jumlah dimaksud belum termasuk anak-anak sungai yang bermuara ke sungai utama. Terdapat dua sungai besar yang tidak pernah mengalami kekeringan sepanjang tahun, yaitu: sungai bobot (lebar lk. 70M) dikecamatan werinama dan sungai masiwang (lebar lk .85 M) yang membatasi kecamatan seram timur dan kecamatan

bula. Karena secara geografis kabupaten seram bagian timur terletak di antara benua Australia dan benua asia serta masih dalam kawasan lintang tropis dan dikelilingih oleh laut yang cukup luas, maka iklim yang terdapat di kabupaten ini adalah iklim musim dan iklim taut tropis dengan curah hujan yang cukup tinggi sepanjang tahun.

Dalam status pemerintahan, mulai dari pusat hingga daerah, keberadaan desa secara struktur, merupakan level pemerintah yang terendah. Salah satu desa di provinsi Maluku kabupaten seram bagian timur (SBT) kecamatan pulau gorom, yakni Desa Rumeon yang berkedudukan bagian timur dari garis geografis kabupaten SBT.

Desa Rumeon sebelumnya masih berstatus wilayah dusun, dalam naungan wilayah kataloka. Desa yang totalitas penduduk aslinya beragama islam ini, dalam status adat berada dalam lingkup petuanan raja kataloka sehingga kehidupan masyarakat Desa Rumeon masih senantiasa merawat tradisi-tradisi tertentu yang merupakan bagian dari kekayaan kearifan local desa tersebut hingga dari status sebagai dusun telah di mekarkan menjadi desa pada di masa pemerintah Abdullah Vanath,Sos.,MP, sebagai bupati SBT.

Letak Desa Rumeon merupakan daerah yang berada pada pesisir dengan letak geografis sebagai berikut:

1. Bagian timur berhadapan dengan desa samboru
2. Bagian barat terdapat desa dada dan suwakul
3. Bagian utara merupakan area lautan bebas

#### 4. Pada bagian selatan terdapat wilayah hutan dan pegunungan

Sebagai kelengkapan administrasi hokum desa rumeon memiliki rukun warga (RW) dan rukun tetangga (RT) dalam kendali kepala desa dan fungsionaris aparatur desa sedangkan dalam kehidupan sehari-hari masyarakat Desa Rumeon bermata pencaharian dengan penghasilan untuk kebutuhan perekonomian antara lain.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. USAHA MIKRO**

##### **1. Pengertian Usaha Mikro**

Menurut Panji Anorangga (1997) UMKM merupakan usaha yang mempunyai peran cukup tinggi pertama di Indonesia yang masih merupakan Negara berkembang. Banyaknya jumlah UMKM akan menciptakan lebih banyak lapangan pekerjaan bagi para penganggur. Selain itu, UMKM dapat di jadikan sebagai sumber pendapatan terutama di pedesaan dan rumah tangga yang berpenghasilan rendah. Pengembangan UMKM merupakan peluang usaha produktif yang di miliki oleh perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagai indikator dalam undang-undang.<sup>6</sup>

Menurut Rudjito, ini adalah usaha kecil yang membantu perekonomian Indonesia. Di katakan membantu perekonomian Indonesia karena membantu perekonomian UMKM akan membuka lapangan pekerjaan baru dan juga menambah devisa Negara melalui pajak badan usaha. Menurut Inna Primiana, kegiatan atau kegiatan ekonomi yang mendorong pembangunan Indonesia seperti manufaktur, agribisnis, pertanian, dan sumber daya manusia. Dalam pengertian ini menunjukkan bahwa umkm berarti pemilihan ekonomi Indonesia melalui pengembangan sector perdagangan untuk program pemberdayaan masyarakat yang membutuhkan

---

<sup>6</sup> Panji anorangga 1997 hlm 1-2

kerja.

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki definisi yang berbeda-beda dalam setiap literatur menurut beberapa instansi atau lembaga bahkan undang-undang. Sesuai dengan undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro kecil dan menengah di definisikan sebagai berikut<sup>7</sup>

1. Usaha mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perseorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagai mana di atur dalam undang-undang ini.

2. Usaha kecil

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang di lakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, di kuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria bisnis kecil sebagaimana di maksud dalam undang-undang ini.

3. Usaha menengah

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang di lakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau

---

<sup>7</sup>Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan

cabang perusahaan yang di miliki, di kuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung.

## **2. Faktor Usaha**

Faktor usaha adalah mengurus dan mengatur kegiatan usaha yang di jalankan dengan segala bantuan aktivitas untuk mencapai suatu tujuan faktor usaha merupakan faktor yang penting untuk perkembangan usaha, tujuan dari faktor usaha adalah untuk menghasilkan produk yang baik. Dalam mengelola usaha, ada indikator penting yang di butuhkan oleh wirausaha yaitu:

- a. **Qualiti:** mutu produk, mutu operasional, dan mutu pelayanan harus bagus.
- b. **Time:** waktu penyelesaian produk, waktu pekerjaan, waktu perbaikan juga penting dan menunjang mutu produk
- c. **Cost:** biaya mutu bagus yang perlu biaya namun biaya yang tinggi belum menghasilkan mutu yang baik.

Ketiga indikator tersebut, yaitu quality, time dan cost harus di jalankan dengan seimbang, sesuai dengan tujuan dan target. Karena tanpa hal tersebut tidak akan di hasilkan produk yang baik, dan jika produk yang di hasilkan tidak baik atau tidak bermutu, maka akan mengakibatkan kegagalan sebuah usaha.

Berdasarkan hal tersebut, maka faktor pengelolaan usaha memiliki pengaruh terhadap perkembangan usaha. Kemampuan dalam pengelolaan yang baik, menghasilkan produk yang bermutu, dan proses produksi yang tepat waktu secara signifikan berhubungan

dengan kepuasan konsumen<sup>8</sup>

## **B. PERDAGANGAN**

### **1. Pengertian Perdagangan**

Perdagangan adalah interaksi yang terjadi akibat adanya kebutuhan kebutuhan yang tidak bisa diperoleh sendiri oleh individu. Perdagangan adalah pertukaran barang, jasa, atau uang yang saling menguntungkan atau memberikan manfaat. Menurut arti dasarnya, perdagangan memiliki makna sebagai “ *the buying and selling of good and service* “ perdagangan berlangsung karena adanya kebergantungan antar individu, adanya peluang internasional, usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan standar hidup dan lain sebagainya. Perdagangan juga dipahami dengan suatu kegiatan usaha individu yang terorganisir atau melembaga, untuk menghasilkan atau menjual barang guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Dalam pandangan lain menyatakan bahwa perdagangan berarti jumlah total usaha yang meliputi pertanian, produksi, distribusi, transportasi, komunikasi, usaha jasa dan pemerintahan yang bergerak dalam bidang membuat dan memasarkan barang dan jasa konsumen.

Pendapatan masyarakat sebagaimana pemikiran Rosyidi (2006 : 100-101) adalah arus uang yang mengalir dari pihak dunia usaha kepada masyarakat dalam bentuk upah dan gaji, bunga, sewa dan laba. Dan bahwa pendapatan perseorangan (*personal income*) terdiri atas sewa upah dan gaji,

---

<sup>8</sup>Hendro hlm 11

bunga, laba perusahaan bukan perseroan, dividen dan pembayaran transfer. Kesejahteraan masyarakat merupakan tujuan dari pembangunan ekonomi sesuai dengan pendapat para ahli dari aliran teori strukturalis. Hadi Prayitno dan Budi Santoso (1998:50) mengemukakan bahwa strategi pembangunan di negara berkembang akan lebih

baik jika menggunakan strategi pembangunan berupa penciptaan lapangan kerja, reinvestasi, pemenuhan kebutuhan hidup pokok, pengembangan sumberdaya manusia, mengutamakan sektor pertanian, mengembangkan sektor pedesaan terpadu dan penataan ekonomi nasional<sup>9</sup>, sedangkan strategi pembangunan dalam era otonomi harus mengacu kepada berkembangnya otonomi daerah dan semakin meningkatnya kemandirian dan kemampuan daerah dalam penyelenggaraan pembangunan, yang bermuara kepada tercapainya sasaran pertumbuhan ekonomi nasional dan daerah, meningkatnya taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat, berkurangnya penduduk miskin dan desa tertinggal serta meningkatnya partisipasi aktif dari masyarakat. Sejalan dengan pendapat diatas menurut Sumondiningrat (1999: 58) dalam rangka mencapai masyarakat yang sejahtera dibutuhkan strategi pembangunan yang berkelanjutan yang pada hakekatnya berorientasi kepada peningkatan kemakmuran dan kesejahteraan manusia dengan mengikutsertakan segala lapisan masyarakat dalam proses pembangunan, disamping itu pembangunan yang bertujuan untuk mewujudkan kesejahteraan masyarakat merupakan suatu proses yang

---

<sup>9</sup> Hadi Prayitno dan Budi Santoso (1998:50)

muncul dari masyarakat, oleh masyarakat dan untuk dinikmati oleh masyarakat secara berkesinambungan.<sup>10</sup>

Pemberdayaan adalah bagian dari paradigma pembangunan yang memfokuskan perhatiannya pada semua aspek yang prinsipil dari manusia di lingkungannya, yakni mulai dari aspek intelektual (sumber daya manusia), aspek material dan fisik, sampai kepada aspek manajerial. Aspek-aspek tersebut bisa jadi dikembangkan menjadi aspek sosial-budaya, ekonomi, politik, keamanan, dan lingkungan. Pemberdayaan masyarakat adalah sebuah konsep pembangunan ekonomi yang merangkum nilai-nilai sosial, konsep ini mencerminkan paradigma baru pembangunan, yakni yang bersifat "*people-centered, participatory, empowering, and sustainable*" (Chambers dalam Kartasamita, 1997: 6). Upaya memberdayakan masyarakat, Kartasamita (1997: 13) mengemukakan pemikirannya bahwa dalam kerangka memberdayakan masyarakat, dapat dilihat dari tiga sisi, yakni:

- 1) Menciptakan iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang (*enabling*). Di sini titik tolaknya adalah pengenalan bahwa setiap manusia, setiap masyarakat, memiliki potensi yang dapat dikembangkan. Artinya, tidak ada masyarakat yang sama sekali tanpa daya, karena kalau demikian akan punah. Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya itu, dengan mendorong, memotivasi, dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk

---

<sup>10</sup> Ibid ,Halaman 93

mengembangkannya.

2) Memperkuat potensi atau daya yang dimiliki oleh masyarakat (*empowering*).

Dalam rangka ini diperlukan langkah-langkah lebih positif, selain dari hanya menciptakan iklim dan suasana. Penguatan ini meliputi langkah-langkah nyata, dan menyangkut penyediaan berbagai masukan (*input*), serta pembukaan akses ke dalam berbagai peluang (*opportunities*) yang akan membuat masyarakat menjadi makin berdaya.

Dalam rangka pemberdayaan ini, upaya yang sangat pokok adalah peningkatan taraf pendidikan dan derajat kesehatan, serta akses ke dalam sumber-sumber kemajuan ekonomi, seperti; modal, teknologi, informasi, lapangan kerja, dan pasar. Masukan berupa pemberdayaan ini menyangkut pembangunan prasarana dan sarana dasar, baik fisik seperti; irigasi, jalan, dan listrik, ataupun sosial seperti; sekolah dan fasilitas pelayanan kesehatan, yang dapat dijangkau oleh masyarakat pada lapisan paling bawah, serta ketersediaan lembaga-lembaga pendanaan, pelatihan, dan pemasaran di perdesaan, di mana terkonsentrasi penduduk yang keberdayaannya cukup minim. Untuk itu perlu ada program khusus bagi masyarakat yang kurang berdaya, karena program-program umum yang berlaku untuk semua, tidak selalu dapat menyentuh lapisan masyarakat ini. Pemberdayaan masyarakat bukan untuk membuat masyarakat menjadi makin tergantung pada berbagai program pemberian (*charity*), karena pada dasarnya setiap apa yang dinikmati, harus dihasilkan atas usaha sendiri (yang hasilnya dapat dipertukarkan dengan pihak lain). Dengan demikian

maka tujuan akhirnya adalah memandirikan masyarakat, memampukan, dan membangun kekuatan untuk memajukan diri ke arah kehidupan yang lebih baik secara berkesinambungan.

### **C. Pengertian Perdagangan dalam Islam Perspektif Ekonomi Islam**

Bisnis adalah interaksi yang muncul dari suatu kebutuhan yang tidak dapat dipenuhi oleh individu. Bisnis adalah pertukaran barang, jasa atau uang yang menguntungkan atau mendatangkan manfaat bagi kedua belah pihak. Bisnis, dalam arti dasarnya, berarti "pembelian dan penjualan barang dan jasa". Bisnis, ketergantungan individu, peluang internasional, upaya mempertahankan dan meningkatkan standar hidup, dll. Badan usaha juga dipahami sebagai kegiatan usaha perseorangan yang terorganisir atau lembaga yang menghasilkan atau menjual barang atau jasa dengan tujuan memperoleh keuntungan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.<sup>11</sup> Dalam pandangan lain, badan usaha mengacu pada totalitas usaha yang meliputi Perusahaan pertanian, manufaktur, konstruksi, distribusi, transportasi, komunikasi, jasa, dan pemerintah yang bergerak di bidang manufaktur dan pemasaran barang dan jasa konsumen. Istilah bisnis ini biasanya menekankan pada tiga hal, yaitu: Pertama, usaha kecil. Kedua, perusahaan ekonomi besar seperti pabrik, transportasi, surat kabar, hotel, dll. Ketiga, perusahaan di bidang struktur ekonomi Negara. Jadi, dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa bisnis adalah suatu

---

<sup>11</sup> Yusnani, Mekanisme Pasar dan Persoalan Riba Dalam Pandangan Islam, (Padang: Politeknik Negeri Padang, 2012), h 86-87

interaksi yang muncul dari kebutuhan yang tidak dapat dipenuhi oleh individu secara mandiri. Bisnis ini dapat berupa barang dan jasa, dan dalam bentuk pertanian manufaktur, konstruksi. Distribusi, Transportasi, Komunikasi, Layanan dan Manajemen Bisnis., yang berhubungan dengan manufaktur dan pemasaran barang dan jasa konsumen, dan bisnis juga dapat dilakukan oleh individu, lembaga atau negara.

