BAB II

LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Pasar

a. Pengertian Pasar

Dalam bahasa latin, pasar dapat ditelusuri melalui akar dari kata "*mercatus",* yang bermakna berdagang atau tempat berdagang. Sedangkan pengertian pasar dalam bahasa arab yaitu "bazar" yang bermakna suatu peranata ekonomi dan sekaligus cara hidup, suatu gaya umum dari kegiatan ekonomi yang mencapai segala aspek dari masyarakat, dan suatu dunia sosial budaya yang lengkap dalam sendirinya.[12] Pasar dapat diartikan sebagai tempat pertemuan antara penjual dan pembeli, atau tempat dimana kekuatan-kekuatan permintaan dan penawaran saling bertemu dan membentuk suatu harga.[13]

Ukuran suatu pasar tergantung pada jumlah orang yang menunjukkan kebutuhan, mempunyai sumber daya untuk terlibat dalam pertukaran dan bersedia menawarkan sumber daya. Secara sederhana

[12]Damsar dan Indrayani, *Pengantar Sosiologi Pasar,* (Jakarta: kencana, 2018), hlm 9

[13]Hamali, Arif Yusuf dan Eka Sari Budihastuti, *Pemahaman Kewirausahaan Strategi Mengubah Pola Pikir "Orang Kantoran"Menuju Pola Pikir "Wirausahawan" Sukses,* (Jakarta: Kencana, 2017), hlm 143

pasar diartikan sebagai tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi. Pasar adalah himpunan pembeli nyata dan pembeli potensial atas suatu produk. Pasar dapat juga diartikan sebagai suatu mekanisme yang terjadi antara pembeli dan penjual atau tempat pertemuan antara kekuatan- kekuatan permintaan dan penawaran.[14]

Menurut W.J. Stanton dalam buku Muhammad Abdul Halim, Pasar adalah kumpulan orang yang mempunyai keinginan untuk memenuhi kebutuhan, uang untuk belanja, serta kemauan untuk membelanjakannya, jadi sesuatu disebut pasar jika ada tiga syarat utama, yaitu: sekumpulan orang, daya beli (Uang), dan kemauan untuk membeli barang atau jasa.[15]

b. Jenis-Jenis Pasar

Menurut Muh Abdullah Halim, pembagian jenis-jenis pasar sebagai berikut:[16]

1. Jenis Pasar Menurut Wujud atau Bentuk Kegiatannya
    a) Pasar Nyata, adalah pasar dimana barang-barang yang akan diperjual belikan benar-benar ada dan dapat di beli oleh masyarakat.

[14]Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 169
[15]Muh Abdul Halim, *Teori Ekonomi Mikro Edisi 3,* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2018), hlm 84
[16]Muh Abdul Halim, *Ibid.*, hlm. 84

b) Pasar Abstrak, adalah pasar yang mempunyai ciri-ciri yaitu: lokasinya tidak terlihat, konsumen dan produsen tidak bertemu secara langsung, pemasaran melalui internet, pemesanan melalui telepon, barang yang dijual tidak terlihat secara langsung hanya berupa foto dan keterangan barang. Contoh pasar *online*, pasar saham, pasar modal, dan sebagainya.

2. Jenis Pasar Menurut Cara Transaksinya.

a) Pasar Tradisional/Pasar Rakyat

Menurut Badan Statistik Nasional, Pasar Tradisional/Pasar Rakyat adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Swasta, BUMN dan BUMD termasuk kerjasama sengan swasta dengan tempat usaha berupa toko, kios, los, dan tenda yang dimiliki/dikelola oleh pedagang kecil, menenggah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha kecil, modal kecil dan dengan proses jual beli dagangan melalui tawar-menawar. Kebanyakan menjual kebutuhan sehari-hari seperti bahan makanan berupa

ikan, buah, sayur-sayuran, telur, daging, kain, pakaian, kue-kue, dan lain-lain.

b) Pasar Modern.

Pasar modern merupakan pasar dengan sistem pelayanan mandiri, terdapat dalam satu bangunan dengan berbagai fasilitas pendukung yang menunjang kenyamanan konsumen, menjual barang dagangannya secara ecer dan berbentuk Minimarket, Supermarket, Departemen Store, Hypermartket ataupun grosir.

3. Jenis Pasar Menurut Keleluasaan Distribusi atau Luas Jangkauannya.

a) Pasar Lokal adalah pasar yang membeli dan menjual produk dalam satu kota tempat produk itu dihasilkan.

b) Pasar Daerah adalah membeli dan menjual produk dalam satu daerah produk itu dihasilkan.

c) Pasar Nasional adalah pasar yang membeli dan menjual produk dalam satu negara tempat produk itu dihasilkan.

d) Pasar Internasional adalah pasar yang membeli dan menjual produk dari beberapa negara.

4. Pasar Menurut Jenisnya.

   a) Pasar Konsumsi atau Pasar Barang Kelontong.

      Adalah pasar yang menjual barang-barang untuk keperluan konsumsi (Keperluan sehari-hari). Misalnya beras, telur, minyak goreng dan bumbu masak.

   b) *Input* (Faktor Produksi).

      Adalah pasar yang menjual barang-barang untuk keperluan produksi. Misalnya mesin untuk produksi barang, lahan untuk pabrik

   c) Menurut Jenis Barang Yang Dijual.

      Pasar Ikan, Pasar Buah dan lain sebagainya.

   d) Menurut Lokasi.

      Misalnya Pasar Kebayoran yang berlokasi di Kebayoran Lama, Pasar Ciputat yang berlokasi di Ciputat.

   e) Menurut Hari.

      Pasar yang dinamakan sesuai hari bukanya. Misalnya Pasar rabu yang buka kusus hari Rabu, Pasar Senen yang kusus buka dihari Senin.

Menurut Sadono Sukirno, berpendapat bahwa pasar dimana pembeli dan para penjual melakukan interaksi dapat dibedakan dalam dua jenis yaitu:[17]

1) Pasar Barang, adalah tempat dimana para pembeli dan para penjual dari suatu barang atau jasa melakukan interaksi untuk menentukan jumlah dan harga barang atau jasa yang diperjualbelikan.
2) Faktor, adalah tempat dimana para pengusaha (pembeli faktor-faktor produksi) mengadakan interaksi dengan pemilik-pemilik faktor produksi untuk menentukan harga (pendapatan) dan jumlah faktor-faktor produksi yang akan digunakan dalam menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa yang diminta masyarakat.

c. Bentuk-bentuk Pasar

Berdasarkan jumlah penjualnya pasar dibedakan menjadi[18]

1) Pasar persaingan sempurna

   Pada jenis pasar persaingan sempurna, kegiatan persaingannya tidaklah tampak, karena tidak terbatasnya jumlah produsen dan

[17]Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar Edisi Ketiga*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2015), hlm. 396.

[18]Hamali, Arif Yusuf dan Eka Sari Budihastuti, *Pemahaman Kewirausahaan Strategi Mengubah Pola Pikir "Orang Kantoran"Menuju Pola Pikir "Wirausahawan" Sukses,* (Jakarta: Kencana, 2017), hlm 144-145.

konsumen yang dapat menjual atau membeli berapa saja tanpa ada batas asal bersedia membeli atau menjual pada harga pasar. Pada pasar ini tidak ada gunanya mengadakan persaingan.

2) Pasar monopoli

Pasar monopoli adalah sebuah bentuk pasar yang dikuasai oleh seseorang penjual saja. Pada pasar monopoli tidak ada barang substitusi terhadap barang yang dijual oleh penjual tunggal tersebut, serta terdapat hambatan untuk masuk bagi saingan dari luar. Penyebab terjadinya monopoli bisa macam-macam, misalnya karena menguasai bahan mentah, penguasaan teknik produksi tertentu yang dimiliki, tindakan yuridis dalam perolehan hak paten dan secara alamiah karenaluas pasar yang tidak cukup besar untuk dilayani oleh lebih dari satu produsen dengan menggunakan skala pabrik yang optimal.

3) Pasar duopoli

Pasar duopoli merupakan suatu kesatuan sehingga masalah yang dihadapi adalah bagaimana cara membagi satu pasar

tersebut di antara kedua perusahaan yang beroperasi di situ, dan pada pasar duopoli hanya terdapat dua penjual.

4) Pasar oligopoli

Pasar oligopoli hanya merupakan perluasan dari pasar duopoli yang dalam menentukan tingkat harga dan kuantitas produksi dapat menggunakan prosedur optimalisasi biasa, tetapi karena pengaruh dari pesaing sangat terasa, maka tindakan pesaing perlu dimasukkan dalam perhitungan.

5) Pasar persaingan monopolistis

Pasar ini merupakan bentuk campuran antara persaingan sempurna dan monopoli. Pasar ini mirip persaingan sempurna karena ada kebebasan bagi perusahaan untuk masuk ke pasar dan keluar lagi. Barang yang dijual tidak homogeny tetapi dibedakan melalui berbagai macam program promosi penjualan, sedangkan pada persaingan monopolistis barangnya dibedakan.

d. Macam-macam Pasar

Pasar dalam kaitanya dengan menejemen pemasaran dapat dibagi menjadi empat golongan, yaitu:[19]

[19]Hamali, Arif Yusuf dan Eka Sari Budihastuti, *Pemahaman Kewirausahaan Strategi Mengubah Pola Pikir "Orang Kantoran"Menuju Pola Pikir "Wirausahawan" Sukses,* (Jakarta: Kencana, 2017), hlm 146

1) Pasar konsumen

   Pasar konsumen adalah pasar untuk barang dan jasa yang dibeli atau disewa oleh perorangan atau keluarga untuk penggunaan pribadi (tidak untuk bisnis).

2) Pasar industri

   Pasar industri adalah pasar untuk barang dan jasa yang dibeli atau disewa oleh perorangan atau organisasi untuk digunakan pada produksi barang atau jasa lain, baik untuk dijual maupun untuk disewakan (dipakai untuk diproses lebih lanjut).

3) Pasar penjual kembali (*Reseller*)

   Pasar jenis ini adalah suatu pasar yang terdiri dari perorangan atau organisasi yang biasa disebut para pedagang menengah yang terdiri dari *dealer*, distributor, grosir, agen, dan *retailer*. Semua *reseller* ini melakukan penjualan kembali dalam rangka mendapatkan keuntungan.

