

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pemasaran

1. Pengertian Pemasaran

Pemasaran adalah suatu proses manajemen yang memungkinkan individu atau kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan menukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain, atau aktivitas apa pun yang berkaitan dengan penyampaian produk atau jasa dari produsen ke konsumen.¹³

Pemasaran adalah salah satu fungsi terpenting dalam kehidupan bisnis. Pemasaran menjadi penggerak dalam situasi perekonomian saat ini untuk meningkatkan penjualan sehingga tujuan perusahaan tercapai.

Kata pemasaran berasal dari kata turg yang artinya pasar. Pasar dapat diartikan sebagai tempat terjadinya kesepakatan antara penawaran dan permintaan, yang dapat terjadi dimana saja dan kapan saja serta tidak dibatasi oleh waktu. Menurut Stanton, pasar adalah orang-orang yang mempunyai keinginan untuk saling memuaskan, menggunakan uang untuk berbelanja, dan kemauan untuk membelanjakannya. Tetapi,

¹³Agustina Shinta, Manajemen Pemasaran, (Malang: UB Press, 2011),
H. 1

marketing mempunyai arti yang lebih luas daripada pasar.

Kotler mendefinisikan pemasaran sebagai proses merancang dan menerapkan konsep, harga, promosi, dan distribusi berbagai barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang dapat memenuhi tujuan individu dan organisasi.¹⁴

Pemasaran adalah suatu kegiatan yang menyeluruh, terpadu dan terencana yang dilakukan suatu organisasi atau lembaga dalam menjalankan usahanya untuk memenuhi permintaan pasar dengan menciptakan produk untuk dijual, harga, komunikasi, komunikasi dan pertukaran penawaran nilai. kepada konsumen, klien, mitra dan masyarakat umum. Secara sederhana, pengertian pemasaran lebih pada proses menghadirkan produk atau jasa kepada calon konsumen. Aspek pemasaran ini meliputi periklanan, hubungan masyarakat, promosi dan penjualan.

Pemasaran adalah salah satu fungsi terpenting dalam kehidupan bisnis. Dalam lingkungan bisnis saat ini, pemasaran merupakan kekuatan pendorong yang mendorong penjualan untuk mencapai tujuan perusahaan. Pengetahuan pemasaran penting bagi

¹⁴Freddy Rangkuti, Strategi Promosi Yang Kreatif & Analisis Kasus Integrated Marketing Communication, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama,2009), H.17

suatu perusahaan ketika menghadapi permasalahan, seperti menurunnya pendapatan perusahaan akibat melemahnya daya beli konsumen sehingga memperlambat pertumbuhan perusahaan.¹⁵

2. Bauran Pemasaran (*marketing mix*)

Bauran pemasaran adalah seperangkat variabel yang dikontrol dan digunakan perusahaan untuk mempengaruhi tanggapan konsumen di pasar-sasarannya. Variabel dan fungsi tersebut harus dipadukan dan dikoordinasikan agar perusahaan dapat melaksanakan tugas pemasarannya seefektif mungkin. Dengan demikian, perusahaan tidak hanya mempunyai bauran kegiatan yang baik, namun tentunya juga dapat mengkoordinasikan berbagai bauran pemasaran tersebut dalam melaksanakan program pemasaran yang efektif.¹⁶

Bauran pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan suatu perusahaan untuk mencapai tujuan bisnisnya. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran adalah suatu perangkat yang terdiri dari produk, harga, promosi dan distribusi yang menentukan tingkat keberhasilan

¹⁵Meithiana Indrasari, Pemasaran Dan Kepuasan Pelanggan,(Jawa Timur: Unitomo Press, 2019), H.2

¹⁶ Bambang Budianto, Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Usaha Kedai Kampus Jl Majapahit No 1A Mataram, Mataram: Skripsi UIN Mataram, 2020

pemasaran, yang semuanya bertujuan untuk mendapatkan tanggapan yang diinginkan dari pasar sasaran.¹⁷

a. Produk

Produk adalah keseluruhan konsep suatu barang atau proses yang menghasilkan nilai bagi konsumen. Produk adalah kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan oleh seseorang atau lembaga untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan pasar. Dapat dikatakan bahwa kehadiran produk merupakan pusat dari bauran pemasaran, karena seluruh fungsi dari unsur-unsur tersebut terdiri dari: variasi atau jenis produk, kualitas, desain, ciri/bentuk produk, merek, kemasan, ukuran, pelayanan, garansi.¹⁸