Bisnis Islam adalah sekumpulan transaksi (produksi, distribusi, dan konsumsi) dalam berbagai bentuk, tidak dibatasi oleh tingkat kepemilikan aset (barang dan jasa), termasuk keuntungan, tetapi dengan cara aset diperoleh dan digunakan. Bisnis Islam juga dapat diartikan sebagai upaya mengembangkan modal untuk penghidupan, yang dilakukan mengikuti etika Islam dan juga mendorong umat manusia untuk mengembangkan bisnis.<sup>12</sup> Definisi bisnis Islam adalah bahwa setiap orang membutuhkan harta untuk menyelesaikan segala sesuatu kebutuhannya. Itulah sebabnya orang selalu berusaha untuk mendapatkan kekayaan. Salah satunya adalah pekerjaan, sedangkan salah satu jenis pekerjaan adalah bisnis. Selain ketentuan untuk mengamankan mata pencaharian.

---

<sup>12</sup> Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisni Islami*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2002), 22

No	Islami	Ruang lingkup	Non muslim
1	Aqidah islam	Asas	Sekularisme ( nilai-nilai materialisme)
2	Dunia akhirat	Motivasi	Bertahan hidup
3	Kinerja dan manfaat berkelanjutan, pertumbuhan, berkah	Orientasi	Keuntungan, pertumbuhan, keberlanjutan, bagian dari bisnis
4	Ibadah	Etos kerja	Bisnis adalah kebutuhan duniawi
5	Maju dan produktif, konsekuensi keyakinan dan manifestasi islamisme	Pola pikir progresif	Maju dan produktif sekaligus konsumtif, hasil dan realisasi diri
6	Keahlian teknis	Keahlian	Kompeten ahli dan berpengalaman di bidangnya
7	Terpercaya dan amanah	Amanah	Tergantung kemauan individu (pemilik modal) tujuan menghalalkan segala cara
8	Halal	Modal	Halal dan haram

9	Sesuai akad kerja	SDM	Sesuai akad kerja atau sesuai keinginan pemilik modal
10	Halal	Sumber daya	Halal dan haram
11	Visi,dan misi, terkait erat dengan misi penciptaan manusia di dunia	Manajemen strategi	Visi dan misi, diterapkan berdasarkan pada kepentingan material
12	Jaminan halal setiap input, proses dan output, produktifitas islami	Manajemen operasi	Tidak ada jaminan, halal bagi setiap input, proses dan output, mengedepankan produktifitas dalam koridor manfaat
13	Jaminan halal bagi setiap masukan, proses dan keluaran keuangan	Manajemen keuangan	Tidak ada jaminan, halal bagi setiap masukan,proses dan keluaran keuangan
14	Pemasaran dalam koridor jaminan halal	Manajemen pemasaran	Pemasaran menghalkan segala cara
15	Profesionalisme dan kepribadian islami, SDM adalah pengelolaan bisnis, tanggung jawab pada diri, majikan dan Allah SWT	SDM	Produksi, SDM bertanggung jawab pada diri dan majikan

### 1. Prinsip – Prinsip Etika Bisnis Dalam Islam

Secara umum prinsip prinsip yan berlaku dalam kegiatan bisnis yang baik sesungguhnya tidak bisa dilepaskan dari kehidupan

kita sebagai manusia. Prinsip – prinsip etika bisnis yang berlaku di Indonesia akan sangat dipengaruhi oleh sistem nilai masyarakat kita, secara umum dapat dikemukakan beberapa prinsip etika bisnis<sup>13</sup> yaitu:

- a. Prinsip otonomi, yaitu sikap dan kemampuan orang untuk mengambil keputusan dan bertindak berdasarkan kesadarannya sendiri tentang apa yang menurutnya baik.
- b. Prinsip kejujuran, dalam hal ini kejujuran merupakan kunci keberhasilan perusahaan, kejujuran dalam pelaksanaan manajemen konsumen, hubungan kerja, dll.
- c. Asas keadilan, yaitu tuntutan perlakuan yang sama terhadap semua orang menurut aturan-aturan yang adil dan menurut kriteria yang rasional, obyektif dan bertanggung jawab.
- d. Prinsip saling menguntungkan, yaitu. mendesak agar bisnis dilakukan dengan cara yang menguntungkan semua pihak.
- e. Prinsip integritas moral, yaitu prinsip yang sesuai dengan persyaratan internal operasi perusahaan atau perilaku untuk melakukan bisnis dengan tetap menjaga reputasi baik perusahaan.

Dari semua prinsip bisnis di atas, Adam Smith menganggap prinsip

---

<sup>13</sup> Sonny Keraf, Etika Bisnis, ( Yogyakarta : Kanisius, 1998), 61

keadilan sebagai yang paling fundamental.<sup>14</sup>

- a) Kita harus memperhatikan perilaku yang memiliki konsekuensi penting bagi kesejahteraan manusia.
- b). Pertimbangkan kualifikasi bantuan atau hukum yang memadai. Etika adalah melakukan bisnis dengan cara yang baik dan adil secara konsisten mengikuti hukum dan keadilan, dan dengan demikian setia pada prinsip-prinsip kebenaran, kesopanan dan martabat.
- c). Karena bisnis tidak hanya untuk keuntungan, tetapi nilai-nilai kemanusiaan harus diperhatikan, jika tidak banyak nyawa yang akan dikorbankan, sehingga kepentingan masyarakat juga untuk berbisnis secara etis.
- d). Bisnis dilakukan dari orang ke orang, yang membutuhkan etika untuk memandu dan memandu keputusan dan tindakan, dan orang tidak saling tunduk (dalam bisnis).
- e.) Nilai kejujuran dalam penjualan

Dalam Islam, ini menekankan keamanan dan keterbukaan informasi saat jual beli. Bisnis saat ini beroperasi dalam lingkungan yang sangat kompetitif, sehingga pemenang persaingan bisnis ini adalah individu yang memenuhi standar etika dalam suasana yang semakin profesional.

---

<sup>14</sup> Abdul Azis , Etika Bisnis Perspektif Islam , ( Bandung , Alfabeta,2013), 36

#### **D. Penerapan Nilai-Nilai Islam Dalam Perdagangan**

Nilai-nilai Islam dapat diterapkan dalam dunia korporasi yang memiliki filosofi berbeda dengan perusahaan yang dikelola secara tradisional, yaitu nilai kejujuran (shiddiq), keadilan ('adl) dan persatuan (ukhuwah). Ketiga jenis nilai utama tersebut dalam pelaksanaannya tidak dibatasi oleh ruang dan waktu.<sup>15</sup>

##### **a. Nilai kejujuran dalam perdagangan**

Menurut Qardhawi, kejujuran adalah puncak akhlak dan ciri orang paling tampak. Tanpa kejujuran, agama tidak akan ada dan kehidupan di dunia tidak berjalan dengan baik, seperti halnya bisnis tidak berjalan dengan baik tanpa dukungan dari pemilik dan karyawan yang jujur.

##### **b. Nilai kejujuran dalam berproduksi**

Produk selalu berasal dari bersih (halal), bersih penampilan, bersih kotoran, bersih metode ekstraksi. Ditangani dengan benar, tidak ada yang tidak adil, orang baik bekerja Dilarang menjual barang yang ukuran, kualitas, harga atau waktunya tidak jelas (gharar). Demikian pula, menyembunyikan informasi baik dari penjual atau pembeli (tadlis) membeli barang sebelum masuk pasar dengan maksud mendatangkan harga yang lebih

---

<sup>15</sup> Ibid hlm 97

rendah karena penjual tidak mengetahui harga pasar atau penjual menggandakan harga kepada orang yang tidak mengetahui harga pasar adalah perbuatan curang. Oleh karena itu, informasi terkait jual beli sangat dibutuhkan oleh kedua belah pihak.<sup>16</sup>

c. Nilai kejujuran dalam pencatatan

Dalam paham kapitalisme, keuntungan material adalah segala sesuatu dalam bisnis, segala sesuatu yang dilakukan selalu bertujuan untuk meningkatkan keuntungan, baik legal maupun ilegal, yang terpenting adalah keuntungan. Meski keuntungan materi menurut Islam adalah impian, namun tidak semuanya, proses produksinya harus dalam kerangka kejujuran dan halal. Manfaat materi hanyalah sebagian dari gambaran besarnya. Menurut konsep Islam, manfaat tidak hanya manfaat materi, tetapi juga termasuk manfaat mematuhi standar etika dan moral, manfaat dekat dengan penyedia dan banyak manfaat lainnya.<sup>17</sup>

d. nilai waktu dalam perdagangan

Keadilan, sebagai salah satu nilai yang dijunjung tinggi secara universal dan impian serta harapan umat manusia, selalu dan di mana pun menjadi standar terpenting di semua bidang ekonomi, menurut sudut pandang Islam.

---

<sup>16</sup> Bab II, Mekanisme Pasar Dalam Perekonomian Islam, h 25-26, pdf

<sup>17</sup> Ibid, 97

e. Nilai keadilan dalam penjualan

Afzalurrahman menjelaskan prinsip utama jual beli adalah membela keadilan. Ini memiliki dua tujuan: Pertama, kekayaan harus didistribusikan di antara orang-orang dan tidak terkonsentrasi pada segelintir orang. Kedua, faktor produksi yang berasal dari kekayaan nasional harus terdistribusi secara adil.

f. Nilai keadilan dalam memperoleh keuntungan

Adapun dalam bisnis, Islam melarang umatnya untuk jual beli dengan cara bai al mudhthar (terpaksa). Menurut alkitab, bai al mudhthar adalah keadaan dimana seseorang terpaksa menjual hartanya karena terlilit hutang atau musibah yang harus segera diatasi.

## **E. PENDAPATAN**

### **1. Pengertian Pendapatan**

Dalam kamus besar bahasa Indonesia, penghasilan adalah hasil kerja (usaha atau semacamnya). Sedangkan dalam kamus administrasi, pendapatan adalah uang yang diterima oleh individu, bisnis, dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, biaya, dan keuntungan. Pendapatan seseorang juga dapat didefinisikan sebagai pendapatan, diukur dalam satuan moneter, yang dapat diperoleh seseorang atau suatu negara

dalam periode waktu tertentu. Rexopraitno mendefinisikan:

“Return (pendapatan) dapat diartikan sebagai total pendapatan yang diperoleh selama periode tertentu”. Dari sini dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah pendapatan yang diterima oleh anggota masyarakat sebagai imbalan atau sumbangan alat produksi selama kurun waktu tertentu.

Menurut Anwar dalam Fadila, Pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan. Pendapatan adalah total penerimaan (uang atau bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga selama periode tertentu.<sup>18</sup>

Pendapatan kesejahteraan adalah gaji atau pendapatan usaha yang diterima oleh individu atau komunitas rumah tangga selama sebulan dan digunakan untuk kebutuhan sehari – hari. Pendapatan sekunder adalah pendapatan tambahan, yaitu. penghasilan lain di luar kegiatan utama atau pekerjaan utama. Penghasilan tambahan yang diperoleh langsung dapat digunakan untuk mendukung atau menambah penghasilan utama. Tingkat konsumsi sangat tergantung pada kemampuan keluarga dalam mengelola pendapatan atau penghasilannya. Selain itu, pengalaman berwirausaha juga mempengaruhi pendapatan. Semakin baik pengalaman trading, semakin

---

<sup>18</sup> A.A Istri Agung vera Laksmi Dewi, dkk, analisis pendapatan pedagang canang di kabiupaten badung, ( Bali: fakultas ekonomi universitas udayana, 2012), h. 3

besar kemungkinan pendapatan akan meningkat. Karena orang atau kelompok memiliki keterampilan tambahan untuk meningkatkan aktivitas, pendapatan juga meningkat.

Upaya peningkatan pendapatan masyarakat dapat diwujudkan dengan pengentasan kemiskinan, yaitu dengan menambah modal kerja dapat mengembangkan kelompok masyarakat asuh. Penggunaan modal kerja yang tepat bertujuan untuk mendorong berkembangnya kehidupan perdagangan sehingga dapat terwujud peningkatan pendapatan masyarakat. dijalankan secara optimal.

Soekartawi menjelaskan bahwa pendapatan mempengaruhi jumlah barang yang dikonsumsi, seringkali terlihat bahwa ketika pendapatan meningkat, tidak hanya jumlah barang yang dikonsumsi yang meningkat, tetapi kualitas barang tersebut juga menjadi masalah. Misalnya, sebelum peningkatan pendapatan, beras yang dikonsumsi kualitasnya buruk, tetapi setelah pendapatan meningkat, konsumsi beras membaik. Pendapatan adalah uang yang diterima dari penghasilan diperoleh sebagai akibat dari jasa yang diberikan untuk memenuhi kebutuhan - kebutuhan, untuk itu.

Pemenuhan kebutuhan dari pendapatan-pendapatan tadi, belum sampai pada pemenuhan untuk menciptakan lapangan pekerjaan, membuka kegiatan sosial atau teratur menyisihkan uang sumbangan untuk kegiatan sosial yang di maksud. Hal ini di karenakan perolehan pendapatan yang belum ada peningkatan dari pekerjaan yang di geluti. yaitu berupa

pengalaman usaha yang juga berpengaruh terhadap pendapatan dapat ditarik kesimpulan bahwa kondisi ekonomi yaitu suatu posisi, kedudukan, jabatan, kepemilikan yang dimiliki seorang individu ataupun kelompok yang berkaitan dengan tingkat pendidikan, tingkat pendapatan, kepemilikan asset rumah tangga, dan pemenuhan kebutuhan keluarga dan pekerjaan yang dimiliki yang akan sangat mempengaruhi status kelas ekonomi seseorang.<sup>19</sup>

Menurut Sukirno (2002), pendapatan dapat di hitung melalui tiga cara yaitu:

- 1) Cara pengeluaran. Cara ini pendapatan di hitung dengan menjumlahkan nilai pengeluaran/perbelanjaan ke atas barang-barang dan jasa.
- 2) Cara produksi. Cara ini pendapatan di hitung dengan sejumlah nilai barang dan jasa yang di hasilkan.
- 3) Cara pendapatan. Dalam pennghitungan ini pendapatan di peroleh dengan cara menjumlahkan seluruh pendapatan yang di terima.