4) Pasar pemerintah

   Pasar ini merupakan pasar yang terdiri dari unit-unit pemerintah yang membeli atau menyewa barang atau jasa untuk menjalankan tugas-tugas pemerintah, misalnya di sektor pendidikan, perhubungan, kesehatan, dan lain-lain.

e. Fungsi Pasar

Pasar mempunyai lima fungsi utama. Kelima fungsi ini menunjukkan pertanyaan-pertanyaan yang harus dijawab oleh setiap sistem ekonomi. Dalam sistem ekonomi persaingan bebas (*free enterprise capitalism*), di lain pihak pasarlah menjawab semua pertanyaan-pertanyaan tersebut. Di lain pihak dalam sistem ekonomi komunis (*communism*) tersebut dijawab oleh para perencana negara (*planners*). Fungsi-fungsi tersebut adalah:[20]

1) Pasar menetapkan nilai (*sets value*). Dalam ekonomi pasar, harga merupakan ukuran nilai. Fungsi ini memecahkan masalah penentuan apa yang harus diproduksi oleh suatu perekonomian. Barang yang relatif lebih diinginkan oleh masyarakat mempunyai tingkat harga yang relatif lebih tinggi dibandingkan dengan barang yang tidak diinginkan masyarakat. Produsen yang menghasilkan barang yang lebih diinginkan masyarakat akan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Akibatnya produsen tersebut akan terangsang untuk memperbesar produksinya, dan juga mendorong produsen-produsen baru untuk menghasilkan barang tersebut jadi gerak kekuatan

[20] Sudarman, Ari, *Teori Ekonomi Mikro 1*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2014), hlm. 120-121.

permintaan dan penawaran yang terjadi di pasar menentukan tingkat harga barang. Sedang gerak harga-harga itu sendiri untuk selanjutnya menentukan apa dan berapa jumlah macam barang diproduksi dalam suatu perekonomian.

2) Pasar mengorganisasikan produksi. Dengan adanya harga-harga faktor produksi di pasar, maka akan mendorong produsen (*entrepreneur*) memilih metode produksi yang paling efisien. Dalam ilmu ekonomi dianggap bahwa antara faktor-faktor produksi selalu mempunyai kemungkinan substitusi. Bila harga suatu faktor produksi mengalami kenaikan di pasar, maka produsen akan berusaha mengadakan penghematan penggunaan faktor produksi tersebut dan mencoba mengganggunya dengan faktor produksi pengganti yang lain yang harganya relatif lebih murah. Jadi fungsi pasar yang kedua ini memecahkan masalah bagaimana cara menghasilkan barang.
3) Pasar mendistribusikan barang. Hal ini menyangkut pertanyaan untuk siapa barang dihasilkan. Kemampuan seseorang untuk membeli barang tergantung pada pendapatannya. Pendapatan seseorang di samping tergantung pada berapa unit jumlah faktor produksi yang dimiliki juga tingkat harga faktor produksi

tersebut di pasar. Pola distribusi pendapatan bersama-sama dengan tingkat harga barang di pasar akan menentukan pola distribusi barang dalam suatu masyarakat. Dengan menganggap pola pemilikan faktor produksi (*resource endowment*) dari suatu masyarakat pada suatu saat tertentu bentuknya, maka gerakan harga barang dan faktor produksi akan menentukan distribusi barang yang diproduksi kepada para warga masyarakat.

4) Pasar berfungsi menyelenggarakan penjatahan (*rationing*). Penjatahan adalah inti dari adanya harga. Karena jumlah produksi yang tersedia dalam masyarakat untuk jangka waktu tertentu terbatas jumlahnya, maka jumlah tersebut haruslah dibagi-bagi sehingga dapat "cukup" dalam jangka waktu tertentu itu. Barang yang jumlahnya relatif sedikit di dalam suatu perekonomian, maka tingkat harga barang tersebut di pasar tinggi. Tingginya tingkat harga barang tersebut akan membatasi tingkat konsumsi sekarang.
5) Pasar mempertahankan dan menyediakan barang dan jasa untuk yang akan datang. Tabungan (*saving*) dan investasi (*investment*) semuanya terjadi di pasar dan keduanya merupakan usaha mempertahankan dan mencapai kemajuan perekonomian.

f. Pasar Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Dilihat dari segi penggunaan bahasa (evolusi pasar), dimana al-Ghazalitidak menggunakan istilah tersebut dalam membahas tentang hal ihwal dalam transaksi jual beli di pasar. Istilah evolusi pasar merupakan suatu istilah yang ditemukan dan digunakan dalam dunia ekonomi moderen.evolusi pasar menurut al-Ghazali adalah sebuah pemicu manusia untuk berbuat perilaku yang mulia yang dapat membantu sesama dan saling memberi. Jadi syarat untuk mendapatkan sebuah kesejahteraan adalah sebuah ketenangan, kekayaan, dan saling berkasih sayang, Saling menghargai hak-hak orang lain juga bisa menumbuhkan sifat yang mengarah kepada evolusi pasar.

Al-Ghazali menyajikan penjabaran yang rinci akan peranan aktivitas perdagangan dan timbulnya pasar yang harganya bergerak sesuai kekuatan permintaan dan penawaran. Menurutnya, pasar merupakan bagian dari "keteraturan alami".[21] Dengan demikian, ia menegaskan bahwa seorang pedagang,wajib mengetahui (memahami) hal ihwal yang berkaitan dengan hukum-hukum perdagangan, minimal secara global. Karena, dengan tidak mengetahuinya hal-hal yang seputar perdagangan, maka ia akan menduga benar dan mubah dari apa

[21] Imam Al-Ghazali, Buku Putih Ihya ' Ulumuddin (Terjemahan), Moh Zuhri Jilid 2, (Semarang: Asy-Syifa, 1992), hlm. 217.

yang telah dilakukannya di pasar. Akan tetapi, bila ia memahami dan mengetahui, hal ini dapat membedakan apa saja yang dibolehkan dari apa yang dilarang, dan tempat kesulitan dari tempat yang jelas.[22] Dalam kaitan dengan pendapat al-Ghazali di atas, senada dengan yang pernah dilakukan oleh Khalifah Umar Bin Khattab Radhiallahu „anhu tentang evolusi pasar yang dilakukannya pada saat itu, adalah: Bahwasanya ia berkeliling di pasar dan ia memukul sebagian pedagang dengan cambuk seraya berkata: "Janganlah berjualan di pasar kami kecuali orang yang pandai (mengetahui) dan jika tidak, maka ia memakan riba, mau atau enggan"

Selanjutnya, secara rinci juga dijelaskan al-Ghazali bahwa bagaimana terciptanya evolusi pasar, yaitu "Dapat saja petani hidup di mana alat-alat pertanian tidak tersedia. Sebaliknya, pandai besi dan tukang kayu hidup dimana lahan pertanian tidak ada. Namun secara alami mereka akan saling memenuhi kebutuhan masing-masing. Dapat pula terjadi tukang kayu membutuhkan makanan, tetapi petani tidak membutuhkan alat-alat tersebut atau sebaliknya. Keadaan ini menimbulkan masalah. Oleh karena itu, secara alami pula orang akan terdorong untuk menyediakan tempat penyimpanan alat-alat di satu pihak

[22] *Ibid*, hlm. 217

dan tempat penyimpanan hasil pertanian di lain pihak. Tempat inilah yang kemudian yang didatangi pembeli sesuai kebutuhannya masing-masing sehingga terbentuklah pasar. Petani, tukang kayu, dan pandai besi yang tidak dapat langsung melakukan barter, juga terdorong pergi ke pasar. Bila di pasar juga tidak ditemukan orang yang mau melakukan barter, ia akan menjual pada pedagang dengan harga yang relatif murah untuk kemudian disimpan sebagai persediaan. Pedagang kemudian menjualnya dengan suatu tingkat keuntungan. Hal ini berlakuuntuk setiap jenis barang".[23]

Islam menempatkan pasar pada kedudukan yang penting dalam perekonomian praktik ekonomi pada masa Rasulullah dan Khulafaurrasyidin menunjukkan adanya peranan pasar yang besar. Rasulullah sangat menghargai harga yang dibentuk oleh pasar sebagai harga yang adil. Beliau menolak adanya *price intervention* seandainya perubahan harga terjadi karena mekanisme pasar yang wajar. [24]

Secara eksplisit juga dijelaskan tentang perdagangan regional. "Selanjutnya praktek-praktek ini terjadi di berbagai kota dan negara. Orang-orang melakukan perjalanan ke berbagai tempat untuk mendapatkan alat-alat makanan danmembawanya ke tempat lain. Urusan ekonomi orang akhirnya diorganisasikan ke kota-kota di mana

[23] *Ibid*, hlm. 230

[24] Ahmad Asrori, "*Pengaruh Modal, Lokasi, dan Permintaan di Hari Raya Idul Fitri terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Rakyat Winong*", Skripsi, (Semarang: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, 2019), hlm. 36

tidak seluruh makanan dibutuhkan. Keadaan inilah yang pada giliran menimbulkan kebutuhan alat transportasi. Terciptalah kelas pedagang regional dalam masyarakat. Motifnya tentu saja mencari keuntungan. Para pedagang ini bekerja keras memenuhi kebutuhan orang lain dan mendapat keuntungan dan makan oleh orang lain juga.[25] Imam Ghazali menyadari tentang kesulitan dari sistem barter yang terjadi. Sehingga diperlukan adanya sistem matauang yang dapat digunakan sebagai alat transaksi antara pembeli dan penjual.

Selanjutnya ia menegaskan tentang perlunya spesialisasi dan pembagian kerja menurut regional dan sumber daya yang ada di suatu setempat. Ia juga menyadari bahwa pentingnya suatu perdagangan untuk memberikan nilai tambah dengan menyediakannya pada waktu dan tempat di mana dibutuhkan. Ghazali tidak menolak kenyataan bahwa keuntunganlah yang menjadi motif perdagangan.[26]

Menurut Al-Ghazali kemungkaran yang biasa dilakukan di pasar adalah dusta dan menyembunyikan cacat barang untuk mendapatkan keuntungan. Barang siapa berkata, “Aku membeli barang ini misalnya dengan harga sepuluh dan aku akan mendapatkan untung darinya sekian”, sedangkan dia dusta maka dia fasik. Kepada orang yang

[25] *Ibid*, hlm. 219
[26] *Ibid*, hlm. 222

mengetahui hal itu, hendaknya menyampaikan kepada pembeli akan kedustaannya. Jika dia mendiamkan karena memperhatikan hati penjual, maka dia bersekutu dengannya dalam pengkhianatan dan dia telah melakukan kemaksiatan. Demikian juga ketika dia mengetahui adanya cacat padanya, maka dia harus mengingatkan pembeli akan adanya cacat itu. Jika tidak melakukannya, maka dia ridha dengan hilangnya harta saudaranya sesama muslim. Itu haram hukumnya. Demikian juga selisih dalam alat takar dan alat timbang. Wajib atas semua orang yang mengetahuinya melakukan perubahan dengan sendirinya atau menyampaikannya kepada pihak yang berwenang hingga dia mengubahnya.[27]

Pengetahuan akan pasar mencakup bahasan tentang bagaimana seharusnya seorang produsen, distributor, dan konsumen berperilaku, bertransaksi dan membangun suatu jaringan bisnis. Begitu juga pengetahuan terhadap pengawasan internal dan eksternal dalam suatu pasar. Kerangka pasar dalam ekonomi Islam adalah *demand* memberikan Falah (*walfare*) kepada *supplier*, agar *supplier* terus konstan, dan begitu juga sebaliknya.