Menurut pandangan Islam Nabi Muhammad SAW, pemasaran produk Islami selalu menjelaskan dengan baik kelebihan dan kekurangan produk yang dijual kepada pembeli, sebagaimana sesuai dengan firman Allah dalam QS. Al- Ahzab ayat 70-71)

¹⁷ Anggi Tirta Ladiku, Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Kecil Menengah (UKM) (Studi Kasus Pada Usaha Telur Ayam Kampung Salma Di Manado), Manado : Skripsi IAIN Manado, 2021

¹⁸ Mohammad Noor Khairullah, Sukma Irdiana, Kurniawan Yunus Ariyono, Kurnianto Darmawan., Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Pendapatan Di Masa Pasca Pandemic Covid 19, Jurnal: Manajemen Dan Penelitian Akuntansi (JUMPA), Vol. 15, No. 2, 2022. H. 89

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا
يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ ۗ

وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا ۖ

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan Katakanlah Perkataan yang benar,(70) niscaya Allah memperbaiki bagimu amalan-amalanmu dan mengampuni bagimu dosa-dosamu. dan Barangsiapa mentaati Allah dan Rasul-Nya, Maka Sesungguhnya ia telah mendapat kemenangan yang besar.(71)¹⁹

b. Harga

Kotler dan Armstrong mendefinisikan harga sebagai sejumlah uang untuk suatu produk atau jasa. Harga secara umum merupakan penjumlahan dari seluruh nilai yang diberikan konsumen kepada pemilik atau pengguna suatu produk atau jasa.²⁰

Dalam Islam, strategi penetapan harga Nabi Muhammad SAW didasarkan pada prinsip serupa, Firman Allah dalam surah An-Nisa ayat 29:

¹⁹ Al-Quran Terjemah, Surah Al-Ahzab Ayat 70-71

²⁰ Mohammad Noor Khairullah, Sukma Irdiana, Kurniawan Yunus Ariyono, Kusananto Darmawan.,, H.89-90

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

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.(29)²¹

c. Tempat

Lokasi mengacu pada lokasi kantor pusat suatu perusahaan tempat perusahaan tersebut menjalankan usaha atau kegiatan. Lokasi merupakan kombinasi antara lokasi dan keputusan distribusi secara umum (terkait dengan lokasi strategis dan penyampaian layanan kepada pelanggan).

²¹Al- Quran Terjemah Kemenag, Surah An-Nisa Ayat 29

d. Promosi

Agus Hermawan, promosi penjualan merupakan salah satu bagian pemasaran terpenting yang memberikan informasi kepada konsumen bahwa suatu perusahaan sedang meluncurkan produk baru yang akan menarik konsumen untuk membeli. Periklanan adalah periklanan, penjualan pribadi, promosi penjualan, promosi penjualan yang digunakan oleh semua bisnis untuk meningkatkan penjualan.²²

3. Konsep Pemasaran Syariah

Pemasaran Syariah adalah disiplin bisnis strategis yang memandu penciptaan, penyampaian dan transformasi nilai dari pencipta ke pemangku kepentingan, mengikuti praktik dan prinsip muamalah (bisnis) Islam di seluruh prosesnya. Artinya pemasaran syariah, seluruh prosesnya, baik proses penciptaan, proses penawaran, dan proses konversi nilai, tidak boleh mengandung sesuatu pun yang bertentangan dengan prinsip akad Islam dan muamalah. Sepanjang hal tersebut dapat dipastikan dan acara pemasarannya tidak menyimpang dari

²²Mohammad Noor Khairullah, Sukma Irdiana, Kurniawan Yunus Ariyono, Kusananto Darmawan.,, H. 90

prinsip muamalah Islam, maka hal tersebut diperbolehkan.²³ Al-ahzab ayat 21

لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِّمَن كَانَ

يَرْجُوا اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَذَكَرَ اللَّهَ كَثِيرًا ﴿٢١﴾