Secara garis besar pendapatan di golongan menjadi tiga golongan (Suparmoko, 2000), yaitu:

- a) Gaji dan upah. Imbalan yang di peroleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang di berikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.

---

<sup>19</sup> Fadila Latukau, Darwis Amin, M. Khadafi Haupe, M. K. (2022). Perekonomian Masyarakat Pesisir Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Negeri Morella). Amal: Jurnal Ekonomi Syariah, 3(02). Hal. 158

- b) Pendapatan dari usaha sendiri. Merupakan nilai total dari hasil produksi yang di kurangi dengan biaya-biaya yang di bayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa capital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak di perhitungkan.
- c) Pendapatan dari usaha lain. Pendapatan yang di peroleh tanpa mencurahkan tenaga kerja, dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan.

Menurut tohar(2003) pendapatan perseorangan adalah jumlah pendapatan yang di terima setiap orang dalam masyarakat yang sebelum di kurangi transfer payment. Transfer payment yaitu pendapatan yang tidak

berdasarkan balas jasa dalam proses produksi dalam tahun yang bersangkutan.

1. Pendapatan menurut cara memperolehnya di bedakan menjadi
  - a. pendapatan asli yaitu pendapatan yang di terima oleh setiap orang yang langsung ikut serta dalam produksi barang.
  - b.pendapatan turunan atau (sekunder) yaitu pendapatan dari golongan penduduk lainnya yang tidak langsung ikut serta dalam produksi barang seperti dokter, ahli hikim dan pegawai negeri.

2. pendapatan menurut perolehannya di bedakan menjadi:
  - a) pendapatan kotor yaitu pendapatan yang di peroleh sebelum di kurangi pengeluaran dan biaya-biaya.
  - b) pendapatan bersih yaitu pendapatan yang di peroleh sesudah di kurangi pengeluaran dan biaya-biaya
3. pendapatan menurut bentuknya di bedakan menjadi:
  - a) pendapatan berupa uang adalah segala penghasilan yang sifatnya regular dan yang di terima biasanya sebagai balas jasa, sember utamanya berupa gaji, upah, bangunan, pendapatan bersih dari usaha sendiri dan pendapatan dari penjualan.
  - b) pendapatan berupa barang adalah segala penghasilan yang sifatnya regular dan biasanya tidak berbentuk balas jasa dan di terima dalam bentuk barang.

Menurut yudhohusodo dalam ariyani (2006) tingkat pendapatan seseorang dapat di golongkan dalam 4 golongan yaitu:<sup>20</sup>

- 1) Golongan yang berpenghasilan rendah (*low income group*) yaitu pendapatan rata-rata dari Rp. 150.000 perbulan.
- 2) Golongan berpenghasilan sedang (*moderate income group*) yaitu pendapatan rata-rata Rp.150.000-450.000 perbulan.

---

<sup>20</sup> Abdul Azis, Ekonomi Sufistik Model Al- Ghasali Telaah Analitik Terhadap Pemikiran Al – Ghasali Tentang Moneter Dan Bisnis, ( Bandung : Alfabeta , 2011, Cet. 1 November 1011, H. 105- 106.

- 3) Golongan berpenghasilan menengah (*middle income group*) yaitu pendapatan yang rata-rata di terima Rp. 450.000-900.000 perbulan.
- 4) Golongan yang berpenghasilan tinggi (*high income group*) yaitu rata- rata pendapatan lebih dari Rp.900.000.

Dalam al-Qur“an surat An-Nisa“ ayat 29 tersirat tentang pendapatan:

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

Jangan 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 Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

## 2. Jenis Pendapatan

Rahardja dan Manurung (2001) membagi pendapatan menjadi tiga bentuk, yaitu:

### a) Penghasilan keuangan

Pendapatan finansial adalah pendapatan individu atau keluarga yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan tanpa mengurangi atau menambah harta benda. Pendapatan keuangan meliputi upah, gaji, bunga deposito, pendapatan dari transfer dan lain-lain.

b). uang penghasilan Pendapatan moneter adalah jumlah uang yang diperoleh seseorang atau keluarga dalam periode waktu tertentu terhadap faktor produksi tertentu. Misalnya sewa gedung, sewa rumah, dll.

c). Penghasilan Pribadi

Pendapatan pribadi adalah bagian dari pendapatan nasional sebagai hak individu dalam perekonomian, yang merupakan kompensasi atas partisipasi individu dalam proses produksi. Tergantung pada metode perolehannya. pendapatan dibagi menjadi dua bagian.

1. Saya Pendapatan kotor, pendapatan yang diperoleh sebelum biaya dikurangi.
2. pendapatan bersih, pendapatan yang diterima setelah dikurangi biaya-biaya

## **F. Penelitian Terdahulu**

Di bawah ini di sajikan beberapa kutipan penelitian terdahulu mengenai fenomena aktivitas perdagangan terhadap pendapatan pada masyarakat di desa Rumeon :

1. Ayas T.Wiguna, maddaremmeng A 2019,dengan judul “dampak keterbukaan perdagangan terhadap ketimpangan pendapatan di indonesia”. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan keterkaitan antara keterbukaan

perdagangan dengan ketimpangan pendapatan regional masih menjadi perdebatan hingga saat ini. Dengan menggunakan analisis data panel dari 33 provinsi dalam rentang tahun 2006-2015, hasil yang di dapatkan adalah keterbukaan perdagangan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap ketimpangan pendapatan kabupaten atau kota di dalam provinsi di Indonesia. Metode penelitian ini menggunakan data sekunder yang berasal dari instansi-instansi terkait, yaitu BPS, BKPM, dan BI.<sup>21</sup>

2. Sulthon sjahril sabaruddin 2015 dengan judul “dampak perdagangan internasional Indonesia terhadap kesejahteraan masyarakat: aplikasi structural path analysis” penelitian ini menjelaskan bahwa dampak perdagangan internasional Indonesia terhadap kesejahteraan masyarakat, dengan memanfaatkan dua perangkat analisis yaitu sistem Neraca sosial Ekonomi 2008 (SNSE 2008) dan structural path analysis (SPA). Pada sisi ekspor, hasil simulai menunjukkan bahwa untuk kelompok komoditi pertanian, ekspor ke luar negeri mempengaruhi kesejahteraan masyarakat lebih melalui jalur tenaga kerja. Pada kelompok industry, jalur modal lebih dominan di tunjukan dengan besaran pengganda yang lebih besar relative terhadap jalur tenaga kerja. Dari sisi impor, dampak terhadap tingkat kesejahteraan masyarakat di salurkan melalui dua jalur utama yakni jalur produksi dan jalur penerimaan pajak. Factor produksi yang terlibat

---

<sup>21</sup> Ayas T.Wiguna, maddaremmeng A 2019

dalam proses ini terdiri dari pekerja dengan pendapatan menengah baik di pedesaan maupun di perkotaan.

**3.** Ivandrew hariwijaya 2020, dengan judul “pengaruh perdagangan internasional dan investasi terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia “ penelitian ini bertujuan menjelaskan untuk mengetahui pengaruh perdagangan internasional (ekspor dan impor) dan investasi (PMA dan PMDN) terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia periode penelitian 2010-2018. Metode yang di gunakan adalah regresi data panel. Hasil penelitian ini menunjukan ekspor,impor,PMA dan PMDN berpengaruh signifikan dan positif terhadap pertumbuhan ekonomi secara parsial dan simultan. Metode penelitian ini menggunakan metode kuantitatif yang di golongkan berupa angka- angka dan analisis menggunakan statistic.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif. Yaitu data yang dikumpulkan berupa kata – kata, gambar, dan bukan angka<sup>22</sup>. Menurut Bogdan dan Taylor, yang dikutip oleh Lexy J. Moleong, penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif tentang orang-orang dan perilaku yang diamati dalam bentuk kata-kata tertulis atau lisan.

Pada saat yang sama, model deskriptif digunakan dalam penelitian berdasarkan teknik penyajian data. Apa yang dimaksud dengan model deskriptif yaitu metode penelitian yang berusaha menggambarkan dan menginterpretasikan objek sesuai dengan apa adanya<sup>23</sup>

#### **B. Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan analisis deskriptif yaitu pengumpulan data berupa kata-kata, gambar bukan angka. karena informasi tersebut berasal dari pengamatan langsung Aktivitas perdagangan usaha mikro terhadap pendapatan pada masyarakat di Desa Rumeon.

#### **C. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Dalam penyusunan skripsi ini, sesuai dengan judul penelitian maka lokasi penelitian ini adalah Pedagang dan Masyarakat di Desa Rumeon Kecamatan

---

<sup>22</sup> Sudarwan Danim, Menjadi peneliti Kualitatif Rancangan Metodologi, presentasi, dan Publikasi Hasil Penelitian untuk Mahasiswa dan penelitian pemula Bidang Ilmu sosial, pendidikan, dan Humaniora, (Bandung:Remaja Rosdakarya,2002), hlm. 51.

<sup>23</sup> Beni Ahmad Saebani, *Pedoman Aplikatif Metode Penelitian Dalam Penyusunan Karya Ilmiah, Skripsi, Tesis Dan Disertasi* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2014), hlm. 121

Pulau Gorom Kabupaten Seram Timur. Dan penelitian waktu itu dilakukan setelah proposal dipresentasikan dalam seminar.

#### **D. Sumber Data**

Dalam penelitian ini, sumber informasi mengacu pada topik dari mana informasi dapat digali. Sumber informasi yang digunakan penulis dalam penelitian ini terbagi menjadi tiga jenis, yaitu:

a) Data Utama

Data primer adalah informasi yang diperoleh berdasarkan penelitian lapangan dengan menggunakan metode dan teknik pengumpulan data berupa wawancara dan observasi. data yang diperoleh secara langsung dari keterangan dan penjelasan dari pihak yang berwenang yakni (Masyarakat dan Pedagang Desa Rumeon).

b) Data Sekunder

Informasi sekunder adalah informasi yang diperoleh dari pihak lain yang bukan merupakan sumber primer yang merupakan informasi tambahan. Sumber informasi tambahan tersebut biasanya berasal dari dokumen tertulis seperti karya ilmiah populer, laporan penelitian, data statistik, arsip, dokumen pribadi, dokumen resmi dan buku atau dokumen tertulis lain yang berkaitan dengan subjek penelitian seperti Dampak non-Bisnis Islami terhadap pendapatan masyarakat muslim dalam meningkatkan perekonomian masyarakat. Dalam penelitian ini, data sekunder diperoleh dari berbagai buku, jurnal dan lain-lain.

### **E. Informan Penelitian**

Informan penelitian adalah orang yang memberikan informasi yang diperlukan oleh peneliti pada saat peneliti melakukan penelitian. Informan penelitian yang mampu memberikan informasi untuk penelitian mengenai fenomena atau masalah yang akan diteliti oleh peneliti disebut sebagai informan. Berdasarkan informasi yang saya dapat dari informan yang berada di lokasi penelitian berjumlah 7 orang yang mempunyai kios di Desa Rumeon kec, Pulau Gorom Kabupaten Seram Bagian Timur Peneliti harus melihat dari kriteria yang memberi informasi dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Sehat jasmani dan rohani.
2. Memiliki pengetahuan terkait dengan objek pertanyaan.
3. Merasakan pengalaman secara langsung di tempat penelitian.
4. Mau dan bersedia menjadi informan penelitian.

### **F. Sumber Data**

Sumber data yang akan dikumpulkan oleh peneliti pada penelitian ini terbagi menjadi 2 (dua) sumber, yaitu:

#### **1. Data Primer**

Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari sumber utamanya. Sehingga data primer adalah data yang diperoleh dari hasil observasi lapangan, wawancara dan dokumentasi. Sumber data primer dalam penelitian ini yaitu aktivitas perdagangan di Desa Rumeon.

#### **2. Data Sekunder**

Data sekunder yaitu data yang mendukung atas penelitian yang akan

dibahas, yang diperoleh dari hasil studi perpustakaan, bahan bacaan ataupun data. Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada baik dari perpustakaan atau dari laporan-laporan peneliti terdahulu. Data sekunder juga data tersedia (landasan teori).

### **G. Teknik pengumpulan data**

Menurut Catherine Marshal, Gretchen B dan Rosmsman Untuk memperoleh data yang dibutuhkan, penulis akan mengumpulkan data dengan memperoleh tiga sumber data. Teknik dilakukan dengan:

#### **1. Observasi**

Observasi adalah penelitian atau pengamatan secara langsung ke lapangan untuk mendapatkan informasi dan mengetahui permasalahan yang diteliti. Observasi menurut kenyataan yang terjadi di lapangan dapat diartikan dengan kata-kata yang cermat dan tepat apa yang diamati, mencatatnya kemudian mengelolanya dan diteliti sesuai dengan cara ilmiah. Dalam hal ini peneliti akan mengadakan penelitian dengan cara mengumpulkan data secara langsung melalui pengamatan di lapangan terhadap aktifitas yang akan dilakukan untuk mendapatkan data tertulis yang dianggap relevan.<sup>24</sup>

#### **2. Wawancara**

Selain menggunakan teknik observasi, peneliti juga menggunakan

---

<sup>24</sup> Iskandar , Metodologi Penelitian Pendidikan Dan Sosial ( Kuantitatif Dan Kualitatif) (Cet, II; Jakarta : Persada Pres, 2009),H. 222.

teknik wawancara. Wawancara adalah salah satu bentuk komunikasi secara respon antara penanya dan narasumber yang bertujuan untuk memperoleh informasi. Dalam hal ini peneliti mengadakan tanya jawab secara langsung dengan pedagang di Desa Rumeon<sup>25</sup>.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah kegiatan untuk merekam dan menyimpan berbagai data penting yang dihasilkan oleh kegiatan. Kegiatan dokumentasi pada penelitian digunakan untuk mendapatkan gambar atau foto pada saat melakukan penelitian. Dalam hal ini penulis mencari data yang berkaitan dengan aktivitas perdagangan di Desa Rumeon.