[27] Imam Al-Ghazali, *Buku Putih Ihya ' Ulumuddin (Terjemahan)Syaikh Jamaluddin Al-Qasimi Cetakan 5*,(Bekasi: PT Darul Falah, 2016), hlm. 242

Pengawasan internal dalam pasar mencakup bagaimana seorang pelaku pasar bersikap baik dalam segala bentuk transaksi yang dilakukannya. Perilaku yang baik dalam diri seorang pelaku pasar didasarkan atas dasar ajaran Islam. Ketika seseorang sudah bersyahadat dan mengaku dirinya sebagai seorang muslim, maka kewajibannya tidak hanya berhenti di wilayah ibadah yang bersifat ritual, seperti salat. Akan tetapi ketika ia berdagang, memproduksi atau mengkonsumsi suatu barang dan segala macam aktivitas lainnya, harus didasarkan karena motivasi ibadah kepada Allah. Dengan begitu, maka ia akan selalu mengawasi dirinya agar tidak masuk ke area yang dilarang oleh Allah Ia akan menghindari perbuatan yang merugikan orang lain. Dengan begitu mekanisme pasar akan terhindar dari berbagai macam kejahatan dan kekurangan.

Adapun pengawasan eksternal dilakukan oleh suatu institusi pengawasan pasar yang biasanya disebut dengan hisbah. Pengawasan tersebut dilakukan untuk menghindari perilaku yang menyimpang dari para pelaku bisnis di dalam pasar. Seorang pengawas pasar (*muhtasib*) mempunyai kewenangan untuk menindak para pelaku kejahatan di

dalam pasar. Kejahatan tersebut bisa saja berbentuk beberapa kecurangan yang mengakibatkan kerugian bagi pihak manapun.[28]

Islam memberikan penghargaan terhadap mekanisme pasar berdasarkan pada ketentuan Allah bahwa perniagaan harus dilakukan dengan cara yang baikdan dengan prinsip suka sama suka yang mana di jelaskan dalam Al-Quran surat an-Nisa ayat 29:

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَأْكُلُوْٓا اَمْوَا لَـكُمْ بَيْنَكُمْ بِا لْبَا طِلِ اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ تِجَا رَةً عَنْ تَرَا ضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوْٓا اَنْـفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَا نَ بِكُمْ رَحِيْمًا

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' 4: Ayat 29)

Agar mekanisme pasar dapat berjalan dengan baik dan memberikan *mutual goodwill* bagi para pelakunya, maka nilai-nilai moralitas mutlak harus ditegakan. Rasulullah sangat menghargai harga yang dibentuk oleh pasar sebagai harga yang adil. Beliau menolak adanya *price intervention* seandainya perubahan harga terjadi karena

[28] Ika Yunia Fauzia, abdul kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Muqoshid Al Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2014), hlm 213-214

mekanisme pasar yang wajar. Pasar disini mengharuskan adanya moralitas, antara lain: persaingan yang sehat (*fair play*), kejujuran (*honesty*), keterbukaan (*transparancy*), dan keadilan (*justice*). Jika nilai- nilai itu sudah ditegakkan, maka tidak ada alasan untuk menolak harga pasar.[29]

2. Modal Usaha

a. Pengertian Modal

Modal adalah pokok utama dalam menjalankan suatu bisnis atau usaha, modal faktor penting dalam menjalankan usahanya, karna modal salah satu unsur dimana perusahaan dapat menjalankan usahanya dan mendapatkan keuntungan. Pengertian modal yaitu: Modal adalah hak atau bagian yang dimiliki oleh pemilik perusahaan yang ditujukkan dalam pos modal (modal saham), surplus dan laba yang ditahan. Atau kelebihan nilai aktiva yang dimiliki oleh perusahaan terhadapseluruh hutang-hutangnya.[30]

[29] Ahmad Asrori, "*Pengaruh Modal, Lokasi, dan Permintaan di Hari Raya Idul Fitri terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Rakyat Winong*", Skripsi, (Semarang: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, 2019), hlm. 36

[30] Munawir, *Analisis Laporan Keuangan*,(Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2014), hlm.19.

Untuk menjalankan usaha seorang pedagang membutuhkan modal yang nilainya bervariasi.[31] Mendirikan atau menjalankan suatu usaha diperlukan sejumlah modal (uang) dan tenaga (keahlian). Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha mulai dari biaya pra investasi pengurusan izin- izin biaya investasi untuk pembelian aktiva tetap sampai dengan modal kerja sementara itu modal Keahlian adalah keahlian dan kemampuan seseorang untuk mengelola atau menjalankan suatu usaha.

Menurut Said sa'ad marthon, yang dimaksud dengan modal (*capital*) bukanlah yang semata, sebab uang itu hanya merupakan *medium of exchange* (alat pembayaran) yang akan mengubah menjadi modal setelah uang tersebut di investasikan. Dalam pemahaman ekonomi, modal adalah semua infrastruktur yang berfungsi untuk menjaga eksistensi sebuah lembaga ekonomi atau perusahaan, misalnya mesin, alat-alat produksi, dan transportasi. Alat kontribusinya dapat meningkatkan nilai suatu barang dan jasa, modal berhak mendapatkan kompensasi. Return yang diberikan tidak harus berupa harga yang *fixed*

[31]Sudaryono, *Pengantar Manajemen: Teori dan Kasus,* (Yogyakarta: CAPS, 2017), hlm.333.

(*pre-determined*), akan tetapi bisa diwujudkan dengan uang sewa atau prosentase bagi hasil atas profit yang didapatkan atau yang diperoleh.[32]

Modal yang pertama kali dikeluarkan digunakan untuk membiayai pendirian perusahaan investasi, mulai dari persiapan yang diperlukan sampai perusahaan tersebut berdiri memiliki badan usaha. Contoh biaya awal yang harus dikeluarkan adalah biaya survey lapangan, biaya pembuatan studi kelayakan, izin- izin, dan biaya pra investasi lainnya.

Setelah biaya pra investasi dikeluarkan, selanjutnya adalah biaya untuk membeli sejumlah aktiva harta tetap. Biaya ini dikeluarkan untuk mengoperasikan perusahaan atau Sebagai tempat atau alat untuk melakukan kegiatan, seperti pembelian tanah, pendirian bangunan atau gedung, pembelian mesin mesin, dan peralatan kantor. Di samping itu modal juga diperlukan untuk membiayai operasi usaha pada saat bisnis tersebut dijalankan. Jenis biaya ini misalnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya lainnya. Besarnya modal yang diperlukan tergantung dari jenis usaha yang akan digarap. Dalam kenyataan sehari-

[32] Said Sa'ad Marthon, *Ekonomi Islam: Di tengah Krisis Ekonomi Global*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2008) hlm. 49

hari kita mengenal adanya usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar.[33]

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang digunakan dalam proses produksi atau menghasilkan output. Modal merupakan kekayaan dapat menghasilkan keuntungan pada waktu yang akan datang. Modal merupakan aset yang digunakan untuk membantu distribusi aset berikutnya. Berbicara tentang modal, banyak orang yang mengkonotasikannya pada sejumlah uang atau suntikan dana yang bisa membantu membangun sebuah usaha atau mengembangkannya.[34]

Teori Cobb-douglas yang menyatakan bahwa modal mempengaruhi output produksi. Hal ini menunjukkan semakin tinggi modal akan dapat meningkatkan hasil produksi, hal ini karena dalam proses produksi membutuhkan biaya yang digunakan untuk tenaga kerja dan pembelian bahan baku serta peralatan sehingga akan berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan dan efisiensi usaha dagang.[35]

---

[33] Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 90-91

[34] Didin S Damanhuri dan Muhammad Findi, *Masalah dan Kebijakan: Pembangunan Ekonomi Indonesia*, (Bogor: IPB Press, 2014), hlm. 87

[35] Made Dwi Vijayanti, I Gusti Wayan Murjana Yasa, *Pengaruh Lama Usaha Dan Modal Terhadap Pendapatan Dan Efisiensi Usaha Pedagang Sembako Di Pasar Kumbasari*, E-Jurnal, (Bali: Fakultas Ekonomi dan BisnisUnversitas Udayana (Unud), 2015), Vol. 5 No. 12 hlm. 1549

b. Jenis-Jenis Modal

Menurut kasmir, pada dasarnya kebutuhan modal untuk melakukan usaha terdiri dari dua jenis yaitu:[36]

1) Modal investasi

Modal investasi digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang. Biasanya umumnya lebih dari 1 tahun. Penggunaan utama modal investasi jangka panjang adalah untuk membeli aktiva tetap seperti tanah bangunan atau gedung mesin-mesin peralatan kendaraan serta inventaris lainnya. Investasi merupakan porsi terbesar dalam komponen pembiayaan suatu usaha dan biasanya dikeluarkan pada awal perusahaan didirikan atau untuk perluasan pabrik. Modal investasi biasanya diperoleh dari modal pinjaman berjangka waktu panjang lebih dari setahun ini biasanya diperoleh dari dunia perbankan.

2) Modal kerja

Modal Kerja digunakan untuk jangka pendek dan beberapa kali pakai dalam satu proses produksi. Jangka waktu modal kerja biasanya tidak lebih dari satu tahun. pemenuhan

[36]Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 92

kebutuhan modal kerja modal kerja yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan Pada saat perusahaan sedang beroperasi. Jenis modal bersifat jangka pendek biasanya hanya digunakan untuk sekali atau beberapa kali proses produksi. Modal kerja digunakan untuk keperluan membeli bahan baku karyawan dan biaya pemeliharaan serta biaya-biaya lainnya.

c. Sumber-Sumber Modal

Dilihat dari sumbernya modal terbagi menjadi dua yaitu:

1) Modal Sendiri

Modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemiik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham. Saham yang dikeluarkan perusahaan dapat dilakukan secara tertutup atau terbuka.