Sesungguhnya telah ada pada (diri) Rasulullah itu suri teladan yang baik bagimu (yaitu) bagi orang yang mengharap (rahmat) Allah dan (kedatangan) hari kiamat dan Dia banyak menyebut Allah.⁽²¹⁾²⁴

landasan yang dapat menuntun kita untuk tetap berada pada jalan yang benar dan tepat. Aturan-aturan ini didasarkan pada Syariah atau hukum dalam bisnis.²⁵ Ciri-ciri pemasaran syariah adalah:

1. Iman kepada Allah (Rubaniyyah)

Seorang pedagang yang senantiasa jujur lagi amanah dan bisa di percaya maka seorang pedagang tersebut telah melaksanakan perintah Allah SWT dan takut akan siksaan Allah SWT, karena apa yang dilakukan akan dipertanggung jawabkan di akhir kelak. Seorang yang senantiasa

²³Nur Fadilah, *Pengertian, Konsep, Dan Strategi Pemasaran Syariah*, Jurnal: SALIMIYA, Vol. 1, No.2 Juni 2020, H. 198

²⁴Al- Quran Terjemah Kemenag, Al-Ahzab, Ayat 21

²⁵Halimatus Sa'diyah. A, Mahrus, Dan Nurrahmatullah, *Strategi Pemasaran Pedagang Kaki Lima Dipasar Wisma Loe Janan Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, Jurnal :BIFEJ (Borneo Islamic Finance And Economics Journal), Vol. 3, No. 1 Juni 2023, H.81

ingat akan Allah SWT maka apa yang di kejakannya selalu melibatkan Allah SWT.

2. Etika (Akhlaqiyah)

Pemasaran syari'ah dan mengutamakan persoalan akhlak (akhlak, etika) dalam segala aktivitasnya. Dalam hal ini orientasinya lebih ditekankan pada manusia dengan antar sesamanya. Pemasaran syariah mengajarkan para pelaku ekonomi dalam melaksanakan jual beli tidak ada kecurangan atau pengurangan timbangan dan tidak ada yang memanifulasi produk yang di jual karena hal itu sangat bertentangan dengan pemasaran syariah.

3. Realita (Waqi'iyah)

Pemasaran syariah dan bukanlah sebuah konsep yang eksklusif, fanatik, anti modern dan kaku. Pemasaran syariat dan merupakan suatu konsep pemasaran yang bersifat luwes dan luwes dalam perilaku dan komunikasinya. Perlu diketahui bahwa dalam lingkungan sosial yang sangat heterogen dengan suku, agama, dan ras yang berbeda-beda, maka ajaran Allah SWT dan Nabi Muhammad SAW adalah bersikap lebih baik hati, sopan santun, dan lebih menyayangi saudara orang lain. Dalam hal ini pedagang harus

memberikan pernyataan yang sesuai dengan apa yang di jual belikan karena apabila produk yang di tawarkan tidak sesuai dengan apa yang ditawarkan maka di sini ada *manipulatif* terhadap produk.

4. Ilmu Humanistik (Al-Insaniyyah)

Syariat dalam Islam berlaku Syariat humanistik. Syariat Islam diciptakan untuk manusia sesuai dengan kemampuannya, tanpa membedakan ras, warna kulit, kulit, kebangsaan dan status. Mengambil nilai ini. Masyarakat menjadi terkendali dan seimbang, bukan karena masyarakat serakah yang menghalalkan segala cara demi keuntungan sebesar-besarnya. Tidak ada manusia yang bisa bergembira di atas penderitaan orang lain. Hal itu menjadikan Syariat bersifat universal, maka Syariat bersifat humanis secara universal.

B. Konsep Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Tujuan utama suatu usaha adalah memperoleh penghasilan yang mana penghasilan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan usaha tersebut. Pendapatan yang

diterima berupa uang, dimana uang merupakan alat pembayaran atau pertukaran.

Selain itu, penghasilan juga dapat diartikan sebagai sejumlah uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu (biasanya satu tahun), penghasilan dari gaji atau pekerjaan, penghasilan dari harta benda seperti sewa, bunga, dan dividen. dan pembayaran atau pendapatan pemerintah, seperti tunjangan kesejahteraan atau asuransi pengangguran (Sumelson dan Nordhaus).²⁶

Penghasilan adalah segala penghasilan, baik tunai maupun penghasilan lain-lain, yang merupakan hasil barang atau jasa yang diterima dan dijual selama suatu periode tertentu. Pendapatan merupakan imbalan atas pemberian jasa kepada orang lain, setiap orang mendapat penghasilan dari membantu orang lain.