## **H. Teknik analisis data**

Pengumpulan data secara sistematis untuk memudahkan peneliti dalam menarik kesimpulan dikenal sebagai teknik analisis data, dalam melakukan atau menganalisis data maka diperlukan langkah-langkah yang akan dikemukakan diantaranya:

### 1. Reduksi data

Reduksi merupakan proses pemilihan pemusatan perhatian pada penyederhanaan data “kata” yang muncul dalam catatan-catatan tertulis di lapangan. Proses ini berlangsung terus menerus selama penelitian, reduksi data merupakan bentuk analisa yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasikan data. Dalam

---

<sup>25</sup> PDF Creator – PDF4Free v2,0, <http://www.pdf4free.com>

hal ini, data yang dimaksud adalah data yang diperoleh berdasarkan hasil wawancara, dokumen-dokumen organisasi yang masih terkumpul menjadi satu atau disebut juga data kasar. Dengan reduksi data, maka data yang tidak diperlukan akan dibuang.

## 2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dengan penyajian data, peneliti akan dapat memahami apa yang sedang terjadi maupun yang sudah terjadi, dengan demikian data yang sudah diperoleh dilapangan akan diambil kesimpulan sesuai dengan tujuan dari penelitian ini.

## 3. Penyimpulan atau verifikasi

Kesimpulan yang akan di ambil ditangani secara longgar dan tetap terbuka, sehingga kesimpulan yang semula belum jelas, kemudian akan meningkat menjadi lebih rinci dan mengakar dengan tepat. Kesimpulannya ini juga diverifikasikan selama penelitian berlangsung dengan maksud menguji kebenaran, ketepatan, dan mencocokkannya pada validitasnya. Sehingga penelitian yang sudah dilakukan, dapat diketahui kebenarannya dengan menggunakan penarikan dan pengujian kesimpulan.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. HASIL**

##### **1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

Secara administrasi Desa / kelurahan Rumeon merupakan salah satu kecamatan pulau gorom kabupaten seram bagian timur provinsi Maluku. Kabupaten seram bagian timur Yang terletak di dataran hunimua, menurut undang-undang, akan tetapi pusat kegiatan termasuk pemerintahan berlangsung di bula. Desa Rumeon juga letaknya dipesisir pantai. Daerah yang memiliki sumber daya yang berpotensi. Masyarakat Desa Rumeon juga menggantungkan hidup mereka dari berdagang, berbagai aktivitas perdagangan entah dari pedagang kecil sampai pedagang dengan nilai jual yang besar.

Secara geografis luas wilayah kabupaten seram bagian timur seluruhnya mencapai 20.656,89km<sup>2</sup> yang terdiri luas laut 14.877,77,84km<sup>2</sup> dan luas daratan 5.799,12 km<sup>2</sup>. Jumlah sungai besar dan kecil yang bermuara ke laut pada 4 kecamatan sebanyak 29 buah. Jumlah dimaksud belum termasuk anak-anak sungai yang bermuara ke sungai utama. Terdapat dua sungai besar yang tidak pernah mengalami kekeringan sepanjang tahun, yaitu: sungai bobot (lebar lk. 70M) dikecamatan werinama dan sungai masiwang (lebar lk .85 M) yang membatasi kecamatan seram timur dan kecamatan bula. Karena secara geografis kabupaten seram bagian timur terletak di antara benua Australia dan benua asia serta masih dalam kawasan lintang tropis dan dikelilingih oleh laut yang cukup

luas, maka iklim yang terdapat di kabupaten ini adalah iklim musim dan iklim taut tropis dengan curah hujan yang cukup tinggi sepanjang tahun. Letak geografis dapat dilihat pada peta dibawah ini.



Dalam status pemerintahan, mulai dari pusat hingga daerah, keberadaan desa secara struktur, merupakan level pemerintah yang terendah. Salah satu desa di provinsi Maluku kabupaten seram bagian timur (SBT) kecamatan pulau gorom, yakni Desa Rumeon yang berkedudukan bagian timur dari garis geografis kabupaten SBT.

Desa Rumeon sebelumnya masih berstatus wilayah dusun, dalam naungan wilayah kataloka. Desa yang totalitas penduduk aslinya beragama islam ini,

dalam status adat berada dalam lingkup petuanan raja kataloka sehingga kehidupan masyarakat Desa Rumeon masih senantiasa merawat tradisi-tradisi tertentu yang merupakan bagian dari kekayaan kearifan local desa tersebut hingga dari status sebagai dusun telah di mekarkan menjadi desa pada di masa pemerintah Abdullah Vanath,Sos.,MP, sebagai bupati SBT.

Letak Desa Rumeon merupakan daerah yang berada pada pesisir dengan letak geografis sebagai berikut:

1. Bagian Timur berhadapan dengan desa samboru
2. Bagian Barat terdapat desa dada dan suwakul
3. Bagian Utara merupakan area lautan bebas
4. Bagian Selatan terdapat wilayah hutan dan pegunungan

Sebagai kelengkapan administrasi hukum Desa Rumeon memiliki rukun warga (RW) dan rukun tetangga (RT) dalam kendali kepala Desa dan fungsionaris aparatur desa sedangkan dalam kehidupan sehari-hari masyarakat Desa Rumeon bermata pencaharian dengan penghasilan untuk kebutuhan perekonomian antara lain: Petani, Nelayan, Kewirausahaan, Pegawai Negeri Sipil (PNS), TNI/POLRI, Pedagang, Tukang Kayu, Tukang Batu.

Interaksi sosial Masyarakat Desa Rumeon terkenal kuat dalam solidaritas dengan hubungan kekeluargaan atau kekerabatan masih dalam nasab yang bertalian antara satu dengan yang lain antara sesama secara kultur, masyarakat Desa Rumeon masih merawat eksistensi marga yang merupakan symbol keterkaitan kekeluargaan dengan sumber marga: rumata, suwakul, kelilauw, dan tuhuteru, selanjutnya empat marga besar ini tersebar di seantero Desa Rumeon

hingga proses penelitian ilmiah ini di lakukan.

## 2. Karakteristik informan

Pada penelitian kualitatif, data deskriptif identitas informan menggambarkan kondisi informan sebagai sumber memperoleh data Informasi dalam penelitian ini di dapatkan dari beberapa informan. Yang di minta informasinya oleh peneliti sebanyak 7 orang yang masing-masing memiliki tokoh dan kios.. Berikut ini dapat di lihat lampiran informan di tabel 1.1. Jumlah pedagang di Desa Rumeon pulau gorom cukup banyak yaitu berjumlah 7 orang Yang terdiri dari kios kecil sedangkan pada tetangga seberang Desa Rumeon memiliki 2 toko besar. Yang peneliti ambil yaitu terdapat 7 informan Berikut Data pedagang kecil di Desa Rumeon

**Tabel 1.1 Karakteristik informan**

No	Nama	Usia	Jenis Kelamin	Pekerjaan	Status Informan	Pendidikan	Frekuensi Berdagang
1.	Ibu Lilis	25 Tahun	Perempuan	Wirausaha	Pedagang/ Kios	SMA	Setiap hari
2.	Bapak Ateng	43 Tahun	Laki-laki	Wirausah	Pedagang/ Toko	S1	Setiap hari
3.	Bapak	54 Tahun	Laki - Laki	Usaha	Pedagang/	SMA	Setiap hari

	Samsudin			Sembako	Kios		
4.	Bapak Sian	28 Tahun	Laki –Laki	Wirausaha	Pedagang/T oko	S1	Setiap hari
5.	Ibu Samidri	41 Tahun	Perempua n	Wirausaha	Pedagang/ Kios	SMA	Setiap hari
6.	Ibu Iren	28 Tahun	Perempuan	Wirausaha	Pedagang/ Kios	S1	Setiap hari
7.	Ibu Kasmia	51 Tahun	Perempuan	Wirausaha	Pedagang/ Kios	SMA	Setiap hari

Berdasarkan tabel 1.1 diatas keadaan umum informan berdasarkan usia yang berusia 25 tahun sebanyak 1 orang, 43 tahun sebanyak 1 orang, 54 tahun sebanyak 1 orang, 28 tahun sebanyak 2 orang, 41 tahun sebanyak 1 orang, dan yang terakhir 51 tahun sebanyak 1 orang.

Selanjutnya informan berdasarkan jenis kelamin yang terdiri dari 4 perempuan dan 3 laki-laki. Selanjutnya informan berdasarkan pekerjaan, rata-rata status informan yang diteliti terdiri dari 2 pedagang toko, dan 5 pedagang kios. Dengan tingkat pendidikan paling rendah adalah SMA yang terdiri dari 4 orang, dan pendidikan paling tinggi S1 3 orang.

### **3. Aktivitas Perdagangan Usaha Mikro**

Usaha mikro merupakan suatu bentuk usaha kecil Masyarakat yang penderianya berdasarkan inisiatif perorangan maupun secara tim. Sebagian besar masyarakat beranggapan bahwa usaha mikro hanya menguntungkan pihak-

pihak tertentu saja padahal usaha mikro sangat berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Desa.

Usaha mikro telah berkontribusi besar terhadap pendapatan. Usaha mikro juga memanfaatkan berbagai sumber daya alam yang berpotensi di daerah. Peran usaha mikro untuk dapat menyediakan jaring pengaman untuk menjalankan kegiatan ekonomi khusus bagi masyarakat yg berpenghasilan rendah.

Usaha mikro telah berkontribusi besar pada pendapatan masyarakat usaha mikro merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang penderianya berdasarkan inisiatif sendiri.

#### **4. Pendapatan**

Pendapatan dalam dunia perekonomian adalah upah / gaji atas produk atau jasa yang dimiliki suatu individu atau masyarakat tertentu dimana pendapatan setiap masyarakat berbeda tergantung kesepakatan bersama atau memberi upah. Adapun pendapatan dalam rumah tangga komersial, menyediakan barang dan jasa produksi yang diperoleh dari rumah tangga konsumen tenaga, barang dan lain-lain. Disisi lain, dari rumah tangga konsumen ke rumah tangga korporat mengalir dalam bentuk pembelian, sedangkan yang berlawanan arah dari korporasi ke masyarakat, uang pendapatan mengalir dalam bentuk upah, gaji, sewa dan keuntungan.

Tingkat pendapatan merupakan indikator penting dalam mengetahui tingkat hidup rumah tangga. Umumnya pendapatan rumah tangga tidak berasal dari satu sumber, akan tetapi berasal dua atau lebih sumber pendapatan. Tingkat pendapatan tersebut juga diduga dipengaruhi oleh pemenuhan kebutuhan

hidupnya.

Jika pendapatan meningkat maka sebagian pendapatan akan disimpan dalam bentuk tabungan. Setiap pendapatan bersih yang akan diterima mula – mula ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan apabila sisanya untuk menabung. Pendapatan yang diperoleh dalam usaha yang dilakukan selain untuk mencukupi kebutuhan hidupnya juga memungkinkan bagi masyarakat untuk melanjutkan kegiatannya. Dengan demikian pendapatan yang di terima akan dialokasikan pada berbagai kebutuhan.

Pendapatan merupakan penghasilan yang di dapatkan oleh seorang pedagang dengan cara bekerja, atau berdagang untuk mencapai keuntungan. Berdasarkan penelitian yang telah di lakukan oleh peneliti di Desa Rumeon bahwa pendapatan pedagang kecil setelah hadirnya toko besar di Desa Rumeon menurun drastis dari sebelumnya, sewaktu tidak ada pedagang asing yang berdagang di Desa Rumeon.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di Desa Rumeon melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi kepada pedagang didapatkan beberapa keterangan mengenai Aktivitas Perdagangan Usaha Mikro Terhadap Pendapatan Masyarakat di Desa Rumeon.

## **B. PEMBAHASAN**

### **1. Aktivitas Perdagangan Usaha Mikro terhadap Pendapatan pada Masyarakat di Desa Rumeon**

Penelitian ini di lakukan dengan wawancara terhadap 5 pembeli atau pelanggan, tanggapan yang di berikan oleh pembeli atau pelanggan dapat memengaruhi pembelanjaan akibat adanya pedagang asing, pengaruh kuat yang mendatangkan akibat. Baik negatif maupun positif.

Aktivitas perdagangan terhadap pendapatan pada masyarakat di Desa Rumeon yang dari peneliti temukan terkait fakta atau peristiwa yang di amati dan di analisis sendiri dapat di simpulkan bahwa pedagang asing yang memiliki toko besar memiliki dampak yang berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang tetap atau (kios kecil) masyarakat Desa Rumeon sendiri di lihat dan di ukur dari tingkat modal,keuntungan,kerugian, yang di alami pedagang kecil masyarakat Rumeon mengalami penurunan pendapatan diakibatkan masuknya pedagang asing yang memiliki toko besar.

UMKM merupakan kelompok usaha yang keberadaannya di atur dalam undang-undan nomor 20 tahun 2008. UMKM terdiri dari tiga kelompok usaha yaitu:

1. Usaha mikro, merupakan usaha produktif milik perseorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana di atur dalam undang- undang.
2. Usaha kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang di lakukan oleh

orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang di miliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha kecil sebagaimana di maksud dalam undang-undang 3. Usaha menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang di lakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang di miliki, di kuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana di atur dalam undang-undang.