2) Modal Pinjaman

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman.[37]

[37]Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 95-96

Untuk memperoleh modal usaha, sumber-sumber berikut dapat dijadikan pertimbangan, antar lain:[38]

1) Tabungan Pribadi. Sumber modal utama yang perlu diliat sebelum meminjam orang lain adalah dana sendiri, apakah berupa tabungan deposito atau harta lan (emas atau surat berharga).
2) Teman dan anggota Keluarga. Teman dan anggota keluarga merupakan pilihan berikut entreprener dalam mendapakan modal usaha.
3) Pegadaian. Modal usaha dapat juga diperoleh dari pegadaian dengan menjaminkan harta benda yang kita miliki, seperti mobil, motor, untuk jangka waktu tertentu.
4) Investor Swasta adalah individu kaya atau berkecukupan, biasanya juga seorang enrepreuneur, yang mau membiayai usaha yang kita bangun.
5) Mitra. Kita dapat menggandeng mitra untuk memperoleh dana usaha maupun untuk pengembangan usaha.
6) Pinjaman bank. Sumber modal usaha lainnya adalah pinjaman atau kredit bank.

[38] Sudaryono, *Pengantar Bisnis,* (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2015), hlm. 155

7) Perusahaan Modal ventura, merupakan organisasi swasta berorientasi di laba yang memberikan sejumlah modalusaha kepada perusahaan kecil yang diyakininya memiliki potensi pertumbuhan dan laba yang tinggi.

d. Kelebihan Suatu Modal

Baik modal sendiri maupun modal pinjaman masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihan masing-masing modal adalah sebagai berikut:[39]

1) Kelebihan Modal Sendiri
   a) Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan.
   b) Tidak tergantung kepada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal.
   c) Tanpa memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama.
   d) Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain.

[39]Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 96-97

2) Kelebihan Modal Pinjaman

a) Jumlahnya tidak terbatas, artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman ke berbagai sumber. Selama dana yang diajukan perusahaan layak, perolehan dana tidak terlalu sulit. Banyak pihak berusaha menawarkan dananya ke perusahaan yang dinilai memiliki prospek cerah.

b) Motivasi usaha tinggi. Hal ini merupakan kebaikan dari menggunakan modal sendiri. Jika menggunakan modal asing, motivasi pemilik untuk memajukan usaha tinggi. Ini disebebkan adanya beban bagi perusahaan untuk mengembalikan pinjaman. Selain itu, perusahaan juga berusaha menjaga image dan kepercayaan perusahaan yang memberi pinjaman agar tidak tercemar.

3) Kelebihan Modal Campuran

Dapat mengatur komposisi modal yang diperlukan secara seimbang. Artinya, presentase modal pinjaman disesuaikan dengan kebutuhan atas kekurangan modal sendiri.

e. Kekurangan Suatu Modal

Baik modal sendiri maupun modal pinjaman masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan. Kekurangan masing-masing modal adalah sebagai berikut:[40]

1) Kekurangan Modal Sendiri
    a) Jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relative terbatas.
    b) Perolehan dari modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru (calon pemegang saham baru) relatif lebih sulit karena mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya.
    c) Kurang motivasi, artinya pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing.
2) Kekurangan Modal Pinjaman
    a) Dikenakan berbagai biaya seperti bunga dan biaya administrasi. Pinjaman yang diperoleh dari lembaga lain sudah pasti disertai berbagai kewajiban untuk membayar

[40]Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 97-98

jasa, seperti bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, materai, dan asuransi.

b) Harus dikembalikan. Modal asing wajib dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Hal ini bagi perusahaan yang sedang mengalami likuiditas merupakan beban yang harus ditanggung.

c) Beban moral. Perusahaan yang mengalami kegagalan atau masalah yang mengakibatkan kerugian akan berdampak terhadap pinjaman sehingga akan menjadi beban moral atas utang yang belum atau akan dibayar.

f. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Modal

Faktor-faktor yang menentukan jumlah modal kerja antara lain sebagai yaitu:[41]

1) Besar kecilnya kegiatan usaha, dimana semakin besar kegiatan usaha semakin besar modal yang dibutuhkan, apabila hal ini tetap. Selain besar kecilnya usaha, sifat suatu usaha juga mempenkgaruhi besarnya modal.

2) Kebijakan tentang penjualan (kredit atau tunai). Persediaan, saldo ke kas minimal, danpembelian bahan (kredit atau tunai).

[41]Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 316

3) Faktor lainnya:

a) Faktor-faktor ekonomi

b) Peraturan pemerintah yang berkaitan dengan uang ketat atau kredit ketat

c) Tingkat bunga yang berlaku

d) Peredaran uang

e) Tersedianya bahan-bahan dipasar

f) Kebijakan perusahaan lainnya.

g. Modal Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Pada mulanya, modal (*capital*) dianggap oleh para pakar ekonomi Islam bukan merupakan faktor produksi independen sebab modal itu bukan faktor produksi yang independen dan bukan faktor dasar. Akan tetapi, dewasa ini modal sudah dianggap sebagai faktor independen dalam kegiatan ekonomi Islam iya sudah mempunyai peran tersendiri dalam proses produksi barang dan jasa. Para pakar ekonomi Islam sudah mengakui bahwa modal mempunyai kontribusi yang cukup besar dan sangat berarti dalam menghasilkan barang dan jasa ketika bergabung dengan faktor produksi yang lainnya. Selain dari itu, dengan

adanya modal maka barang dan jasa yang dihasilkan mempunyai utility lebih dari yang lain.[42]

Menurut Said sa'ad marthon, yang dimaksud dengan modal (*capital*) bukanlah yang semata, sebab uang itu hanya merupakan *medium of exchange* (alat pembayaran) yang akan mengubah menjadi modal setelah uang tersebut diinvestasikan. Dalam pemahaman ekonomi, modal adalah semua infrastruktur yang berfungsi untuk menjaga eksistensi sebuah lembaga ekonomi atau perusahaan, misalnya mesin, alat-alat produksi, dan transportasi. Alat kontribusinya dapat meningkatkan nilai suatu barang dan jasa, modal berhak mendapatkan kompensasi. Return yang diberikan tidak harus berupa harga yang *fixed* (*pre-determined*), akan tetapi bisa diwujudkan dengan uang sewa atau prosentase bagi hasil atas profit yang didapatkan atau yang diperoleh.[43]

Para ekonom muslim bersepakat tentang konsep modal (*capital*) yang merupakan bagian dari prinsip-prinsip ekonomi syariah. Mereka menetapkan bahwa modal merupakan bagian dari harta kekayaan yang dimaksudkan untuk menghasilkan barang dan jasa. Akan tetapi, fokus dari pembahasan tentang modal ini terletak pada konsep harta yang

[42] Manan, Abdul, Hukum Ekonomi Syariah: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama Edisi Pertama, (Jakarta: Kencana, 2016), hlm. 49

[43] Marthon, Said Sa'ad, Ekonomi Islam: ditengah Krisis Ekonomi Global, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2008), hlm. 43

bersifat umum yakni segala sesuatu yang mempunyai nilai dan dapat diperjualbelikan serta bagi yang merusaknya untuk mengganti. Dengan pengertian ini dapat dipahami bahwa pengertian harta yang dikemukakan oleh para ekonom muslim ini sangat luas, bisa mencakup modal di dalamnya. Sehubungan dengan ini, para ekonom membedakan penggunaan modal ini menjadi dua macam yakni *fixed asset capital* digunakan untuk beberapa proses produksi dan tidak terjadi perubahan dan *variable asset* yang digunakan untuk satu proses produksi dan akan mengalami perubahan seiring dengan perubahan proses produksi yang dilakukan seperti *labor*, sumber energi.[44]

Theodore W. Schultz, menjelaskan bahwa modal mempunyai peranan penting dalam kehidupan ekonomi, sebab modal merupakan sesuatu yang lazim bagi perkembangan kegiatan produksi dalam Islam. Kegiatan ekonomi tidak akan mampu menghasilkan barang dan jasa tanpa adanya modal ini. Dan merupakan faktor komplemen bagi produksi lainnya. Modal sama-sama penting dengan tenaga kerja dalam melakukan kegiatan ekonomi. Untuk menciptakan sumber daya manusia yang mempunyai kesehatan yang cukup dalam mengimbangi mesin dan peralatan produksi, diperlukan modal untuk mendirikan

[44] Manan, Abdul, Hukum Ekonomi Syariah: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama Edisi Pertama, (Jakarta: Kencana, 2016) hlm. 50

lembaga-lembaga pendidikan Training Center dan juga fasilitas kesehatan. Modal merupakan salah satu hal yang harus dimiliki untuk menopang kehidupan, tanpa modal segala kegiatan akan menjadi mandul.

Modal merupakan suatu hal yang sangat penting dalam kegiatan ekonomi, tanpa modal maka segala roda ekonomi akan berhenti. Syariat Islam memberikan beberapa petunjuk dalam menggunakan modal dengan berpegang teguh kepada prinsip keadilan, keseimbangan, dan menginvestasikan modal kepada jalan yang baik dengan tanpa merugikan orang lain.[45] Dalam surat al-furqon ayat 67, Allah berfirman:

وَا لَّذِيْنَ اِذَآ اَنْفَقُوْا لَمْ يُسْرِفُوْا وَلَمْ يَقْتُرُوْا وَكَا نَ بَيْنَ ذٰلِكَ قَوَا مًا

Artinya: "Dan (termasuk hamba-hamba Tuhan Yang Maha Pengasih) orang-orang yang apabila menginfakkan (harta), mereka tidak berlebihan, dan tidak (pula) kikir, di antara keduanya secara wajar."

Dalam ayat yang lain Allah berfirman dalam surat at-taubah ayat 34, Allah SWT berfirman:

يٰٓاَ يُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْٓا اِنَّ كَثِيْرًا مِّنَ الْاَ حْبَا رِ وَا لرُّهْبَا نِ لَيَأْكُلُوْنَ اَمْوَا لَ النَّا سِ بِا لْبَا طِلِ وَيَصُدُّوْنَ عَنْ سَبِيْلِ اللّٰهِ ۗوَا لَّذِيْنَ يَكْنِزُوْنَ الذَّهَبَ وَا لْفِضَّةَ وَلَا يُنْفِقُوْنَهَا فِيْ سَبِيْلِ اللّٰهِ ۙ فَبَشِّرْهُمْ بِعَذَا بٍ اَلِيْمٍۙ

[45] *Ibid*, hlm. 50

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman! Sesungguhnya banyak dari orang-orang alim dan rahib-rahib mereka benar-benar memakan harta orang dengan jalan yang batil, dan (mereka) menghalang-halangi (manusia) dari jalan Allah. Dan orang-orang yang menyimpan emas dan perak dan tidak menginfakkannya di jalan Allah, maka berikanlah kabar gembira kepada mereka, (bahwa mereka akan mendapat) azab yang pedih."