Sedangkan penghasilan perseorangan adalah segala macam penghasilan, yang salah satunya adalah penghasilan karena tidak melakukan apa yang diterima oleh rakyat suatu negara. Pendapatan perseorangan meliputi pendapatan seluruh masyarakat, tanpa memandang apakah pendapatan itu berasal dari produksi faktor-faktor produksi atau tidak.

²⁶ Icuik Rangga Bawono Dan Rochmat Aldy Purnomo, Badan Layanan Umum Daerah Pengelolaan Sampah Trmpat Pemrosesan Akhir Sampah Berbasis Lingkungan Dan Edukasi (TPA BLE), Ponorogo:Gracias Logis Kreatif,2023. Hlm 88

Uang yang diterima seseorang berupa gaji, keuntungan, sewa dll. dan diterima dalam jangka waktu tertentu.

Pendapatan adalah pendapatan yang diperoleh selama jangka waktu tertentu. Omset adalah seluruh pendapatan dari penjualan barang dan jasa yang diperoleh dalam suatu unit usaha. Pengertian pendapatan berbeda dengan konsep pendapatan. Sedangkan pendapatan (earnings) adalah pendapatan yang belum dikurangi biaya, sedangkan pendapatan adalah pendapatan bersih yang dikurangi biaya dan pengeluaran.

Dalam menentukan tingkat produksi, suatu perusahaan yang bergerak di sektor formal atau informal memperhitungkan tingkat pendapatan dari produksi. Penentuan biaya produksi akan memaksimalkan keuntungan, karena keuntungan merupakan salah satu tujuan terpenting dalam bisnis

Pendapatan diperoleh dari kegiatan perusahaan dalam pemanfaatan faktor-faktor produksi untuk mempertahankan diri dan pertumbuhan. Semua aktivitas bisnis yang menghasilkan pendapatan total disebut proses pendapatan. Secara umum proses pendapatan mempunyai dua dampak yaitu dampak positif (pendapatan dan laba) dan dampak negatif

(biaya dan kerugian). Selisih keduanya nantinya menjadi untung atau rugi.

2. Jenis Penghasilan

Umumnya penghasilan dibagi menjadi tiga kelompok, yaitu:

a. Upah dan gaji

Fee yang diterima apabila seseorang bekerja pada orang lain dan dibayar harian, mingguan, atau bulanan.

b. Pendapatan dari usaha sendiri

Apabila seluruh nilai hasil produksi dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dan usaha itu adalah usaha sendiri atau keluarga sendiri, maka nilai sewa modal saham dan seluruh biaya-biaya itu biasanya tidak diperhitungkan. Akun.

c. Pendapatan dari usaha lain

Pendapatan yang diterima tanpa bekerja dan merupakan pendapatan sekunder, antara lain: pendapatan dari sewa real estate yang dimiliki, bunga uang, sumbangan partai politik lain, pendapatan pensiun, dan lain-lain.²⁷

²⁷Nurlaila Hanum, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kota Kuala Simpang, Jurnal: Samudra Ekonomika, Vol. 1 No. 1 Maret 2017, H. 76

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Menurut Samuelson dan Nordhaus, ada beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan, yaitu:

a. Lama kegiatan

Dengan bertambahnya pengalaman, pengetahuan dan kompetensi, seseorang harus mengembangkan bidang usahanya dalam jangka waktu tertentu. Berbagai kemampuan yang dimiliki seseorang berbeda-beda mulai dari fisik (kekuatan), mental (kecerdasan, jebakan) dan karakteristik yang dapat menentukan hubungan antara produktivitas dan pendapatan.

b. Intensitas/waktu kerja

Dalam kehidupan kerja, kekuatan orang dan waktu kerja sangatlah berbeda. Orang yang cenderung bekerja keras memaksimalkan jam kerjanya dan meminimalkan waktu henti. Berbeda dengan mereka yang bekerja sesuai kemampuannya, mereka kebanyakan bekerja sesuai kemampuannya dan tahu bagaimana membagi waktu antara bekerja dan bersantai.

c. Perbedaan jenis pekerjaan (occupations)