UMKM merupakan kelompok usaha yang mampu bertahan dan tetap berdiri kokoh di tengah resesi ekonomi yang menimpa Indonesia pada tahun 1997-1998, sehingga di juluki sebagai “soko guru” perekonomian Indonesia. Dibuktikan dengan badan pusat statistic (BPS) merilis data setelah risis ekonomi jumlah UMKM tidak berkurang, justru pertumbuhannya meningkat (suci, tinggi, and ekonomi 2017). Hal tersebut karena UMKM lebih sedikit terkena imbas di banding perusahaan-perusahaan besar.

Berdasarkan dari hasil penelitian yang di lakukan peneliti terhadap pedagang (kios kecil) maupun pedagang asing china (toko besar), ternyata berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang (kios kecil).

### **1) Keterjangkauan pendapatan dalam aktivitas perdagangan.**

Keterjangkauan pendapatan dalam aktivitas perdangan adalah sesuatu yang ditawarkan oleh seorang pedagang yang mampu

menjangkau semua kalangan konsumen, mulai dari kalangan atas, menengah, sampai kalangan bawah. Jika dilihat dari sisi pedagang kios yang ada di Desa Rumeon ada beberapa konsumen merasa puas dengan harga yang ditetapkan dan ada pula yang tidak merasa puas, hal ini dapat dilihat melalui hasil wawancara berikut:

a. Hasil wawancara dengan pedagang kios kecil

Hasil wawancara dengan Ibu Samidri (41 Tahun) yang sebagai pedagang kios di Desa Rumeon, sebagai berikut :

*“Menurut beta Paling menarik pembeli, artinya pembeli akan mencari harga produk yang lebih murah jadi beta paling tetapkan harga rendah yang penting beta modal balik deng ada keuntungan sadiki, beta seng harus taru harga mahal mahal. Beta rasa ini akan jadi daya tarik par bt pung jualan, pembeli akan datang ke beta ketimbang tokoh atau kios lain yang lebih mahal<sup>26</sup>”* ( tabel wawancara 1.2) Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Samidri (41Tahun) Beliu mengatakan bahwasanya konsumen akan mencari harga produk yang lebih murah jadi saya hanya tetapkan harga rendah yang penting modal saya balik dengan ada pendapatan sedikit, dan saya tidak harus menjual dengan harga mahal- mahal. Saya rasa ini akan menjadi daya tarik konsumen untuk barang dagangan saya, konsumen akan lebih memilih datang ke kios saya ketimbnag kios atau toko yang lain yang mejual barang dengan harga yang mahal.

---

<sup>26</sup> Ibu samidri pedagang wawancara 4 november

Hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Samsudin (54 tahun) yang bekerja sebagai pedang kios kecil di Desa Rumeon, sebagai berikut :

*“Iya jelas ada persaingan saja, mau dari pedagang lain ataupun distributor karna beta juga cari untung. Abis itu tergantung modal yang katong keluarkan, misalnya jual deng harga sedikit naik. Macam katong jual beras waktu itu 12.000 sekarang deng harga 15.000 dapa untung 3.000 ini berlaku par setiap produk atau jenis dagangan yang katong jual, misalnya minyak katong beli deng harga 5.000 sekarang naik jadi 7.000 bisa di bilang katong ambil untuk dari setiap jualan yang laku terbilang lumayan, apalagi untung barang-barang sembako, tiap hari pasti ada saj yang beli, mau itu beras, minyak, mie, gula, dan telur deng bumbu dapur laeng itu katong ambe untung dari tiap jualan”<sup>27</sup> ( tabel wawancara 1.3)*

“ Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak samsudin untuk persaingan harga barang mulai dari pedagang lain ataupun distributor karena saya juga mencari keuntungan, jadi menurut saya selesai itu tergantung modal yang kita keluarkan misalnya saya menjual dengan harga sedikit naik , contoh kita menjual beras waktu itu masih dengan harga 12000 sekarang suda dengan harga 15000 dapat keuntungan 3000 ini berlaku untuk setiap produk atau jenis dagangan yang kita jual, contoh minyak kita beli dengan harga 5000 sekarang suda naik menjadi 7000 bisa dikatakan

---

<sup>27</sup> Bapak Samsudin Pedagang Wawancara 4 November 2023

untuk setiap penjualan yang laris terhitung lumayan, apalagi untuk bahan sembako, setiap hari pasti ada saja yang belanja, mulai dari beras, minyak, mie, gula, dan telur dengan bumbu dapur dan lain-lain, itu semua termasuk dalam pendapatan dari setiap penjualan.”

Berikut ini adalah hasil wawancara dengan seseorang pedagang kios kecil Menurut ibu Lilis ( 25 Tahun ) sebagai berikut:

*“Pasti saja ada persaingan karna di sini kana da toko lae jadi sebagian pembeli bnyak memilih belanja di toko karna di toko itu terbilang juga barang-barangnya lumayan lengkap”<sup>28</sup>* ( tabel wawancara 1.5)

“Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Lilis, pasti ada saja persaingan perdagangan apalagi dengan hadir toko sehingga sebagian konsumen banyak lebih memilih belanja di toko karena toko tersebut produk-produknya nya lumayan lengkap”

Dampak pendapatan masyarakat mulai menurun dengan hadirnya pedagang asing dapat kita lihat pada hasil wawancara dengan Ibu Kasmia (52 Tahun ) sebagai berikut:

*“Kalo dulu itu jual cili, bawang, terus juga kredit pakaian, alat-alat masak, mungkin itu saja tapi sekarang su seng lae karena su seng beli barang-barang lae, deng juga modal sudah menipis dan untuk saat ini beta juga sum au berenti badagang”<sup>29</sup>* ( Tabel wawancara 1.6)

---

<sup>28</sup> Ibu Lilis Pedagang Wawancara 4 November 2023

<sup>29</sup> Ibu Kasmia Pedagang Wawancara 9 Oktober 2023

“ kalau dulu itu saya jual cabai, bawang , terus juga kredit pakaian, alat-alat dapur, mungkin itu saja tetapi sekarang sudah tidak lagi karena suda tidak lagi membeli produk – produk tersebut, karena dana suda menipis dan untuk saat ini saya suda ingin berhenti berdagang”

b. Berikut Hasil Wawancara Dengan Pedangan Toko

Hasil wawancara dengan bapak Sian (28 Tahun) sebagai pedagang toko di Desa Rumeon, sebagai berikut :

*“Modal awal berdagang sekitar 200.000.000-350.000.000 untuk membeli barang-barang yang kami dagangkan karena di sini yang kami dagangkan seperti sembako dan kebutuhan rumah tangga dan lainnya itu sangat banyak karena sistem penjualan kami tidak enceran”<sup>30</sup> (Tabel wawancara 1.7)*

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Sian, saat saya bertemu untuk diwawancara, saya memperhatikan beliau sedang duduk santai di depan meja sembari menunggu pembeli, namun beliau masih meluangkan waktunya diwawancarai, “ Modal awal berdagang 200.0000.000–350.0000.000 untuk membeli produk – produk yang kami dagangkan seperti sembako, kebutuhan rumah tanggah dan laim-lain itu sangat banyak karena sistem penjualan kami tidak ecaran”

Hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Ateng (45 tahun) yang bekerja sebagai pedang toko di Desa Rumeon, sebagai berikut :

---

<sup>30</sup> Bapak Sian Pedagang Wawancara 9 Oktober 2023

*“Keuntungan terbilang cukup tinggi karena kalau di hitung perharinya bisa dapat 2-4 juta perhari jika di kalikan perbulan maka bisa sampai 60.000.000-120.000.000 tergantung pembeli (sekurang-kurangnya)<sup>31</sup>” ( Tabel Wawancara 1.8)*

“Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Ateng diketahui bahwa, pendapatan terbilang cukup tinggi karena kalau dihitung perharinya bisa dapat 2-4.000.000 perhari jika kita kalikan perbulanya maka dapat mencapai 60.000.000 –120.000.000 tergantung pembeli sekurang – kurangnya.

Jadi dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa dengan hairnya pedagang asing yang mempunyai produk yang lengkap dan hampir semua kebutuhan ada pada toko mereka dengan harga murah para konsumen lebih memilih pergi ketoko besar sebab di toko besar menjual barang dengan harga sedikit terjangkau.

Keterjangkauan harga merupakan indicator utama yang harus diperhatikan, yakni harga yang ditetapkan haruslah harga yang mampu dijangkau oleh pembeli. Baik dari kalangan atas maupun dari kalangan bawah, karena harga yang terjangkau mampu memikat pembeli untuk melakukan pembelian pada produk yang diperjual belikan.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan pedagang

---

<sup>31</sup> Bapak Ateng Pedagang Wawancara 9 Oktober 2023

kecil dan pedagang toko bahwa, dari sisi pedagang ada beberapa konsumen merasa puas dan ada pula yang tidak, karena ada beberapa diantara mereka beranggapan bahwa harga yang di tetapkan tidak terjangkau dan masih kategori harga yang relative mahal sehingga membuat mereka tidak puas, namun ada sebagian dari mereka beranggapan bahwa harga yang di tetapkan sudah terjangkau menurut mereka harga yang ditetapkan sudah sesuai dengan kondisi atau kualitas barang yang mereka jual sehingga membuat beberapa konsumen merasa puas.

Jadi Kepuasan konsumen ini sangat penting untuk diperhatikan oleh penjual, sebab kepuasan konsumen sangat berkaitan dengan keberhasilan suatu kios ataupun toko sekalipun hanya pedagang kecil..

## **2. Aktifitas Perdagangan usaha mikro terhadap Pendapatan Pada Masyarakat di Desa Rumeon Dalam Perspektif Ekonomi Islam**

Islam sendiri mengatur setiap kegiatan sesuai kaidah-kaidah dan ketentuan yang ditetapkan Allah SWT. Salah satunya adalah aktivitas perdagangan atau jual beli. Yang artinya jual beli dalam islam adalah pertukaran suatu barang untuk mendapatkan barang yang lain atau juga untuk mendapatkan kepemilikan barang tersebut melalui sebuah kesepakatan. Prinsip dasar mengenai perdagangan tolak ukurnya adalah kejujuran, kepercayaan dan ketulusan<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> M Nejatullah Shiddiqi, Kegiatan Ekonomi Dalam Islam, (Jakarta : Bumi Aksara,

Perdagangan juga merupakan interaksi antar pihak, yakni antara penjual dan pembeli. Dengan demikian hubungan antara keduanya memiliki aturan ataupun etika yang perlu di perhatikan. Masyarakat pada umumnya juga telah memiliki etika dalam melaksanakan perdagangan bahkan peraturan perundangan juga ada yang di buat oleh Negara untuk melindungi kepentingan penjual, pembeli, dan masyarakat pada umumnya.

Sebagai agama yang sempurna, islam mengatur segala kehidupan manusia aturan yang di keluarkan islam ada yang sangat rinci dan ada kalanya pada pokok-pokoknya saja. Islam juga memiliki ayat Alqur'an ataupun hadist nabi saw yang menjadi pedoman dalam melakukan perdagangan.

Perdagangan merupakan salah satu aktivitas dalam perekonomian guna memenuhi berbagai kebutuhan masyarakat. Dalam perdagangan baik penjual maupun pembeli sama-sama mendapatkan manfaat penjual dapat memperoleh keuntungan sehingga dapat di gunakan untuk memenuhi kebutuhan dan investasi. Sementara itu pembeli dapat memperoleh manfaat yang lebih besar dari pada uang yang di keluarkannya.

Adapun pengertian perdagangan menurut ahli fiqih sebagai berikut:

1. menurut ahli fiqih madhhab Hanafiyah, perdagangan adalah menukarkan harta dengan harta melalui tata cara tertentu, atau mempertukarkan sesuatu yang di senangi dengan sesuatu yang lain melalui tata cara tertentu yang dapat di pahami sebagai al- Ba'I, seperti

ijab Ta'athi (saling menyerahkan).

2. Menurut imam nawawi, perdagangan adalah mempertukarkan harta dengan harta untuk tujuan pemilikan.

3. Menurut ibn Qodamah, perdagangan adalah mempertukarkan harta untuk tujuan pemilikan dan menyerahkan milik.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ  
بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ  
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

artinya : wahai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh Allah Maha Penyayang Kepadamu.(QS. An.Nisa' Ayat 29)

Sebagai agama yang sempurna, Islam mengatur segala kehidupan manusia. Aturan yang dikeluarkan Islam ada yang sangat rinci dan ada kalanya pada pokok-pokoknya saja. Islam juga memiliki ayat Alquran ataupun Hadis Nabi saw yang menjadi pedoman dalam melakukan perdagangan. Artikel ini akan berusaha untuk mengkaji berbagai ketentuan syariat yang mengatur mengenai perdagangan dalam pandangan syariat.

Etika Syariah Dalam Perdagangan Islam tidak hanya mengatur mengenai ibadah kepada Allah SWT, tetapi juga mengatur hubungan antarsesama manusia

(muammalah). Kegiatan perdagangan juga tidak luput dari aturan yang ada dalam Islam (Alquran dan Hadis). Sebagai hubungan antarmanusia, muammalah memiliki hukum asal al-ibaahah (boleh) selama tidak ada dalil yang melarangnya".[2] Hal ini juga bersesuaian dengan Alquran Surat Albaqarah: 275 yang menyatakan bahwa "Allah telah menghalalkan jual beli". Meski demikian, bukan berarti tidak ada rambu-rambu yang mengatur perdagangan. Ada perangkat atau ketentuan yang harus dipenuhi dan dipatuhi oleh setiap orang yang hendak melakukan aktivitas perdagangan sebagaimana ulasan di bawah ini.

Waktu Kegiatan perdagangan diperbolehkan sepanjang tidak dilakukan pada waktu-waktu yang dilarang. Waktu yang dilarang untuk melakukan perdagangan misalnya pada saat khotbah jumat sedang berlangsung. Hal ini ditegaskan dalam QS. Al-Jum'ah 11.

“Dan apabila mereka melihat perniagaan atau permainan, mereka bubar untuk menuju kepadanya dan mereka tinggalkan kamu sedang berdiri (berkhotbah). Katakanlah: "Apa yang di sisi Allah lebih baik daripada permainan dan perniagaan", dan Allah sebaik-baik pemberi rezeki.