Dilihat dari kedua firman Allah tersebut ada perbedaan terminologi antara menyimpan dan menimbun harta/ modal. Menurut Said Sa'ad Marthon, penyimpanan (*iddikhar*) adalah kegiatan menahan sebagian *income* dalam waktu tertentu dengan tujuan untuk investasi dan *pre-caution* (dana talang untuk jaga-jaga). Adapun penimbunan (*iktinaz*) adalah kegiatan menahan harta/modal tanpa adanya transaksi atas harta/modal tersebut. Dalam kedua kegiatan tersebut, harta/ modal dibiarkan tersimpan tanpa adanya pembelanjaan dan investasi. Dengan adanya kegiatan ini, *current money* (peredaran uang) yang ada di dalam pasar akan berkurang, sehingga pasar tidak dapat berjalan dengan normal. Kondisi ini tentu akan mengakibatkan *mismatch* antara *money supply* dengan *money demand* dalam mekanisme pasar. Dalam kegiatan

ekonomi islam kegiatan ini tentu tidak dibenarkan, sebab akan mengacaukan kehidupan masyarakat. Perputaran akan terhenti, zakat tidak bisa dikeluarkan karena sulit untuk menghitungnya, sehingga antara pendapatan dan kesejahteraan tidak berjalan sebagaimana yang diharapkan.[46]

Dengan hal tersebut dapat diketahui bahwa dalam sistem ekonomi islam memperdaya dan pemanfaatan harta/ kekayaan (termasuk modal) merupakan sebuah tuntutan yang harus dilakukan, sebab hal ini sangat erat kaitannya dengan eksistensi kehidupan masyarakat. Akan tetapi, dalam memperdaya dan pemanfaatan harta/ modal itu tidak boleh melakukan secara sekehendak hatinya sebab ia terikat dengan kewajiban dimana terdapat hak orang lain yang harus dipenuhi dengan membayar zakat, infak, dan sedekah kepada orang yang memerlukannya.[47]

Dalam sistem ekonomi Islam modal diharuskan terus berkembang agar sirkulasi uang tidak berhenti. Dikarenakan jika modal atau uang berhenti (ditimbun) maka harta itu tidak dapat mendatangkan manfaat bagi orang lain, namun seandainya jika uang diinvestasikan

[46] *Ibid*, hlm. 51

[47] Manan, Abdul, *Hukum Ekonomi Syariah: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama Edisi Pertama*, (Jakarta: Kencana, 2016) hlm. 49-52

dan digunakan untuk melakukan bisnis maka uang tersebut akan mendatangkan manfaat orang lain, termasuk diantaranya jika ada bisnis berjalan maka akan bisa menyerap tenagakerja. Islam melarang penimbunan harta dan sebaliknya mendorong sirkulasi harta diantara semua bagian masyarakat, berikut ayat AL-Qur'an yang menjelaskan bahwasannya harta harus berputar Q.S AL-Hasyr ayat 7:[48]

مَآ اَفَآءَ اللّٰهُ عَلٰى رَسُوْلِهٖ مِنْ اَهْلِ الْقُرٰى فَلِلّٰهِ وَلِلرَّسُوْلِ وَلِذِى الْقُرْبٰى وَا لْيَتٰمٰى وَا لْمَسٰكِيْنِ وَا بْنِ السَّبِيْلِ ۙ كَيْ لَا يَكُوْنَ دُوْلَةً ۢ بَيْنَ الْاَ غْنِيَآءِ مِنْكُمْ ۗ وَمَآ اٰتٰىكُمُ الرَّسُوْلُ فَخُذُوْهُ وَمَا نَهٰىكُمْ عَنْهُ فَا نْتَهُوْا ۚ وَا تَّقُوا اللّٰهَ ۗ اِنَّ اللّٰهَ شَدِيْدُ الْعِقَا بِ ۘ

Artinya: "Apa saja harta rampasan (fai-i) yang diberikan Allah kepada RasulNya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota Maka adalah untuk Allah, untuk rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang- orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang Kaya saja di antara kamu. apa yang diberikan Rasul kepadamu, Maka terimalah. dan apa yang dilarangnya bagimu, Maka tinggalkanlah. Dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah amat keras hukumannya. (Q.s Al- Hasyr (59): (7)).

[48] *Ibid*, hlm. 52

3. Lokasi Usaha

a. Pengertian Lokasi

Lokasi adalah tempat atau daerah dimana pedagang menjual dagangannya. Lokasi yang strategis sangat mempengaruhi keberlangsungan sebuah usaha. Lokasi yang strategis membuat konsumen tertarik untuk datang dan memilih melakukan transaksi pembelian di tempat tersebut. Pengusaha harus mempertimbangkan untuk selalu melalukan perbaikan lokasi karena lokasi yang baik sangat mempengaruhi kepuasan konsumen dan pada akhirnya konsumen akan tetap berkunjung ke tempat tersebut.[49]

Lokasi usaha bisa didefinisikan sebagai komposisi dari berbagai peluang, kemudahan dan fasilitas dari suatu tempat untuk melakukan usaha. Penentuan lokasi usaha sangat penting bagi sebuah usaha baru yang akan memulai operasi maupun ketika usaha itu telah berjalan dan berkembang. Penentuan lokasi usaha yang tepat akan menjadikan suatu usaha dapat beroperasi dengan lebih efisien dan dapat mencapai pendapatan yang diharapkan.[50]

---

[49]Maretta Ginting, Ahmad Saputra, *Pengaruh Lokasi, Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pasar Tradisional (Studi Kasus Pasar Tradisional Di Kecamatan Medan Johor,* Jurnal Manajemen, (Medan: Fakultas Manajemen STIE IBBI, 2015), Vol. 23 No.1, hlm. 12

[50] Husaini, Ayu Fadhlani, *Pengaruh Modal Kerja, Lama Usaha, Jam Kerja dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Monza di Pasar Simalingkar Medan,* Jurnal

Lokasi menurut Kasmir adalah tempat melayanai konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memanjangkan barang-barang dagangannya.[51] Pemilihan lokasi sangat penting mengingat kesalahan dalam analisis akan meningkatnya biaya yang harus dikeluarkan. Misalnya satu produk atau jasa yang seharusnya diproduksi di dekat pusat sumber bahan baku tetapi justru diproduksi di dekat pasar maka akan mengakibatkn proes produksi terbebani biaya angkutan yang tinggi.[52]

Lokasi berarti tempat atau letak dan lokasi usaha berarti tempat secara fisik. Dari pengertian itu dapat disimpulkan bahwa lokasi jualan adalah tempat usaha dimana seseorang mendapat kenyamanan dalam transaksi jual beli barang atau jasa.

Menurut Tutik menentukan lokasi tempat untuk setiap bisnis merupakan tugas penting bagi pemasar, karena keputusan yang salah dapat mengakibatkan kegagalan sebelum bisnis dimulai. Lokasi usaha dalam hubungannya dengan perdagangan adalah hal yang sangat vital.

Visioner dan Strategis, (Medan: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Malikussaleh, 2017), Vol. 6, No.2, hlm. 114

[51] Kasmir, *Kewirausahaan*, (Bandung: PT RajaGrafindo Persada. 2014), hlm. 140

[52] Sudaryono, Pengantar Bisnis, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2015), hlm. 92

Sebab lokasi usaha bagi pedagang merupakan penentu utama terhadap pendapatan.[53]

b. Jenis-Jenis Lokasi

Pemilihan lokasi tergantung dari jenis kegiatan usaha atau investasi yang dijalankan. Setiap perusahaan paling tidak memiliki empat lokasi yang dipertimbangkan sesuai keperluan perusahaan yaitu:

1) Lokasi untuk kantor pusat

   Kantor pusat merupakan lokasi untuk menjadikan kegiatan operasional cabang-cabang. Semua laporan kegiatan dan pengambilan keputusan dilakukan di kantor ini. Kantor pusat juga digunakan untuk mengendalikan seluruh aktivitas cabang-cabang usaha. Lokasi untuk kantor pusat biasanya berada di ibukota negara atau provinsi.

2) Lokasi untuk pabrik

   Lokasi pabrik merupakan lokasi yang digunakan untuk memproses atau memproduksi barang atau jasa. Lokasi ini biasanya didirikan dengan berbagai pertimbangan, apakah mendekati bahan baku, mendekati pasar, sarana dan prasarana, atau transportasi.

[53] Husaini, Ayu Fadhlani, *Op.Cit*, hlm. 114

3) Lokasi untuk gudang

Lokasi gudang merupakan tempat penyimpanan barang milik perusahaan baik untuk barang yang masuk maupun yang keluar. Lokasi gudang biasanya di daerah kawasan pergudangan. Hal ini dilakukan karena lokasi di sekitar kawasan pergudangan terkenal aman dan memiliki sarana dan prasarana yang lengkap.

4) Lokasi untuk kantor cabang

Lokasi cabang merupakan lokasi untuk kegiatan usaha perusahaan dalam melayani konsumennya. Lokasi ini juga digunakan untuk memajang hasil produksi atau berbagai jenis barang yang dijual. Letak lokasi cabang biasanya dekat dengan pasar atau konsumen.[54]

c. Tahap-Tahap Pemilihan Lokasi

Tiga tahap yang harus dilalui jika suatu lokasi akan dipilih sebagai lokai usaha, yaitu sebagai berikut:

1) Tahap pertama: melihat kemungkinan daerah mana yang akan dijadikan sebagai lokasi usaha dengan mempertimbangkan ketentuan pemerintah, jenis proses, produksi/ jasa ini akan

[54]Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 143

menentukan spesifikasi usaha yang berhubungan dengan buruh/ tenaga kerja, pengangkutan, dan lain-lain.

2) Tahap kedua: memperhatikan pengalaman usaha dari usaha orang lain atau pengalaman sendiri, didasari pada jenis barang yang dihasilkan dan proses produksinya karena keduanya akan berpengaruh pada sarana angkutan, pasar, listrik, air, telepon, dan faktor lainnya yang dianggap penting.
3) Tahap ketiga: mempertimbangkan dan menilai dampak sosial, atau dukungan dari masyarakat sekitar lokasi. Penilaian ini dapat dengan melakukan survei langsung ke lapangan. [55]

d. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Lokasi

Pemilihan tempat/lokasi fisik memerlukan pertimbangan secara cermat terhadap beberapa faktor-faktor sebagai berikut:[56]

1) Akses, misalnya lokasi yang mudah dijangkau sarana transportasi umum.
2) Visibisitas, yaitu lokasi atau tempat yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal.