Beberapa pekerjaan yang memerlukan banyak pengalaman dan risiko dibayar lebih tinggi

dibandingkan pekerjaan yang memerlukan sedikit spesialisasi.

d. Perbedaan pendidikan

Modal manusia merupakan investasi waktu dan uang untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia melalui pendidikan. Berinvestasi pada keterampilan tingkat lanjut tidak hanya bermanfaat bagi individu, tetapi juga masyarakat. Pendidikan sebenarnya memberikan imbalan (pendapatan) profesional. Etos pemasaran dalam dunia pendidikan adalah memberikan layanan spiritual yang berkualitas dan pembentukan karakter secara holistik. Sebab, pendidikan sifatnya lebih kompleks dan bila dilaksanakan dengan penuh rasa tanggung jawab, maka hasil pendidikan akan jauh ke depan, mengembangkan kehidupan warga negara dan generasi ilmuwan masa depan.²⁸

e. Faktor-faktor lain

Faktor lain yang mempengaruhi pendapatan adalah diskriminasi. Mengenai

²⁸ Yenti Sumarni, Pengaruh Pemasaran Jasa Pendidikan Terhadap Keputusan Pemilihan Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Bengkulu, Jurnal: Aghinya Stiesnu Bengkulu, Vol. 1, No.1, Juli 2018, H. 141-142

diskriminasi dan pengucilan terhadap profesi tertentu mempengaruhi besarnya pendapatan.²⁹

4. Konsep Pendapatan Dalam Islam

Dalam Islam, pendapatan suatu masyarakat adalah barang dan uang yang dihasilkan oleh masyarakat berdasarkan aturan yang berasal dari hukum Islam. Tujuan memperoleh pendapatan yang layak bagi masyarakat merupakan permasalahan yang sulit dicapai, namun pengurangan kesenjangan merupakan salah satu tolok ukur keberhasilan pembangunan.

Islam menganjurkan manusia untuk bekerja dan memproduksi bahkan menjadikannya suatu kewajiban bagi orang yang mampu. Allah akan membalas mereka sesuai dengan amal/perbuatan mereka dan sesuai dengan firman Allah Qs. An-Nahl Ayat 97

مَنْ عَمِلْ صَالِحًا مِّنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ
فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيٰوةً طَيِّبَةً وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ

مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ ﴿٩٧﴾

Barangsiapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam Keadaan beriman, Maka Sesungguhnya akan Kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan Sesungguhnya akan Kami

²⁹ Samuelson Dan Nordhaus, Mikro Ekonomi, H. 258

beri Balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan.(97)³⁰

Ayat ini menjelaskan tentang kebahagiaan dunia, ketenangan, ketentraman, sikap qana'ah (menerima apa adanya) atau memperoleh makanan halal dari arah yang tidak disangka-sangka dan lain-lain. Inilah yang diharapkan oleh orang-orang yang putus asa di dunia. Jika mereka tidak mendapatkan kedamaian dan kebahagiaan batin, padahal mereka mendapatkan dunia, mereka melakukan bunuh diri, seperti yang telah kita lihat. Berdasarkan ayat tersebut, cara untuk mencapai kebahagiaan atau kedamaian batin adalah dengan beriman (menerima Islam tentunya) dan beramal shaleh atau mengajarkan ajaran Islam. Bahkan, mereka tidak hanya mendapatkan kebahagiaan di dunia saja, di akhirat nanti Allah SWT akan memberikan pahala yang lebih baik atas apa yang telah mereka lakukan, memberikan mereka surga penuh kenikmatan yang belum pernah dilihat mata, belum pernah dijamah telinga. dari orang tersebut.

Bagian penting dalam bisnis adalah pendapatan, yang diperoleh dalam peredaran modal melalui kegiatan ekonomi. Islam sangat menganjurkan pelepasan aset melalui berbagai aktivitas keuangan

³⁰Al- Quran Terjemah Kemenag, An-Nahl Ayat 97

dan melarang penggunaannya. Masuknya Islam berada di bawah rahmat yang diutus Allah SWT. Menurut pemahaman Islam, pendapatan adalah pendapatan dari usaha yang jelas dan halal. Penghasilan halal dapat menerima keberkahan yang diberikan oleh Allah. Kekayaan yang diperoleh dari pencurian, korupsi bahkan transaksi ilegal telah menimbulkan bencana di dunia bahkan hukuman di akhirat.