Komoditi barang/jasa yang diperdagangkan

Barang/jasa yang diperdagangkan harus halal. Tidak dibenarkan memperjualbelikan barang/jasa yang diharamkan oleh syariat. Minuman keras (narkoba) dan daging babi adalah contoh barang yang haram, untuk itu syariat juga melarang memperdagangkannya. Rasulullah SAW bersabda yang artinya: "Sesungguhnya Allah dan Rasul-Nya telah mengharamkan memperdagangkan

arak, bangkai, babi, dan patung." (Riwayat Bukhari dan Muslim). Larangan memperdagangkan barang/jasa yang haram tidak hanya berlaku pada arak, bangkai, babi, dan patung, tetapi juga pada semua komoditi yang diharamkan. Hal ini ditegaskan dalam hadis:

"Sesungguhnya Allah apabila mengharamkan sesuatu, maka Ia haramkan juga harganya." (Riwayat Ahmad dan Abu Daud).

di samping halal, barang yang diperdagangkan juga harus jelas. Tidak dibenarkan memperdagangkan komoditi yang tidak jelas atau samar. Perdagangan terhadap barang yang masih samar dikhawatirkan akan merugikan salah satu pihak, penjual ataupun pembeli. Apabila kesamaran tersebut tidak seberapa, dan dasarnya ialah urfiyah (kebiasaan).

Pelaku perdagangan

Penjual dan pembeli harus memenuhi syarat aqil dan baligh untuk dapat melaksanakan transaksi perdagangan. Persyaratan ini dimaksudkan untuk melindungi keduanya dari tindakan penipuan dan tindakan lain yang merugikan. Kedua pihak harus memiliki etika akhlak yang mulia, antara lain:

a. Shidiq (jujur)

Seorang pedagang wajib berlaku jujur dalam melakukan usaha jual beli. Jujur dalam arti luas. Tidak berbohong, tidak menipu, tidak mengada-ada, tidak berkhianat, tidak ingkar janji, dan lain sebagainya. Mengapa harus jujur? Karena berbagai tindakan tidak jujur selain merupakan perbuatan yang berdosa juga berpengaruh negatif pada kehidupan pribadi

dan keluarga pedagang/pembeli itu sendiri. Dalam Al Qur'an, keharusan bersikap jujur dalam berdagang disebutkan dalam firman Allah yang artinya "Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu termasuk orang-orang yang merugikan, dan timbanglah dengan timbangan yang lurus. Dan janganlah kamu

merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi ini dengan membuat kerusakan.” (QS. AsySyu’ara: 181-183). Rasulullah SAW pun bersabda yang artinya: “Pedagang yang jujur serta terpercaya (tempatnyanya) bersama para Nabi, orang-orang yang jujur, dan orang-orang yang mati Syahid pada hari kiamat”. (HR. Bukhari, Hakim, Tirmidzi dan Ibnu Majjah)

b. Amanah (tanggung jawab)

Setiap pedagang harus bertanggung jawab atas usaha, pekerjaan, dan profesi yang telah dipilihnya tersebut. Tanggung jawab di sini artinya, mau dan mampu menjaga amanah (kepercayaan) masyarakat. Dengan demikian, kewajiban dan tanggungjawab para pedagang antara lain: menyediakan barang dan/atau jasa kebutuhan masyarakat dengan harga yang wajar, jumlah yang cukup serta kegunaan dan manfaat yang memadai. Dan oleh sebab itu, tindakan yang sangat dilarang oleh Islam – sehubungan dengan adanya tugas, kewajiban dan tanggung jawab dan para pedagang tersebut – adalah menimbun barang dagangan. Menimbun barang dagangan (terutama barang kebutuhan pokok) merupakan tindakan yang tidak bertanggung jawab dan dilarang keras oleh Islam. Perbuatan tersebut menimbulkan keresahan dan merugikan masyarakat. Rasulullah SAW bersabda yang artinya: “Allah tidak akan berbelas kasihan terhadap orang-orang yang tidak mempunyai belas kasihan terhadap orang lain.” (HR. Bukhari).

c. Tidak menipu

Dalam suatu hadis dinyatakan, seburuk-buruk tempat adalah pasar. Hal ini lantaran pasar atau tempat di mana orang jual beli itu dianggap sebagai sebuah tempat yang di dalamnya penuh dengan penipuan, sumpah palsu, janji palsu, keserakahan, perselisihan, dan keburukan tingkah polah manusia lainnya. Terkait dengan tindak penipuan dalam perdagangan, Rasulullah SAW bersabda yang artinya “Siapa saja menipu, maka ia tidak termasuk golonganku”. (HR. Bukhari).

d. Menepati janji

Penjual dan pembeli dituntut untuk selalu menepati janji. Misalnya janji waktu pengiriman, kualitas dan kuantitas barang, warna, ukuran, dan spesifikasi, layanan purna jual, garansi, dan lain sebagainya. Pembayaran oleh pembeli juga sesuai dengan jumlah dan waktu yang diperjanjikan.

e. Murah Hati

Dalam suatu hadits, Rasulullah SAW menganjurkan agar para pedagang selalu bermurah hati dalam melaksanakan jual beli. Murah hati dalam pengertian ramah, sopan, murah senyum, suka mengalah, dan tetap penuh tanggungjawab. Sabda Rasulullah SAW:

“Allah berbelas kasihan kepada orang yang murah hati ketika ia menjual, bila membeli dan atau ketika menuntut hak”. (HR. Bukhari).

f. Tidak melupakan akhirat

Secara lahiriah, perdagangan adalah aktivitas duniawi. Sedangkan mendirikan shalat adalah kewajiban yang lebih bersifat ukhrawi (kepentingan akhirat). Keuntungan akhirat lebih utama ketimbang keuntungan dunia. Maka dari itu, para pedagang tidak boleh menyibukkan dirinya semata-mata untuk mencari keuntungan materi duniawi dan meninggalkan keuntungan akhirat. Sehingga, jika datang waktu shalat maka mereka wajib melaksanakannya sebelum habis waktunya.

Tempat

Perdagangan hendaknya dilakukan di tempat yang baik yang memungkinkan penjual dan pembeli dapat melakukan tawar-menawar dan saling merelakan dalam bertransaksi. Islam melarang perdagangan yang dilakukan di masjid. Perdagangan di masjid merupakan tindakan yang tidak etis sehingga harus dihindari.

Proses perdagangan

Proses perdagangan harus dilakukan sesuai dengan syariat. Untuk keperluan ini harus dipenuhi adanya:

- a. Aqid, yakni pihak yang melakukan akad jual beli, yakni penjual dan pembeli.

Keduanya harus *ithlaq al-tasharruf* (memiliki kebebasan pembelanjaan), tidak ada paksaan yang tidak dibenarkan, muslim (jika barang yang dijual semisal *mushhaf*), dan bukan musuh (jika yang dijual berupa alat perang).

b. *Ma'qud 'alaih*, yakni barang yang diperjualbelikan. Syaratnya harus suci, bermanfaat menurut kriteria syari'at, dapat diserahkan, dalam kekuasaan pelaku akad dan teridentifikasi oleh pelaku akad.

c. *Shighat Ijab dan Qabul*. Kalimat transaksi jual beli tidak disela oleh pembicaraan lain, tidak disela oleh terdiam yang lama, ada persesuaian antara pernyataan ijab dan qabul, tidak digantungkan kepada sesuatu yang lain dan tidak ada batasan masalah

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari penjelasan yang penulis paparkan dapat di tarik kesimpulan bahwa:

1. Aktivitas perdagangan terhadap pendapatan pada masyarakat di Desa Rumeon dapat di simpulkan bahwa pedagang asing yang memiliki toko besar memiliki dampak yang berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang tetap atau ( kios kecil ) masyarakat Desa Rumeon sendiri di lihat dan di ukur dari tingkat modal, keuntungan, kerugian, yang di alami pedagang kecil masyarakat rumeon mengalami penurunan di akibatkan masuknya pedagang asing yang memiliki toko besar.
2. Aktivitas perdagangan usaha mikro terhadap pendapatan pada masyarakat di Desa Rumeon Dalam perspektif Ekonomi Islam sendiri mengatur setiap kegiatan sesuai kaidah-kaidah dan ketentuan yang di tetapkan ALLAH SWT. Salah satunya adalah aktivitas perdagangan atau jual beli. Yang artinya jual beli dalam islam adalah pertukaran suatu barang untuk mendapatkan barang yang lain atau juga untuk mendapatkan kepemilikan barang tersebut melalui sebuah kesepakatan. Prinsip dasar mengenai perdagangan tolak ukurnya adalah kejujuran,kepercayaan dan ketulusan

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan,makasaran yang dapat penulis lakukan adalah sebagai berikut:

1. Para pelaku pedagang hendaknya meningkatkan pengetahuan bisnis dan manajemen secara kontinu karena adanya kemajuan teknologi dan informasi serta perubahan selera konsumen.
2. Meningkatkan kerja sama dengan pihak distributor untuk mendapatkan sumber bahan baku yang lebih murah, berkualitas dan terjaminnya kontuinitasnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta. 2016),
- M Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: kencana pranada media,
- Sudarto, *Metodologi Penelitian Filsafata*. (Jakarta: Raja Grafindo Persada,
- Hadi Sutrisno, *Metodologi Research Jilid I*. (Yogyakarta: Andi Offset, 1993),
- Husein Umar, *Metode Riset Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama,
- Latukau, F., Amin, D., & Huapea, M. K. (2022). Perekonomian Masyarakat Pesisir Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Negeri Morella). *Amal: Jurnal Ekonomi Syariah*, 3(02).
- Suharismi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. (Jakarta: PT. RinekaCipta, 2002),
- Umi Narimawati, *Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif, Teori dan Aplikasi*, (Bandung: AgungMedia, 2008)
- Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*, edisi revisi, cetakan ke-2 (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2010),
- Ronny Hanitijo, Soemitro, *Metode Penelitian dan Jurimetri*. (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1990),
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta. 2016),
- Hadi Sutrisno, *Metodologi Research Jilid I*. (Yogyakarta: Andi Offset, 1993),
- Husein Umar, *Metode Riset Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2002),
- Suharismi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. (Jakarta: PT. RinekaCipta, 2002),
- Umi Narimawati, *Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif, Teori dan Aplikasi*, (Bandung: Agung Media, 2008)

- Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*, edisi revisi, cetakan ke-2 (Bandung: PT.Remaja Rosdakarya, 2010),
- Ronny Hanitijo, Soemitro, *Metode Penelitian dan Jurimetri*. (Jakarta: Ghalia Indonesia,1990),
- Abd. Muntholip, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Islam*, Attanwir Jurnal KajianKeislaman dan Pendidikan Volume 01, Nomor 01 (April 2012)
- Almizan dengan judul “Distribusi Pendapatan: Kesejahteraan Menurut Konsep EkonomiIslam”, dalam jurnal Maqdis, Vol 1, No.1, Januari-Juni 2016,
- Mahyu Danil, “Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen”, *Journal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh*, Vol. IV No. 7:9.
- Ade Tri Putra. 2019 *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Tingkat Kepuasan Konsumen Pada Peraturan umum Instalasi Listrik PT konsuil Perdana Indonesia Wilayah Bengkulu*. Skripsi: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
- Fadila Latukau, Darwis Amin, M. Khadafi Haupea, M. K. (2022).Perekonomian Masyarakat Pesisir Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Negeri Morella).Amal: Jurnal Ekonomi Syariah, 3(02).
- Fahmi F. R. dan Agus Hermani D. S. 2020 Pengaruh Harga Dan Kualiatas Produk Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Pada Konsumen Rainbow Creativel Semarang. Jurnal Administrasi Bisnis. 9 (4):
- Hilma Tulmakia S. 2021 *Analisis Kualitas Pelayanan Dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Alfamidi Kota Ambonn)*. Skripsi: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ambon.
- <https://hes.unida.gontor.ac.id/kepuasan-konsumen-dalam-perspektif-islam/>  
Diakses Pada Tanggal, 24 September 2019, pukul: 11:54
- <https://www.kumpulanpengertian.com/2019/01/pengertian-kepuasan-pelanggan-menurut.html?m=1>. Diakses Pada Tanggal 12 Februari 2023, pukul 06:17
- Iswardono SP. 1994. *Teori Ekonomi Mikro*. Jakarta: Gunardama.
- Lendy Zelviean Adhari. 2021. *Kepuasan Pelangan Dan Pencapaian Brand*

*Trust*. Jawa Timur: CV. Penerbit Qiara Media.

Mujahid. Nasyirah N. Syamsul R. Rijal. 2022 Keputusan Konsumen Dalam Pembelian Pakaian bekas (Cakar) Di Kota Makassar. *Jurnal Sinar Manajemen*. 09 (01): 137

Rosnaini Daga. 2017. *Citra, Kualitas Produk, Dan Kepuasan Pelanggan*. Makassar: Global ResearchAnd Consulting Institute.

Rindho S. 2020 *Pengaruh harga dan Kualiatas Terhadap keputusan Pembelian pada Distro Label Store Pekanbaru*. Skripsi: Universitas Islam Riau Pekanbaru.

Rorong G. A. Lucky F. T. Danny D. S. M. 2021. Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pakaian Bekas Import Di Pasar Baru Longowan. *Jurnal Administrasi Bisnis, Ilmu Sosial Dan Politik*. 2 (3):

Reza E.W. 2016 Pengaruh Customer Experience Terhadap Loyalitas Pelanggan dengan kepuasan Pelanggan Sebagai Variabel Intervening (Studi Pada Konsumen Mie Rampok Tahanan Surabaya). *Jurnal Ilmu Manajemen*. 4 (3): 2.

Sardono Sukirno. 2001. *Pengantar Teori Makro Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. Universitas Lambung Mangkurat.

Widyaningsih P. A., Haris H. dan Ahmad I. 2022 *Pengaruh harga Dan Lokasi Terhadap Kepuasan Pelangan*. Skripsi: Universitas Muhammadiyah Jember.