[55] Sundari, *Pengaruh Lokasi Usaha dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Ikatan Pedagang Bandar Lampung),* Skripsi, (Lampung: Fakultas Ekonomi Islam UIN Raden Intan Lampung, 2017), hlm. 39

[56] Bagus Romadhon, *Analisis Pengaruh Lokasi Usaha, Karakteristik Usahawan, Modal Usaha Mikro di Kelurahan Mojoroto,* Skripsi, (Kediri: Fakultas Ekonomi Universitas Nusantara PGRI, 2015), hlm. 12

3) Lalu lintas, menyangkut dua pertimbangan utama:
    a) Banyaknya orang yang lalu lalang bisa memberikan peuang besar terhadap terjadinya buying (keputusan pembelian yang sering terjadi spontan, tanpa perenanaan, dan atau tanpa melalui usaha-usaha khusus).
    b) Kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa juga jadi hambatan.
4) Tempat parkir yang luas, nyaman, dan aman, baik untuk kendaraan roda dua maupun roda empat.
5) Ekspansi, yaitu tersedianya tempat yang ukup luas apabila ada perluasan di kemudian hari.
6) Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung produk yang ditawarkan. Contoh rumah makan yang berdekatan dengan kampus, sekolah, perkantoran, pesantren dan sebagainya.
7) Persaingan, yaitu lokasi pesaing. Misalnya ingin membuka usaha retail di suatu lokasi, apakah di dekat lokasi tersebut telah terdapat usaha retail lain.
8) Peraturan pemerintah, misalnya peraturan yang melarang lokasi departemen store berdekatan dengan pasar rakyat.

e. Lokasi Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Secara terminologi pemilihan lokasi adalah memilih untuk menghindari sebanyak mungkin seluruh segi-segi negatif dan mendapatkan lokasi(tempat) dengan paling banyak faktor-faktor positif. Penentuan lokasi yang tepat akan meminimumkan "beban" biaya (investasi dan operasional) jangka pendek maupun jangka panjang. Pemilihan dalam Islam dikenal dengan bahasa Ikhtiyar yang berarti proses perenanaan dan memilih hal yang baik dan lokasi dalam Islam dikenal dengan bahasa "al makanu" yang artinya tempat. Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa pemilihan lokasi sebenarnya tidak jauh beda dengan pengertian pada umumnya, namun yang membedakan, ikhtiyar mengandung unsur direnanakan dan memilih.[57]

Pemilihan lokasi untuk perluasan perusahaan, ketika perusahaaan mengalami perkembangan yang pesat maka perluasan lokasi merupakan sebuah kebutuhan. Dalam dalil-dalil syariah juga diterangakan tentang ikhtiyar (pemilihan).Konsep pemilihan lokasi adalah, bahwa pilih lokasi yang baik akan berdampak kebaikan dalam penempatan suatu pabrik baru atau pengembangan lokasi pabrik pusat, dan sebaliknya jangan memilih lokasi yang jelek karena akan

[57] Irmayanti Hasan, *Manajemen Operasional Prespektif Integrasi,* UIN-Maliki Perss, Malang, 2017. Hal 76-77

berdampak negatif terhadap proses kinerja perusahaan.[58]Pemilihan lokasi usaha hendaknya mempertimbangkan faktor lingkungan jangan sampai kita malah merusak lingkungan disekitarnya. Sebagaimana firman Allah dalam Al-Quran surah al-A'raf ayat 56 yaitu:

وَلَا تُفْسِدُوْا فِى الْاَ رْضِ بَعْدَ اِصْلَا حِهَا وَا دْعُوْهُ خَوْفًا وَّطَمَعًا ۗ اِنَّ رَحْمَتَ اللّٰهِ قَرِيْبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِيْنَ

Artinya: "Dan Janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi, sesudah (Allah) memperbaikinya dan berdoalah kepada-Nya dengan rasa takut (tidak akan diterima) dan harapan (akan dikabulkan). Sesungguhnya rahmad Allah amat dekat kepada orang-orang yang berbuat baik". (QS. Al-A'raf; 56).[59]

Islam melarang untuk melakukan kerusakan lingkungan, sehingga dapat merugikan orang lain. Allah SWT melarang umatnya untuk merusak lingkungan, karena itu dapat merugikan orang lain. Dari ayat di atas dijelasksan Allah SWT memerintahkan kita untuk melindungi dan menjaga lingkungan, karena lingkungan sangat penting bagi kehidupan manusia. Jika seseorang memberikan suatu perbuatan yang memberikan kebaikan kepada orang lain maka seseorang yang

[58] Irmayanti Hasan, *Manajemen Operasional Prespektif Integrasi*, UIN-Maliki Perss, Malang, 2017, hlm. 77-78

[59]Kementrian Agama RI, *AL-Quran dan Terjemahan*, (Jakarta: Pustaka Jaya Ilmu, 2015), hlm. 157

melakukannya akan mendapatkan pahala dari Allah atas kebaikannya, begitu juga sebaliknya. Jadi pemilihan lokasi harus memberikan kebaikan untuk lingkungan sekitar karena hal tersebut secara langsung berdampak positif terhadap usaha yang dijalankan di tempat tersebut.

4. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan suatu metode terencana dan terorganisir untuk mengetahui dan memahami pelanggan demikian baik sehingga produk atau jasa yang ditawarkan sesuai dengan keinginan konsumen. Dengan demikian yang diperlukan adalah membuat produk dan jasa tersedia secara kuantitas dengan tetap memperhatikan kuantitas barang atau jasa yang dihasilkan.[60]

Penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai, dan mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan

[60] Mohamad Rizal Nur Irawan, *Pengaruh Modal Usaha Dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi Ud. Sari Tani Tenggerejo Kedungpring Lamongan*, Jurnal Penelitian, (Lamongan: Fakultas Ekonomi dan Akuntansi Universitas Islam Lamongan, 2016), Vol. 1 No. 2, hlm. 77

dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama.[61]

Sementara menurut Kotler dan Lane, penjualan diartikan sebagai proses pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli oleh penjual agar supaya manfaat yang baik dapat tercapai, baik bagi penjual maupun pembeli serta dapat memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak.[62] Penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa.[63] Pada umumnya semua penjualan atau perdagangan mempunyai tujuan yang sama yaitu mendapatkan laba yang sebanyak-banyaknya.

b. Tahap-Tahap Penjualan

Dalam proses penjualan tentunya memiliki tahapan-tahapan yang musti ditempuh oleh pihak penjual, yang meliputi:[64]

---

[61] Sumantri, *Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Peternak Ayam Potong (Studi Kasus Peternakan Ayam Supadi),* (Jambi: STIE GK, 2017), Vol. 2 No.2, hlm. 11

[62]Erlina Yunitasari Widyamukti dan B. Junianto Wibowo, *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Dan Laba Perusahaan (Studi Kasus pada Sektor Food and Beverage yang terdaftar di BEI 2011-2014),* Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi, dan Perpajakan, (Semarang: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata, 2018) Vol. 1 No. 1 hlm. 61

[63]Samri Madona, Syafrizal Chan, Kasman Karimi, *Analisis Pengaruh Penjualan dan Harga Terhadap Pendapatan Pedagang Pakaian di Pasar Siteba dan Pasar Alai Kota Padang,* (Padang: Faerkultas Ekonomi Universitas Bung Hatta, 2014), hlm. 2

[64]Basu Swastha, *Manajemen Penjualan,*(Yogyakarta, BPFE), 2012, hlm. 80.

1) Persiapan sebelum penjualan

   Seorang penjual harus mempersiapkan tenaga penjualan dengan memberikan penjelasan terkait barang yang dijualnya, selain itu seorang penjual harus mengetahui kemungkinan tentang motivasi dan perilaku dalam segmen pasar yang dituju.

2) Penentuan lokasi pembeli potensial

   Dengan melihat data pembeli yang sebelumnya maupun yang sekarang, penjual dapat menentukan karakteristik calon pembeli atau pembeli potensial dan itu bisa dilakukan dengan segmentasi pasar.

3) Pendekatan pendahuluan

   Sebelum melakukan penjualan, seorang penjual harus mengkaji masalah-masalah baik individu maupun perusahaan yang dapat diharapkan sebagai pembelinya. Seorang penjual juga harus mengetahui produk atau merk yang sedang digunakan dan bagaimana reaksinya, selain itu seorang penjual harus mengumpulkan informasi untuk mendukung penawaran barang atau produk kepada pembeli.

4) Pelaksanaan penjualan

Bermula dari usaha untuk memikat perhatian konsumen, yang kemudian diusahakan untuk mengetahui daya tarik atau minat konsumen. Jika minat dan keinginan yang muncul dari konsumen untuk membeli, maka seorang penjual tinggal merealisasikan penjualannya.

5) Pelayanan purna jual

Proses penjualan sebenernya tidak berakhir ketika pesanan dari pembeli telah dipenuhi, tetapi ada kelanjutan yang harus dilakukan oleh penjual. Diantara pelayanan yang harus dilakukan berupa: pemberian garansi, pemberian jasa reparasi, latihan tenaga-tenaga operasional dan cara penggunaannya, penghantaran barang ke rumah.

c. Cara Dalam Penjualan

Dalam penjualan dapat kita temui seorang penjual yang satu dengan yang lainnya terdapat perbedaan dalam proses berjualan. Adapun cara-cara penjualan yang dapat dilakukan adalah:[65]

1) Penjualan langsung, proses penjualan yang dilakukan secara berhadapan dan bertatap muka secara langsung dengan pembeli.

[65]Basu Swastha, *Manajemen Penjualan*, (Yogyakarta, BPFE), 2012, hlm. 124-128.

Penjualan langsung ini dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu: Pertama, Penjualan melalui toko, penjualan seperti ini biasa dilakukan untuk penjualan eceran. Dalam penjualan eceran ini, terdapat beberapa faktor yang dapat memotivasi pembeli untuk membeli, diantaranya adalah: lokasi, penggolongan barang dagangan, personalia. Kedua, Penjualan di luar toko, penjualan ini dilakukan dengan cara berkeliling untuk menawarkan barangnya ke rumah- rumah konsumen.

2) Penjualan tidak langsung, proses penjualan yang tidak harus bertemu atau bertatap muka secara langsung dengan pembeli karena jarak yang terlalu jauh, dan terbatasnya waktu. Adapun transaksi jual beli tidak langsung dilakukan dengan cara sebagai berikut: Pertama, Penjualan melalui surat atau pos, penjualan seperti ini sering terjadi apabila: konsumen tertarik dan membeli produk dalam sebuah iklan katalog, konsumen mengisi formulir pesanan yang diterima secara langsung dari penjual atau langganan mengirim pesanan kepada penjual melalui pos. Kedua, Penjualan melalui telepon, penjualan seperti ini terjadi karena pembeli menginginkan pesanannya cepat samapai atau diterima dan sistem penjualan ini hanya dilakukan oleh penjual

dan pembeli sudah saling kenal, dan pembeli sudah mengetahui bahkan mengenal produk atau barang yang hendak dipesan ataupun sudah menjadi langganan. Ketiga, Penjualan dengan mesin otomatis, penjualan jenis ini biasanya dilakukan dengan mesin otomatis dan barang yang dijualpun relatif kecil bentuknya dan nilai per unitnya rendah, seperti permen, dan proses transaksinya pun hanya dengan memasakkan koin atau uang logam. Di Indonesia belum banyak yang melakukan sistem penjualan seperti ini, namun sudah ada beberapa toko yang menggunakannya.