Harta yang halal mendatangkan keberkahan di dunia dan keamanan di akhirat. Sebagaimana firman Allah SWT dalam surat an-Nahl ayat 114 yang berbunyi sebagai berikut:

فَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَأَشْكُرُوا
نِعْمَتَ اللَّهِ إِنَّ كُنْتُمْ إِيَّاهُ تَعْبُدُونَ ﴿١١٤﴾

Maka makanlah yang halal lagi baik dari rezeki yang telah diberikan Allah kepadamu; dan syukurilah nikmat Allah, jika kamu hanya kepada-Nya saja menyembah.(114)³¹

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah memberi kita rezeki dan kita mengumpulkan rezeki kita dengan cara yang baik dan halal karena Allah tidak menyukai cara-cara yang jahat. Kita sebagai makhluk Allah

³¹Al- Quran Terjemah Kemenag, An-Nahl Ayat 114

mensyukuri nikmat yang diberikan Allah karena Allah Maha Mengetahui apa yang terbaik bagi kita dan penghidupan kita. Hal ini mungkin datang melalui cara yang kita tidak pernah tahu, Tuhanlah yang memenuhi kebutuhan kita, bukan keinginan kita.

Ada beberapa aturan mengenai penghasilan dalam konsep Islam, yaitu sebagai berikut:

- a. Ketersediaan sumber daya (uang) yang khusus diperuntukkan bagi usaha.
- b. Penggunaan modal ini dalam interaksi dengan unsur-unsur lain yang berkaitan dengan produksi, seperti kegiatan usaha dan komersial. sumber daya alam.
- c. Menetapkan aset sebagai sasaran pengawasan karena jumlahnya dapat ditambah atau dikurangi.
- d. Modal pokok yang berarti modal bisa dikembalikan.

Islam sangat menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba. Kriteria islam secara umum dapat memberi pengaruh dalam penentuan batasan pengambilan keputusan, yaitu:

- a. Kelayakan dalam penentuan laba.

Islam menganjurkan para pedagang untuk tidak mengambil keuntungan terlalu banyak. Keuntungan ideal (yang penting dan masuk akal) dapat dibatasi

dengan menurunkan harga. Keadaan ini seringkali menyebabkan peningkatan jumlah barang dan peningkatan peran uang, yang pada akhirnya menyebabkan peningkatan keuntungan.

b. Keseimbangan antara tingkat kesulitan laba.

Islam mensyaratkan keseimbangan antara keuntungan dan perputaran serta sulitnya perjalanan modal. Semakin tinggi risikonya, semakin tinggi pula keuntungan yang diinginkan trader.

c. Waktu belanja modal. Peran modal mempengaruhi standarisasi keuntungan yang diinginkan seorang pedagang atau pengusaha, yaitu, semakin lama perputarannya dan semakin tinggi tingkat risikonya, maka semakin besar pula keuntungan yang diinginkan. Sebaliknya, ketika tingkat risiko menurun, pedagang menurunkan standar keuntungannya.

Dalam hal bagaimana cara menutupi harga jual beli dengan harga tunai juga diperbolehkan dengan pinjam-meminjam, asal ada kesepakatan bersama antara kedua belah pihak.

Dalam Islam, bisnis harus mengikuti aturan dan ketentuan yang ditetapkan oleh Allah. Bisnis yang dijalankan menurut aturan yang ditetapkan agama adalah ibadah. Dengan cara ini seseorang menjadi lebih dekat kepada Allah SWT secara tidak langsung,

selain memperoleh keuntungan materi hingga pemenuhan kebutuhan finansial.

Menurut ulama Malikiyah, penghasilan atau laba bersih dibedakan menjadi tiga macam:

a. Ar-Ribh at-Tijar (Keuntungan Usaha)

Ribh-tijar dapat diartikan sebagai bertambahnya harta usaha akibat pertukaran dan perjalanan dinas. Dalam hal ini termasuk keuntungan riil, karena keuntungan tersebut dihasilkan dari jual beli.

b. Al-Ghallah adalah tambahan pra-penjualan untuk produk.

Al-Faidah adalah penambahan barang milik yang ditunjukkan dengan selisih antara harga pada saat pembelian dengan harga jual, yaitu. sesuatu yang baru berkembang dari barang yang diperoleh.