**LAMPIRAN I**  
**Tabel wawancara**

**Keterangan :**

- A. Peneliti  
B. Informan

**Informan pertama:**

- Nama : ibu samidri  
Usia : 41 tahun  
Pekerjaan : pedagang Tempat tinggal : Desa Rumeon

Tabel wawancara 1.2

No	Keterangan	wawancara
1	A:	<b>Kapan ibu/bapak memulai bisnis?</b>
	B:	Baru dua tahun yang lalu sekitar tahun 2021
		<b>Bagaimana bisnis itu dimulai?</b>
		<i>Kalau dibilang yah dari nol, alhamdulillah</i>
		<b>Mengapa ibu bapak memilih bekerja sebagai pedagang?</b>
		<i>, mungkin karena ada darah-darah dagang</i>
		<b>Bagaimana aktivitas transaksi jual beli dengan pedagang?</b>
<i>Yah baik sama-sama saling membutuhkan,</i>		
		<b>Bagaimana penentuan harga jual produk Yah?</b> <i>Untuk penentuan harga beta sesuaikan dengan modal yang beta keluarkan, misalnya beta membeli minyak untuk di jual, beta akan perhitungkan modal yang beta kasih keluar karena harus balik sebagai keuntungan. Atau beta jual akan lebih naik sedikit dari harga hasil</i>

		<p><b>Apakah disini melibatkan kariyawan?</b>  <i>Beta sandiri saja</i></p>
		<p><b>Bagaimana ibu melihat persaingan harga produk antara produk ibu dengan pedagang lain</b></p> <p><i>Menurut bt Paling menarik pembeli, artinya pembeli akan mencari harga produk yang lebih murah jadi beta paling tetapkan harga rendah yang penting beta modal balik deng ada keuntungan sadiki, beta seng harus taru harga mahal mahal. Beta rasa ini akan jadi daya tarik par bt pung jualan, pembeli akan datang ke beta ketimbang tokoh atau kios lain yang lebih mahal</i></p>
		<p><b>Bagaimana penentuan harga barang dalam bisnis ?</b></p> <p><i>Beta menentukan harga jual itu dengan cara beta melihat sebelumnya biaya atau modal yang beta keluarkan sekiranya berapa misalnya saja biaya operasional, transportasi, yang beta kasi kaluar par membeli jualan. beta hitung sebagai total biaya produksi</i></p>
		<p><b>Bagaimana pendapat ibu terkait produk yang dijual kepada pelanggan dengan harga seperti ini?</b></p>
		<p><b>Apakah ada kompein dari pelanggan?</b>  <i>Alhamdulillah selama ini seng ada komplek apa-apa, deng kerugian apa apa yang beta rasa deng suami.</i></p>
		<p><b>Produk-produk apa saja yang ibu jual?</b>  <i>Sembako pokonya, aneka es krim, roti, buku, kertas print dll.</i></p>
		<p><b>Apakah ada akivitas lain diluar aktivitas bisnis yang di jalankan?</b>  <i>Seng ada</i></p>

		<p><b>Bagaimana pelayanan bisnis dari kios ibu</b>  <i>Pelayanannya biasa-biasa saja, seperti took umumnya</i></p>
		<p><b>Sekiranya berapa modal awal ibu berdagang sampai saat ini?</b>  <i>Untuk modal bangunanya 70.000.000. sedangkan untuk modal usaha 40.000.000 modal utama totalnya 110.000.000</i></p>
		<p><b>Secara umum berapa keuntungan yang didapat ibu?</b>  <i>Kalo secara umum keuntung krna saya kadang ada 4%-8% dari Modal. Saya tidak melakukan satu barang sekian keuntungan, jadi saya anukan dari satu barang itu ada keuntungan 7% dan 4 %. Jadi yang saya hitungkan perharian itu saya hitung 7% dari laku</i></p>
		<p><b>Berapa keuntungan terkecil yang ibu/bapak dapatkan?</b>  <i>Keuntungan kecil yah paling 200.000</i></p>
		<p><b>Apakah Hasil tersebut sudah cukup membantu kehidupan sehari-hari?</b>  <i>Alhamdulillah sih sudah bisa e kalo untuk memenuhi kehidupan sehari hari</i></p> <p><b>Apakah ibu bapak pernah mengalami kerugian?</b>  <i>Kalo kerugian pasti ada saja seperti telur yang rusak terus kue-kue yang kadaluarsa juga iyu kan katong juga rugi</i></p> <p><b>Dengan adanya pedagang asing yang masuk apakah ibu merasa terganggu atau tersaingi dalam berdagang?</b>  <i>Kalo persaingan pasti ada saja apalgi kan pedagang baru yg masuk ini dong punya barang jualan itu di bilang lengkap jadi banyak pelanggan juga yang sering belanja di dong punya toko</i></p>

Sumber data primer

**Informan kedua:**

Nama : Bapak Samsudin  
 Usia : 54 Tahun  
 Pekerjaan : Pedagang  
 Tempat Tinggal : Desa Rumeon

Tabel Wawancara 1.3

No	Keterangan	wawancara
1	A:	<b>Kapan ibu/bapak memulai bisnis?</b>
	B:	<i>Sudah lama, sekitar 5 tahunan dari 2018</i>
		<b>Bagaimana bisnis itu dimulai?</b>
		<i>Mulainya itu dari pertama kumpul modal terus beli barang kasi masuk dalam kios</i>
		<b>Kenapa sampai ibu/bapak ingin berbisnis</b>
		<i>Jadi begini semua orang itu butuh duit jadi harus badagang perlu uang to jadi samua orang itu pasti mau saja badagang kalo katong seng badagang mau tambah penghasilan dari mana lae. Katong harus punya usaha sendiri</i>
		<b>Bagaimana aktivitas transaksi jual beli dengan pedagang?</b>
		<i>Yah seperti biasa orang datang beli katong layani</i>
<b>Bagaimana penentuan harga jual produk jual produk?</b>		
<i>Penentuan harga barang itu tergantung dari modalnya kalo wafer nabati itu kan jual dengan harga 1.000 kalo jajan yang lain itu ada harga 2.500 ada juga 2.000</i>		
<b>Apakah disini melibatkan kariyawan?</b>		
<i>Seng ada kariywan</i>		

	<p><b>Bagaimana bapak melihat persaingan harga produk antara produk ibu dengan pedagang lain</b></p> <p><i>Iya jelas ada persaingan saja, mau dari pedagang lain ataupun distributor karna beta juga cari untung. Abis itu tergantung modal yang katong keluarkan lai misalnya jual deng harga sedikit naik. Macam katong jual beras waktu itu 12.000 sekarang deng harga 15.000 dapa untung 3.000 ini berlaku par setiap produk atau jenis dagangan yang katong jual, misalnya minyak katong beli deng harga 5.000 sekarang naik jadi 7.000 bisa di bilang katong ambil untung dari setiap jualan yang laku terbilang lumayan, apalagi untuk baranfg-barang sembako, tiap hari pasti ada saja yang beli, mau itu beras. Minyak. Mie. Gula. Teh. Telur deng bumbu dapur laeng itu katong ambe untung dari tiap jualan</i></p>
	<p><b>Bagaimana pendapat bapak terkait produk yang di jual kepada pelanggan dengan harga seperti ini ?</b></p> <p><i>yah mau bagaimana katong bajual kan par cari untung jadi sebisa mungkin katong bajual bae-bae, produk-produk yang katong jual jua umum yang paling pembeli tiap hari cari macam mie, odol, gigi, beras, sampo dll itu tetap laris manis</i></p>
	<p><b>Bagaimana pendapat ibu terkait produk yang dijual kepada pelanggan dengan harga seperti ini?</b></p>
	<p><b>Apakah ada kompein dari pelanggan?</b></p> <p><i>Ada saja, tapi jarang mungkin telur yang dingin atau sudah busuk, kadang mie seng ada akang bumbu. Semacam ini saja</i></p>
	<p><b>Produk-produk apa saja yang ibu jual?</b></p> <p><i>Sembako barang-barang makanan</i></p>
	<p><b>Apakah ada akivitas lain diluar aktivitas bisnis yang di jalankan?</b></p> <p><i>Seng ada aktivitas lain lae Cuma di dapur kios dapur kioa saja</i></p>

	<p><b>Bagaimana pelayanan bisnis dari kios ibu</b> <i>Pelayanannya biasa-biasa saja, seperti took umumnya</i></p>
	<p><b>Sekiranya berapa modal awal ibu berdagang sampai saat ini?</b> <i>Kalo modal seng menentu taru lah Cuma 1.000.000 barang kan pertama itu Cuma pondok kecil saja</i></p>
	<p><b>Secara umum berapa keuntungan yang didapat ibu?</b> <i>Kalo keuntungan katong seng bisa takser akan karna katong ini belanja barang-barang ini laku beli laku beli katong seng sama deng toko lain yang pake pembukuan</i></p>
	<p><b>Berapa keuntungan terkecil yang ibu/bapak dapatkan?</b> <i>Keuntungan yang kecil itu Cuma 1.000.000 saja macam harga harga wafer ini kan vcuma 100untung Cuma 2.00 rupiah jadi 20%-10% jadi dalam kelipatan 1.000.000 dapat 2.00.000 itu saja kalo 20% dan sampe 15%</i></p>
	<p><b>Apakah bapak pernah mengalami kerugian?</b> <i>Kalo kerugian jang bilang lae setiap hari ada kerugian kalo ekspayer kan rugi</i></p> <p><b>Dengan hasil tersebut apakah sudah cukup membantu kehidupan sehari-hari keluarga bapak?</b> <i>Seng mencukupi karna katong harus bayar listrik balom lae bayar aer</i></p> <p><b>Dengan adanya pedagang asing yang masuk apakah ibu/bapak merasa terganggu atau tersaingi?</b> <i>Pasti saja katong bersaing karna di sini kan katong semua berdagang jadi kalo namanya persaingan itu pasti saja ada terus dengan adanya pedagang baru jua beta rasa biasa saja karna Alhamdulillah masi ada yg belanja di beta punya kios</i></p>

Sumber data primer

Nama : Ibu Iren  
 Usia : 28 Tahun  
 Pekerjaan : Pedagang  
 Tempat Tinggal : Desa Rumeon

Tabel Wawancara 1.4

No	Keterangan	Wawancara
1	A:	<b>Kapan ibu memulai bisnis?</b>
	B:	<i>Mulai bisnisnya baru 7 bulan saja</i>
		<b>Bagaimana bisnis itu dimulai?</b>  <i>Mulainya dari nol</i>
		<b>Mengapa ibu memilih bekerja sebagai pedagang ?</b>  <i>Karena ingin saja memiliki usaha kecil kecilan sendiri</i>
		<b>Bagaimana aktivitas transaksi jual beli dengan pedagan</b> <i>melayani pelanggan seperti biasanya</i>
		<b>Bagaiamana penentuan harga jual produk?</b>  <i>Harga barang itu di sesuaikan saja tapi pasti beda sedikit bedanya Cuma di 2.000 atau 2.5000 saja</i>
		<b>Apakah disini melibatkan kariyawan?</b>  <i>Seng ada kariyawan Cuma deng laki saja yg layani pelanggan</i>

	<p><b>Bagaimana ibu melihat persaingan harga produk antara produk ibu dengan pedagang lain?</b></p> <p><i>Kalo soal persaingan jelas ada saja to karna kan di sini badagang bukan Cuma beta saja ada pedagang lain lae</i></p>
	<p><b>Bagaimana pendapat ibu terkait produk yang di jual kepada pelanggan dengan harga seperti ini ?</b></p> <p><i>beta rasa dengan harga yang bta jual ini luamayan murah dan banyak pelanggan jua yang masih belanja di beta punya kios</i></p>
	<p><b>Apakah ada kompein dari pelanggan?</b></p> <p><i>, untuk saat ini sih jarang</i></p>
	<p><b>Produk-produk apa saja yang ibu jual?</b></p> <p><i>Sembako barang-barang makanan</i></p>
	<p><b>Apakah ada akivitas lain diluar aktivitas bisnis yang di jalankan?</b></p> <p><i>Seng ada</i></p>
	<p><b>Sekiranya berapa modal awal ibu berdagang sampai saat ini?</b></p> <p><i>Seingat saya dulu untuk modal awal saya punya sebanyak 7.000.000 sekiranya segini, karna pada saat itu saya harus mendirikan kios kecil juga di depan rumah dan membeli perlengkapan kios lainnya sedikit terbilang cukup</i></p>
	<p><b>Secara umum berapa keuntungan yang didapat ibu?</b></p> <p><i>Keuntungan yang saya dapatkan perminggu sekurangnya 600.000 tergantung pembelinya saja t</i></p>

	<p><b>Berapa keuntungan terkecil yang ibu/bapak dapatkan?</b></p> <p><i>Keuntungan paling kecil 300.000 karna kadang rame kadang juga sepi.</i></p>
	<p><b>Apakah ibu pernah mengalami kerugian?</b></p> <p><i>Untuk saat in kerugian yang di rasa mungkin sedikit saja karena saya juga baru memulai usaha kios ini</i></p> <p><b>Dengan hasil tersebut apakah sudah cukup membantu kehidupan sehari-hari keluar?</b></p> <p><i>untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari saya rasa cukup</i></p>

Sumber data primer

**Informan Keempat:**

Nama : Ibu Lilis  
 Usia : 25 Tahun  
 Pekerjaan : Pedagang  
 Tempat Tinggal : Desa Rumeon

Tabel Wawancara 1.5

No	Keterangan	Wawancara
1	A:	<b>Kapan ibu/ memulai bisnis?</b>
	B:	Mulai bisnis dari tahun 2022
		<b>Bagaimana bisnis itu dimulai?</b>
		<i>Mulai dari pertama cari modal kumpul</i>
		<b>Kenapa sampai ibu ingin berbisnis</b>
		<i>Karena keingina sendiri biar bisa membantu kehidupan memenuhi kehidupan sehari hari dan juga beta melihat banyak kios yang sudah tutup juga, makanya beta memilih untuk membuka kios saja untuk</i>