Namun pada zaman sekarang ini teknologi semakin canggih, apalagi akses internet semakin mudah dan murah. Maka dari itu kebanyakan orang sekarang berbelanja segala kebutuhannya secara online dengan menggunakan website maupun aplikasi-aplikasi jual beli lainnya, seperti: bukalapak.com, olx, shopee, lazada dan lain-lain.

d. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Aktifitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktifitas perusahaan, oleh karena itu managerpenjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang

mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain sebagai berikut:[66]

1) Kondisi dan kemampuan penjualan

   Aktifitas perpindahan hak milik suatu barang dan jasa pada dasarnya melibatkan kedua belah pihak, yang mana penjual bertindak sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak keduanya. Untuk mencapai sebuah sasaran dan keberhasilan yang diharapkan dalam penjualan, maka penjual dituntut untuk pandai dalam meyakinkan pembeli. Untuk itu penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan dengan penjualan, diantaranya: Pertama, jenis dan karakteristik barang yang ditawarka, Kedua, harga produk, Ketiga, syarat penjualan, seperti: pembayaran, penghantaran, pelayanan purna jual, garansi dan sebagainya.

2) Kondisi pasar

   Sebagai wadah bertemunya pembeli dan penjual untuk melakukan transaksi jual beli barang atau jasa, dapat mempengaruhi kegiatan jual beli. Adapun faktor-faktor kondisi

[66]Sumantri, *Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Peternak Ayam Potong (Studi Kasus Peternakan Ayam Supadi)*, (Jambi: STIE GK, 2017), Vol. 2 No.2, hlm. 11

pasar yang perlu diperhatikan adalah: Pertama, jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar pemerintah, ataukah pasar internasional, Kedua, kelompok pembeli atau segmen pasar, Ketiga, daya beli, Keempat, frekuensi pembelian, Kelima, keinginan dan kebutuhan.

3) Modal

Dengan modal penjual dapat memiliki sarana usaha seperti: alat transportasi, tempat peragaan baik di dalam perusahaan mau di luarnya, usaha prosmosi dan sebagainya. Itu bisa dilakukan untuk membawa barang ke tempat pembeli dan memperkenalkan barangnya, karena jika barang dari perusahaan tersebut belum dikenal konsumen, maka sulit bagi penjual untuk menjual barang tersebut.

4) Kondisi organisasi perusahaan

Setiap perusahaan memiliki organisasi, baik perusahaan yang berskala besar maupun perusahaan kecil, akan tetapi antara perusahaan besar dengan yang kecil terdapat perbedaan dalam organisasinya, perusahaan besar dalam masalah penjualan ditangani oleh bagian tertentu yang tentunya ahli dalam bidangnya masing-masing, adapun perusahaan kecil dalam

masalah penjualan biasanya ditangani sendiri oleh pemilik karena ruang lingkup yang lebih kecil.

5) Faktor lain

Selain beberapa faktor yang telah disebutkan di atas, terdapat faktor lain yang mempengaruhi penjualan, diantaranya adalah periklanan, kampanye, promo dan pemberian hadiah. Faktor ini mampu meningkatkan minat dan daya tarik pembeli. Tetapi untuk melakukan hal tersebut tentu dibutuhkan dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan besar tentu hal ini rutin dan mudah untukdilakukan, tetapi bagi perusahaan kecil hal ini akan mengalami kesulitan karena dana yang mereka miliki relatif kecil sehingga hal seperti ini tentu jarang dilakukan.

e. Penjualan Menurut Ekonomi Islam

Islam adalah agama yang memiliki ajaran komprehensif dan universal. Komprehensif berarti syari'ah Islam merangkum seluruh aspek kehidupan.Baik ritual maupun sosial ekonomi (mu'amalah). Sedangkan universalbermakna bahwa syari'at Islam dapat diterapkan dalam setiap waktu dantempat sampai datangnya hari akhir. Kegiatan sosial ekonomi (bermu'amalah)dalam Islam mempunyai cakupan yang sangat luas dan fleksibel. Sistem perekonomian Islam saat ini lebih

dikenal dengan fiqhmu'amalah. Fiqh mu'amalah adalah aturan-aturan (hukum) Allah yangditujukan untuk mengatur kehidupan manusia dalamurusan kehidupan atau urusan yang berkaitan dengan urusan duniawi sosial kemasyarakatan.

Perspektif agama aktivitas penjualan atau perdagangan yang dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah digariskan oleh agama bernilai ibadah. Denga perdagangan selain mendapatkan ketentuan-ketentuan material guna memenuhi kebutuhan ekonomi seorang tersebut sekaligus dapat mendekatkan diri kepada Allah SWT.

Berusaha atau mencari rizki Allah merupakan perbuatan yang baik dalam perdagangan Islam. Salah satu bentuk usaha itu adalah jual-beli, berniaga atau berdagang. Dalam sejarah tercatat bahwa Nabi Muhammad padamasa mudanya adalah seorang pedagang yang menjualkan barang-barang milikseorang pemilik barang yang kaya, yaitu Khadijah. Keberhasilan dan kejujuranNabi dibuktikan dengan ketertarikan sang pemilik modal hingga kemudianmenjadi istri Nabi.

Anjuran untuk melakukan kegiatan penjualan atau perdagangandijelaskan didalam Al-Qur'an sirat Al-Baqarah ayat 198 yang berbunyi sebagai berikut:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَا حٌ اَنْ تَبْتَغُوْا فَضْلًا مِّنْ رَّبِّكُمْ ۗ ...

Artinya: Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasilperniagaan) dari Tuhanmu.

Keterangan Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat198 diatas dijelaskan bahwa Allah SWT menyeru manusia untuk berusaha mencari rizki yang halal. Salah satu cara memperolehrezki dari Allah SWT yaitu dengan melakukan perdagangan atau berusaha. Melakukan transaksi jual-beli boleh melakukan khiyar selama merekabelum berpisah. Jika keduanya melakukan transaksi dengan benar dan jelas, keduanya diberkahi dalam jual-beli mereka. Jika mereka menyembunyikan dan berdusta, Allah SWT akan memusnahkan keberkahan jual-beli mereka. Karena itu dalam dunia perdagangan, Islam mengajarkan agar para pihakbertindak jujur. Kejujuran dalam jual-beli ini menempatkan mereka yang melakukantransaksi pada tempat baik dan mulia dalam pandangan Allah.[67]

5. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan faktor terpenting bagi setiap manusia di dunia ini, pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup suatu usaha. Kemampuan suatu usaha untuk membiayai semua kegiatan

[67]Yurnani, *Dampak Penjualan Pakaian Bekas Terhadap Tingkat pendapatan Pedagang di Pasar Senapelan Pekanbaru dalam Perspektif Ekonomi Islam,* Skripsi, (Riau: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sultan Syarif Kasim, 2015), hlm. 23-25

yang mendukung berkelanjutan suatu usaha sangat berpengaruh dengan seberapa besar pendapatan usaha tersebut diperoleh. “Pendapatan merupakan uang bagi sejumlah pelaku usaha yang telah diterima oleh suatu usaha dari pembeli sebagai hasil dari proses penjualan barang ataupun jasa. Pendapatan atau dapat disebut dengan keuntungan ekonomi merupakan pendapatan total yang diperoleh pemilik usaha setelah dikurangi biaya produksi.” Istilah pendapatan atau keuntungan adalah sinonim dengan istilah laba (Indonesia), *profit* (Inggris), dan *ribh* (Arab).[68]

Pendapatan adalah penerimaan total. Penerimaan total (*total revenue*) adalah jumlah total yang di dapatkan perusahaan dari penjualan produknya. Oleh sebab itu, penerimaan total adalah harga perunit dikalikan dengan kuantitas output yang diputuskan akan diperoduksi oleh perusahaan. Jika ditulis dalam rumus yaitu:

TR= P X Q

Dimana:

TR = Penerimaan Total (TR)

P = Harga (P)

Q = Kuantitas (Q)

[68]Isnaini Harahap dkk, *Hadis-Hadis Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2015), hlm. 91

b. Menentukan Pendapatan

Berikut ini adalah mengenai pendapatan yang riil, yaitu pendapatan pokok, pendapatan penunjang, dan pendapatan lainnya:[69]

1) Pendapatan pokok

Pendapatan pokok adalah pendapatan yang bersifat periodik atau semi periodik. Jenis pendapatan ini mempunyai sumber pokok yang bersifat permanen. Misalnya, gaji bulanan bagi para pegawai atau karyawan. Pendapatan seperti ini dapat diperkirakan terlebih dahulu secara pasti.

2) Pendapatan penunjang

Pendapatan penunjang adalah pendapatan yang dihasilkan oleh kepala keluarga dalam bentuk tambahan dan bersifat terduga, meskipun pendapatan ini tidak bersifat pasti atau tidak menentu. Misalnya seperti pendapatan dari hadiah atau pemberian orang lain yang tidak terikat oleh waktu. Meskipun dapat diperkirakan, namun pendapatan ini tidak bisa dipastikan.

3) Pendapatan lain

Pendapatan lain adalah pendapatan yang tidak terduga.

[69] Akram Ridha, *Pintar Mengelola Keuangan Keluarga Sakinah, Cetakan ke1*, (Solo: Tayiba Media, 2014), hlm. 118-119

Misalnya, sumbangan dalam jumlah yang cukup besar, hadiah, bantuan, atau warisan. Pendapatan ini sangat sulit diperkirakan. Pendapatan pokok jangka waktunya bisa bersifat bulanan, mingguan, atau harian. Diantara bentuk yang paling ideal untuk dijadikan patokan adalah pendapatan yang bersifat bulanan. Bagi yang mempunyai pendapatan pokok mingguan atau harian, baiknya disimpan dalam bentuk tabungan yang bersifat fleksibel. Kemudian pendapatan tersebut diambil setiap bulan sebagai bagian dari pendapatan pokok.

c. Sumber-Sumber Pendapatan

Pendapatan bersumber dari sejumlah kegiatan ekonomi, begitu juga sumber-sumber pendapatan ini antara lain sebagai berikut:[70]

1) Penjualan barang
2) Penjualan jasa
3) Penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain yangmenghasilkan *royalti* atau *dividen*.