C. Pedagang

1. Pengertian Pedagang Kuliner

Penjual atau pengusaha adalah orang yang membeli dan menjual secara menguntungkan produk-produk yang bukan produksinya sendiri. Pedagang adalah orang yang memperdagangkan barang yang tidak diproduksinya untuk memperoleh keuntungan,

keuntungan yang diperoleh itulah hasil akhir yang ingin dicapai pedagang tersebut (Rofiah).

Pengertian wirausaha menurut Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 23/MPP/Kep/1/1998 adalah usaha adalah jual beli barang atau jasa yang dilakukan secara terus-menerus dengan tujuan pengalihan, mereka berakhir hak atas barang atau jasa disertai imbalan. Sedangkan usaha komersial adalah suatu badan atau perusahaan yang dibentuk sebagai eksportir, importir, pedagang besar, distributor atau usaha komersial lainnya yang menjalankan usaha dengan memindahkan barang sehubungan dengan pemasaran barang atau jasa. . atau jasa baik langsung maupun tidak langsung, tidak langsung dari produsen ke konsumen. Pedagang adalah orang atau lembaga yang membeli dan menjual produk atau barang kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung. Sosiologi ekonomi membedakan pengusaha berdasarkan penggunaan dan pengelolaan pendapatan bisnis serta hubungannya dengan perekonomian keluarga.³²

Pedagang sebagai penghubung antara produsen sebagai penghasil barang dan konsumen sebagai

³² Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 23/Mpp/1/1998 Tentang Lembaga-Lembaga Usaha Perdagangan

pengguna barang atau jasa. Pendistribusian atau perdagangan barang oleh para pedagang dibedakan menjadi beberapa jenis, misalnya :

- a. Pengecer besar adalah pedagang supermarket yang tidak hanya memiliki jaringan nasional seperti Matahari, Ramayana tetapi juga jaringan global seperti Seibu, Gogo.
- b. Pengecer Menengah adalah pedagang supermarket mandiri yang kuat di lokasi tertentu, terutama di ibu kota provinsi. Mereka biasanya bersaing dengan pengecer besar, jaringan supermarket nasional.
- c. Pengecer kecil adalah pemilik pedagang di pasar tradisional dan pusat karakter yang berada di bawah pelayanan pasar pedagang kaki lima, yang lokasinya berseberangan dengan pusat perbelanjaan besar dan menengah (Damsar)

Kedua jenis usaha tersebut di atas, pengecer besar dan menengah, bersifat homogen, yaitu pedagang profesional. Sementara itu, pedagang kecil terdiri dari tiga subkategori, yaitu:

1. Pedagang profesional, yaitu. pengusaha yang menganggap bisnis sebagai profesinya dan pendapatan dari bisnis adalah sumber perekonomian utama dan satu-satunya.

2. Semiprofesional adalah pengusaha yang mengakui kegiatannya sebagai mencari uang, namun penghasilan dari usahanya tersebut merupakan tambahan sumber perekonomian keluarga.
3. Pedagang mata pencaharian adalah pedagang yang menjual hasil atau barang yang diperoleh dari mata pencahariannya untuk memenuhi perekonomian rumah tangga (Damsar, 2005: 108).

2. Pengertian Pedagang Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Secara etimologis, bisnis yang pada dasarnya berarti jual beli berarti saling tukar menukar Al-Bai'; artinya menjual sesuatu, menukarkannya dan menukarkannya dengan sesuatu yang lain. Perdagangan dan perniagaan, serta jual beli, diperbolehkan dalam agama Islam. Namun orang yang berbisnis dengan cara islami harus menggunakan tata cara tertentu, ada aturan yang mengatur bagaimana seorang muslim harus berbisnis di bidang bisnisnya agar mendapat keberkahan dan keridhaan Allah SWT di dalamnya. dunia dan dunia lain. Seperti dalam Firman Tuhan di QS. An-nisa ayat 29:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ
بِالْبَطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا
تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.(29)³³

Berdasarkan ayat di atas, Allah SWT. Melarang hamba-hambanya yang beriman menafkahkan sebagian hartanya dengan cara yang salah, yaitu pada usaha-usaha yang tidak sah menurut syariat, seperti riba dan perjudian serta cara-cara lain yang termasuk dalam kategori ini, serta berbagai penipuan dan tipu muslihat. QS. Al-Jumu'ah ayat 10.