	<p><i>menambah pemasukan pendapatan</i></p>
	<p><b>Bagaimana aktivitas transaksi jual beli dengan pedagang?</b></p> <p><i>Biasa saja</i></p>
	<p><b>Bagaimana penentuan harga jual produk?</b></p> <p><i>Harganya di sesuaikan saja</i></p>
	<p><b>Apakah disini melibatkan kariyawan?</b></p> <p><i>Tidak</i></p>
	<p><b>Bagaimana ibu melihat persaingan harga produk antara produk ibu dengan pedagang lain</b></p> <p><i>Pasti saja ada persaingan karna di sini kana da toko lae jadi sebagian pembeli bnyak memilih belanja di toko karna di toko itu terbilang juga barang-barangnya lumayan lengkap</i></p>
	<p><b>Bagaimana pendapat ibu terkait produk yang dijual kepada pelanggan dengan harga seperti ini?</b></p> <p><i>menurut beta dengan harga yang beta tentukan sudah murah</i></p>
	<p><b>Apakah ada kompein dari pelanggan?</b></p> <p><i>Tidak ada komplein,</i></p>
	<p><b>Produk-produk apa saja yang ibu jual?</b></p> <p><i>Es manis, mie, jajan murah, bumbu dapur, dan beta juga beli pala dari orang lain kemudian beta jual kembali</i></p>
	<p><b>Apakah ada akivitas lain diluar aktivitas bisnis yang di jalankan?</b></p> <p><i>Seng ada</i></p>
	<p><b>Bagaimana pelayanan bisnis dari kios ibu</b></p> <p><i>Pelayanannya seperti biasa</i></p>

	<p><b>Sekiranya berapa modal awal ibu berdagang sampai saat ini?</b>  <i>Untuk modal awal usaha berdagang sekitar 10.000.00 juta di karenakan membeli perlengkapan untuk berdagang ini lumayan banyak dan untuk membangun kios kecil juga membutuhkan modal yang lumayan besar</i></p>
	<p><b>Secara umum berapa keuntungan yang didapat ibu?</b>  <i>Keuntungan yang saya dapatkan selama berdagang tidak menentu tergantung pembeli kadang rame kadang juga sepi karna sebagian pembeli memilih berbelanja di toko</i></p>
	<p><b>Berapa keuntungan terkecil yang ibu/bapak dapatkan?</b>  <i>Keuntungan kecil yah paling 200.000</i></p>
	<p><b>Apakah Hasil tersebut sudah cukup membantu kehidupan sehari-hari?</b>  <i>Alhamdulillah</i>  <b>Dengan adanya pedagang asing yang masuk apakah ibu merasa terganggu atau tersaingi</b>  <i>Seng juga karna mungkin beta punya kios juga sedikit di ujung kompleks jadi masi ada yang belanja di beta punya kios</i></p>

Sumber data primer

**Informan Kelima:**

Nama : Ibu Kasmia  
 Usia : 51 Tahun  
 Pekerjaan : Pedagang  
 Tempat Tinggal : Desa Rumeon

Tabel Wawancara 1.6

No	Keterangan	wawancara
1	A:	<p><b>Kapan ibu memulai bisnis?</b>  <i>kios ini sudah ada sejak suami saya masih hidup sekitar 2019 tahun lalu terus beta melanjutkan sampai saat ini untuk memenuhi kehidupan sehari-hari saya</i></p>

	<i>dank e empat anak saya</i>
B:	<i>Mulai bisnisnya baru 7 bulan saja</i>
	<p><b>Bagaimana bisnis itu dimulai?</b></p> <p><i>beta mulai bisnis ini dengan suami sama-sama kumpul modal</i></p>
	<p><b>Mengapa ibu memilih bekerja sebagai pedagang ?</b></p> <p><i>Karna ingin punya ysaha saja</i></p>
	<p><b>Bagaimana aktivitas transaksi jual beli dengan pedagan</b></p> <p><i>melayani pelanggan seperti biasanya</i></p>
	<p><b>Bagaimana penentuan harga jual produk?</b></p> <p><i>Untuk harga di sini katong sesuaikan deng kios-kioas yang lain</i></p>
	<p><b>Apakah disini melibatkan kariyawan?</b></p> <p><i>Seng ada Cuma beta saja kadang anak juga bantu jual</i></p>
	<p><b>Bagaimana ibu melihat persaingan harga produk antara produk ibu dengan pedagang lain?</b></p> <p><i>Kalo harga produk itu seng talalu mahal deng seng talalu murah biasa-biasa</i></p>
	<p><b>Bagaimana pendapat ibu terkait produk yang di jual kepada pelanggan dengan harga seperti ini ?</b></p> <p><i>Menurut saya dengan harga tersebut sudah cukup murah untuk di jual ke pelanggan</i></p>

	<p><b>Apakah ada kompein dari pelanggan?</b></p> <p><i>,komplen itu mungkin barang harganya kadang naik kadang turun</i></p>
	<p><b>Produk-produk apa saja yang ibu jual?</b></p> <p><i>Kalo dulu itu jual cili, bawang, terus juga kredit pakaian,alat-alat masak, mungkin itu saja tapi sekarang su seng lae karena su seng beli barang-barang lae, deng juga modal sudah menipis dan untuk saat ini beta juga sum au berenti badagang</i></p>
	<p><b>Apakah ada akivitas lain diluar aktivitas bisnis yang di jalankan?</b></p> <p><i>Aktivitas lain itu mungkin ba kabong saja</i></p>
	<p><b>Sekiranya berapa modal awal ibu berdagang sampai saat ini?</b></p> <p><i>Modal awal berdagang itu 20.000.00</i></p>
	<p><b>Secara umum berapa keuntungan yang didapat ibu?</b></p> <p><i>Keuntungan yah seng menentu</i></p>
	<p><b>Berapa keuntungan terkecil yang ibu/bapak dapatkan?</b></p> <p><i>Keuntungan paling kecil 300.000 karna kadang rame kadang juga sepi.</i></p>
	<p><b>Apakah ibu pernah mengalami kerugian?</b></p> <p><i>Sepi pembeli, dan sudah banyak toko besar dan orang cina yang masuk</i></p> <p><b>Dengan hasil tersebut apakah sudah cukup membantu kehidupan sehari-hari keluar?</b></p> <p><i>Alhamdulillah lumayan membantu</i></p> <p><b>Dengan adanya pedagang asing yang masuk apakah ibu merasa terganggu atau tersaingi?</b></p>

		<p><i>Kalo beta pribadi beta rasa terganggu apalagi dong punya toko dekat beta punya kios juga sekarang banyak pembeli yang lari ke dong punya toko banyak yang belanja di situ sehingga minat belanja di ibu mama punya kios ini sudah mulai berkurang sekarang jua su jarang belanja barang-barang kas masuk dalam kios karna katong punya pendapatan su mulai menipis lae jadi su seng talalu ke dagang lae sekarang lae mama dong su mulai aktivitas di kebun karna mama dong jua ad aba kabong lae</i></p>
--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Sumber data primer

**Informan Keenam:**

Nama : Bapak Xian  
 Usia : 28 Tahun  
 Pekerjaan : Pedagang  
 Tempat Tinggal : Desa Rumeon

Tabel Wawancara 1.7

No	Keterangan	Wawancara
1	A:	<b>Kapan bapak memulai bisnis?</b>
	B:	<i>Mulai bisnisnya sudah lumayan lama sekitar 1 tahun lebih lah</i>
		<p><b>Bagaimana bisnis itu dimulai?</b></p> <p><i>Mulainya itu dari belanja barang-barang di kota kemudian bawa ke kampung untuk jual kembali</i></p>
	<p><b>Mengapa ibu memilih bekerja sebagai pedagang ?</b></p> <p><i>Sebenarnya saya tiak ada niat unuk berdagang tetapi saya di suruh orang tua saya untuk menjaga toko di karenakan orang tua saya untuk sementara sedang mudik ke Surabaya.</i></p>	

	<p><b>Bagaimana aktivitas transaksi jual beli dengan pedagan</b> <i>melayani pelanggan seperti biasanya</i></p>
	<p><b>Bagaimana penentuan harga jual produk?</b> <i>Harga di sesuaikan dengan harga yang di beli dari luar kota</i></p>
	<p><b>Apakah disini melibatkan karyawan?</b> <i>Iyah ada beberapa karyawan di sini</i></p>
	<p><b>Bagaimana bapak melihat persaingan harga produk antara produk bapak dengan pedagang lain?</b> <i>Persaingan pasar kan pasti ada saja karna di sini banyak toko-toko besar</i></p>
	<p><b>Bagaimana pendapat bapak terkait produk yang di jual kepada pelanggan dengan harga seperti ini ?</b> <i>Kalo dengan harga yang beta jual menurut beta sudah menentu karna kan di sini beta jualnya seng enceran</i></p>
	<p><b>Apakah ada komplek dari pelanggan?</b> <i>, komplek Cuma kalo ada barang yang rusak</i></p>
	<p><b>Produk-produk apa saja yang bapak jual?</b> <i>Sembako alat-alat tukang</i></p>
	<p><b>Apakah ada aktivitas lain diluar aktivitas bisnis yang di jalankan?</b> <i>Seng ada</i></p>
	<p><b>Sekiranya berapa modal awal bapak berdagang sampai saat ini?</b> <i>Modal awal berdagang sekitar 200.000.000-</i></p>

	<p><i>350.000.000 untuk membeli barang-barang yang kami dagangkan karena di sini yang kami dagangkan seperti sembako dan kebutuhan rumah tangga dan lainnya itu sangat banyak karena sistem penjualan kami tidak enceran</i></p>
	<p><b>Secara umum berapa keuntungan yang didapat bapak?</b></p> <p><i>Keuntungan perbulan saya tau 2-4 juta di karenakan kami berjualan dari pagi sampai malam tidak sempat menghitung keuntungan yang kami dapatkan</i></p>
	<p><b>Berapa keuntungan terkecil yang ibu/bapak dapatkan?</b></p> <p><i>Keuntungan paling kecil 2.000.000</i></p>
	<p><b>Apakah bapak pernah mengalami kerugian?</b></p> <p><i>Kerugian pasti ada entah itu dari barang-barang yang kami beli ataupun karena kondisi lainnya</i></p>
	<p><b>Dengan hasil tersebut apakah sudah cukup membantu kehidupan sehari-hari?</b></p> <p><i>Iyah sangat cukup</i></p>

Sumber data primer

**Informan Ketujuh:**

Nama : Bapak Ateng  
 Usia : 43 Tahun  
 Pekerjaan : Pedagang  
 Tempat Tinggal : Desa Rumeon

Tabel Wawancara 1.8

No	Keterangan	wawancara
1	A:	<b>Kapan bapak memulai bisnis?</b>
	B:	<i>Sudah dari 6 tahun</i>
		<b>Bagaimana bisnis itu dimulai?</b>  <i>Mulainya dari nol</i>
		<b>Mengapa bapak memilih bekerja sebagai pedagang ?</b>  <i>Karena dari leluhur dan keturunan</i>
		<b>Bagaimana aktivitas transaksi jual beli dengan pedagan</b> <i>melayani pelanggan seperti biasanya</i>
		<b>Bagaimana penentuan harga jual produk?</b>  <i>Harga barang biasanya katong menjual dengan harga sedikit naik</i>
		<b>Apakah disini melibatkan karyawan?</b>  <i>Iyah di sini katong ada sekitar 5 karyawan</i>
		<b>Bagaimana bapak melihat persaingan harga produk antara produk bapak dengan pedagang lain?</b>  <i>Kalo untuk pedagang toko besar pasti saja katong ada persaingan pasar</i>
		<b>Bagaimana pendapat ibu terkait produk yang di jual kepada pelanggan dengan harga seperti ini ?</b>  <i>Deng harga yang katong jual sampe sekarang seng ada komplek dari pembeli</i>

		<p><b>Apakah ada kompein dari pelanggan?</b>  <i>Kalo komplek jarang</i></p>
		<p><b>Produk-produk apa saja yang ibu jual?</b>  <i>Yang katong jual ada sembako,semen,alat-alat banguna, peralatan rumah tangga</i></p>
		<p><b>Apakah ada akivitas lain diluar aktivitas bisnis yang di jalankan?</b>  <i>Seng ada karna katong kerja dari pagi sampe malam</i></p>
		<p><b>Sekiranya berapa modal awal ibu berdagang sampai saat ini?</b>  <i>Modal yang kami punya untuk berjualan sekitar setengah m karena barang-barang yang katong dagangkan ini dalam jumlah yang lumayan banyak</i></p>
		<p><b>Secara umum berapa keuntungan yang didapat bapak?</b>  <i>Keuntungan terbilang cukup tinggi karena kalau di hitung perharinya bisa dapat 2-4 juta perhari jika di kalikan perbulan maka bisa sampai 60.000.000-120.000.000 tergantung pembeli (sekurang-kurangnya)</i></p>
		<p><b>Berapa keuntungan terkecil yang ibu/bapak dapatkan?</b>  <i>Keuntungan paling kecil mungkin 4.000.00 juta</i></p>
		<p><b>Apakah bapak pernah mengalami kerugian?</b>  <i>Selama berdagang pasti saja mengalami kerugian entah itu barang yang rusak</i></p>

		<p><b>Dengan hasil tersebut apakah sudah cukup membantu kehidupan sehari-hari keluar?</b></p> <p><i>iyah saya rasa sangat cukup</i></p>

Sumber data primer

## IAMPIRAN II

### Dokumentasi



Ibu kasmia, pedagang (kios kecil)



Ibu Lilis pedagang (kios kecil)



Ibu Iren pedagang (kios kecil)



Bapak Ateng pedagang (toko besar)



Bapak Sian pedagang (toko besar)



Ibu Samidri Pedagang, (kios kecil)



Bapak Samsudin, pedagang (took besar)