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن
فَضْلِ اللَّهِ وَادْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia

³³Al- Quran Terjemah Kemenag, An-Nisa Ayat 29

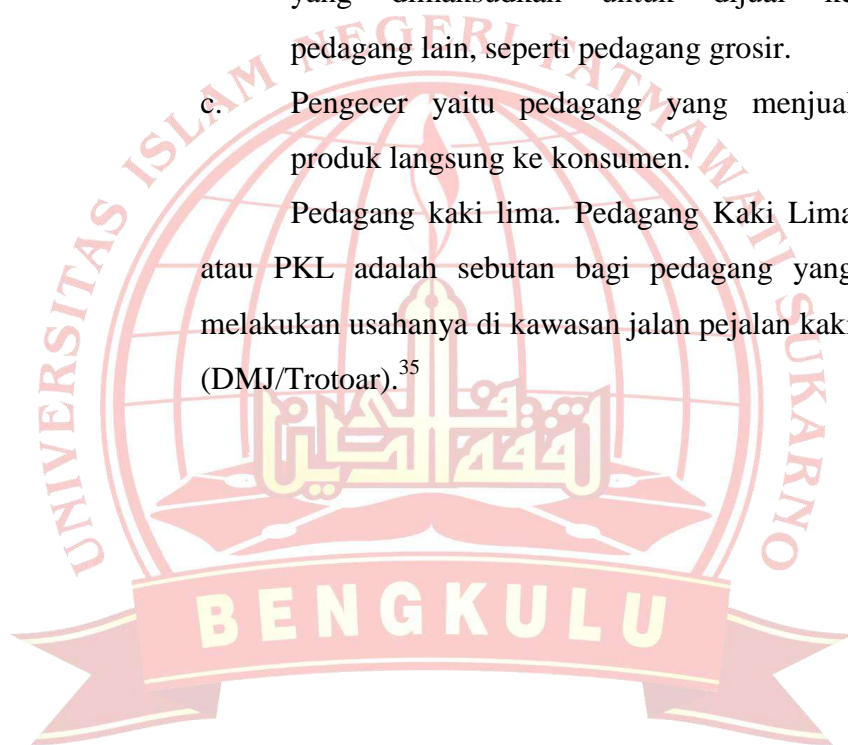
Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.(10)³⁴

Berdasarkan ayat di atas, untuk mencapai kebahagiaan sejati dalam berbisnis, kita harus memenuhi kebutuhan dunia dan akhirat serta kebutuhan jasmani dan rohani. Utamakan ibadah dan hal-hal duniawi di urutan kedua. Sebagai manusia, kita harus berusaha dan berusaha mencari karunia (rahmat dan rezeki dari Allah) agar bisa bahagia di dunia dan di akhirat. Menurut pemahaman Islam, pedagang merupakan salah satu aspek kehidupan yang dikelompokkan dalam permasalahan muamalah, yaitu permasalahan yang berkaitan dengan hubungan horizontal dalam kehidupan manusia. Namun sektor ini mendapat bobot khusus dalam perekonomian syariah karena berkaitan langsung dengan sektor riil. Secara etimologis, wirausaha adalah orang yang melakukan usaha atau bisa juga disebut pengusaha. Jadi pedagang adalah orang-orang yang melakukan usaha sehari-hari untuk mencari nafkah.

Sebagaimana dikatakan Damsar (1997), membedakan pedagang menurut saluran distribusi barangnya yaitu:

³⁴ Al- Quran Terjemah Kemenag, Surah Al-Jumu'ah Ayat 10

- a. Distributor (perorangan), mis. penyalur yang berhak mendistribusikan salah satu produk perusahaan.
 - b. Pihak pedagang (besar), mis. pedagang yang menjual produk dalam jumlah besar yang dimaksudkan untuk dijual ke pedagang lain, seperti pedagang grosir.
 - c. Pengecer yaitu pedagang yang menjual produk langsung ke konsumen.
- Pedagang kaki lima. Pedagang Kaki Lima atau PKL adalah sebutan bagi pedagang yang melakukan usahanya di kawasan jalan pejalan kaki (DMJ/Trotoar).³⁵



³⁵Andi Reski Aulia, *Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Pantai Losari Di Kota Makassar)*, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar:2018