[70] Didin Burhanuddin Rabbani, *Analisis Pengaruh Etika Bisnis Islami, Lokasi Usaha, dan Pendidikan Terhadap Pendapatan (Studi Pada Pelaku Wirausaha Barang Bekas Di Pasar Comboran Timur Kota Malang),* Tesis, (Malang: Program Studi Magister Ekonomi Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim, 2018), hlm. 47

Menurut Sofyan Syafri Harahap menjelaskan bahwa dasar-dasar pengukuran pendapatan atau laba perspektif Islam dirangkum dari sumber-sumber hukum Islam, yakni sebagai berikut:

a) Taqlid dan Mukhatarah (Interaksi dan Resiko)

   Pendapatan adalah tujuan dari hasil perputaran modal melalui transaksi bisnis, seperti menjual dan membeli, atau jenis-jenis apapun yang dibolehkan oleh syar'i. Pendapatan diperoleh tidak tanpa resiko, kemungkinan bahaya yang akan menimpa modal nantinya akan menimbulkan kerugian. Kegiatan usaha dalam proses memperoleh keuntungan memiliki perbedaan diantara wirausahawan, Islammenghendaki adanya keseimbangan antara tingkat kesulitan dan laba. Tingkat kesulitan perputaran serta perjalanan modal, semakin tinggi resiko (kerugian), maka semakin tinggi pula laba yang diinginkan pedagang.

b) Muqabalah

   Al-Muqabalah adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan yang diinginkan pelaku usaha atau pedagang. Pendapatan itu harus diperoleh dengan cara yang baik dan halal, biaya-biaya itu pun harus resmi dan jelas serta

tidak mengandung unsur-unsur yang terlarang dalam syar'i, seperti riba, suap, dan mubazir.

c) Keutuhan Modal Pokok

Keuntungan akan tercapai dengan syarat bila modal pokok telah kembali, sebagai alat penukaran barang yang dimiliki sejak awal aktivitas ekonomi.

d) Laba (Keuntungan)

Keuntungan (laba) berasal dari aktivitas ekonomi yang dilakukan pedagang atau pelaku usaha. keuntungan yansg berasal dari jual beli menunjukkan usaha yang dijalankan berjalan dengan baik. Sebagian ulama berpendapat bahwa pedagang boleh menentukankeuntungannya dengan syarat harga tidak boleh kurang dari biaya yang dikeluarkan serta tidak boleh lebih dari permintaan.

e) Perhitungan nilai barang di akhir tahun

Tujuan penilaian sisa barang yang belum sempat terjual di akhir tahun adalah untuk penghitungan zakat atau untuk menyiapkan neraca-neraca keuangan yang didasarkan pada nilai penjualan

yang berlaku di akhir tahun itu, serta dilengkapi dengan daftar biaya-biaya pembelian dan pendistribusian.[71]

d. Pendapatan Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Pandangan tentang pendapatan menurut Islam merupakan segala sesusatu yang diperoleh manusia sebagai akibat balas jasa yang diperoleh manusia sebagai akibat balas jasa yang telah diberikan. Dalam Islam pemberian balas jasa dari pekerjaan yang dilakukan bersifat halal, tidak termasuk misalnya pendapatan akibat menjual barang-barang haram. Prinsip individu merealisasikan kemaslahatan pribadinya memberikan peranan besar bagi kebangkitan individu yang menggerakkan aktifitas perekonomian. Sebab, ketika seseorang tidak berproduksi karena ingin memenuhi kebutuhan manusia, tapi karena ingin menjual produknya dan mendapatkan *income* sebesar mungkin. Tujuan dari kegiatan usaha merupakan keuntungan namun ada beberapamasalah yang ditimbulkan akibat dari tujuan tersebut. Seperti misalnya pembeli yang merasa dirugikan akibat sikap penjual dalam menentukan harga. Sebagaimana dalam Al-Qur'an Allah SWT berfirman:

[71]Didin Burhanuddin Rabbani, *Analisis Pengaruh Etika Bisnis Islami, Lokasi Usaha, dan Pendidikan Terhadap Pendapatan (Studi Pada Pelaku Wirausaha Barang Bekas Di Pasar Comboran Timur Kota Malang),* Tesis, (Malang: Program Studi Magister Ekonomi Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim, 2018), hlm. 48-49.

أُولٰٓئِكَ الَّذِيْنَ اشْتَرَوُا الضَّلٰلَةَ بِا لْهُدٰى ۖ فَمَا رَبِحَتْ تِّجَا رَتُهُمْ وَمَا كَا نُوْا مُهْتَدِيْنَ

Artinya: "Mereka Itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, Maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk." (QS. Al-Baqarah: 16)

Profit merupakan salah satu unsur penting dalam perdagangan yang didapat melalui proses pemutaran modal dalam kegiatan ekonomi. Islam sangat mendorong pendayagunaan harta melalui berbagai kegiatan ekonomi dan melarang untuk menganggurkannya agar tidak habis dimakan zakat.[72] Pendapatan bersih atau laba terbagi menjadi tiga macam, yaitu:[73]

1) Ar-Ribh at-Tijari (laba usaha), Ribh tijari dapat diartikan sebagai pertambahan pada harta yang telah dikhususkan untuk perdagangan sebagai hasil dari proses barter dan perjalanan bisnis. Laba ini dalam kosep akuntansi disebut laba dagang.
2) Al-Ghallah (laba insidental), yaitu pertambahan yang terdapat pada barang dagangan sebelum penjualan, seperti wol atau susu dari hewan yang yang akan dijual. Pertambahan seperti ini tidak bersumber pada proses dagang dan tidak pula pada usaha manusia. Pertambahan seperti ini dalam konsep akuntansi disebut laba yang

[72] Isnaini Harahap dkk, *Hadis-Hadis Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2015), hlm. 91

[73]Isnaini Harahap dkk,Ibid., hlm. 92

timbul dengan sendirinya/ laba insidental atau laba minor atau pendapatan marginal atau laba sekunder.

3) Al-Faidah (laba yang berasal dari modal pokok), yaitu pertambahan pada barang milik yang ditandai dengan perbedaan antara harga waktu pembelian dan harga penjualan, yaitu sesuatu yang baru dan berkembang dari barang-barang milik, seperti susu yang telah diolah yang berasal dari hewan ternak. Dalam konsep akuntansi disebut laba utama (primer) atau laba dari pengoperasian modal pokok.

Ketentuan tentang ukuran besarnya *profit* atau laba tidak ditemukan dalam Al-Qur'an maupun hadits. Para pedagang boleh menentukan profit pada ukuran berapapun yang mereka inginkan, misalnya 25 persen, 50 persen, 100 persen, atau lebih dari modal. Dengan demikian pedagang boleh mencari laba dengan persentase tertentu selam aktivitas perdagangannya tidak disertai dengan hal-hal yang haram, seperti *ghaban fahisy* (menjual dengan harga jauh lebih tinggi ataujauh lebih rendahdari harga pasar), *ihtikar* (menimbun), *ghisy* (menipu), *gharar* (menimbulkan bahaya), dan *tadlis* (menyembunyikan cacat barang dagangan).[74]

[74]Isnaini Harahap dkk, Ibid., hlm. 93

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Achmad Misbachul Munir (2018)	Pengaruh Modal Usaha dan Lokasi terhadap Pendapatan dengan Lama Usaha sebagai Variabel Intervening (Studi pada Pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota Malang)	Modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Lokasi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Lama usaha secara langsung memediasi modal usaha dan lokasi terhadap pendapatan.	• Menggunakan variabel modal usaha dan lokasi sebagai variabel independen • Menggunakan variabel pendapatan sebagai variabel dependen	• Penelitian terdahulu menggunakan variabel lama usaha sebagai variabel inter-vening sedangkan penelitian ini menggunakan variabel penjualan sebagai variabel intervening. • Objek penelitian terdahuluu pada Pedagang Pasar Terpadu Dinoyo Kota

					Malang. Sedangkan pada penelitian ini meneliti pedagang Pasar Satelit Perumnas Sako Palembang
2.	Ike Wahyu Nurfiana (2018)	Analisis Pengaruh Modal, Jam Kerja, dan Lokasi terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Mrangen.	Modal berpengaruh positif terhadap pendapatan. Jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan. Lokasi berpengaruh positif terhadap pendapatan.	• Mengguna-kan variabel modal dan lokasi sebagai variabel independen. • Mengguna kanvariabel pendapatan sebagai variabel dependen.	• Objek penelitian terdahulu yaitu pada Pedagang Pasar Mrangen. Sedangkan pada penelitian ini meneliti pada pedagang Pasar Satelit Perumnas Sako Palembang

3.	Nur Isni Atun (2017)	Pengaruh Modal, Lokasi, dan Jenis Dagangan terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman	Modal berpengaruh positif terhadap pendapatan. Lokasi berpengaruh positif terhadap pendapatan. Jenis dagangan berpengaruh positif terhadap pendapatan	• Menggunakan variabel modal dan lokasi sebagai variabel independen • Menggunakan variabel pendapatan sebagai variabel dependen.	• Objek penelitian terdahulu yaitu pada Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman. Sedangkan pada penelitian ini meneliti pada pedagang Pasar Satelit Perumnas Sako Palembang
4.	Wike Anggraini (2019)	Pengaruh Faktor Modal, Jam Kerja, dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro	Modal berpengaruh positif terhadap pendapatan. Jam berpengaruh positif terhadap pendapatan.	• Menggunakan variabel modal sebagai variabel independen • Menggunakan variabel	• Objek penelitian terdahulu yaitu pada Pedagang Pasar Pagi Perumdam II Sriwijaya Kota Bengkulu.

		Kecil Menengah (Studi Kasus Pedagang Pasar Pagi Perumdam II Sriwijaya Kota Bengkulu)	Lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan.	pendapatan sebagai variabel dependen.	Sedangkan pada penelitian ini meneliti pada pedagang Pasar Satelit Perumnas Sako Palembang
5.	Faristin Firdausiyah (2018)	Pengaruh Modal Usaha, dan Lama Usaha terhadap Pendapatan Pedagang Wisata Menara Kudus	Modal usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang. Lama usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang.	• Mengguna kan variabel modal sebagai variabel independen • Mengguna kan variabel pendapatan sebagai variabel dependen. • Metode analisis kuantitatif	• Objek penelitian terdahulu yaitu pada Pedagang Wisata Menara Kudus. Pada penelitian ini meneliti pada pedagang Pasar Satelit Perumnas Palembang

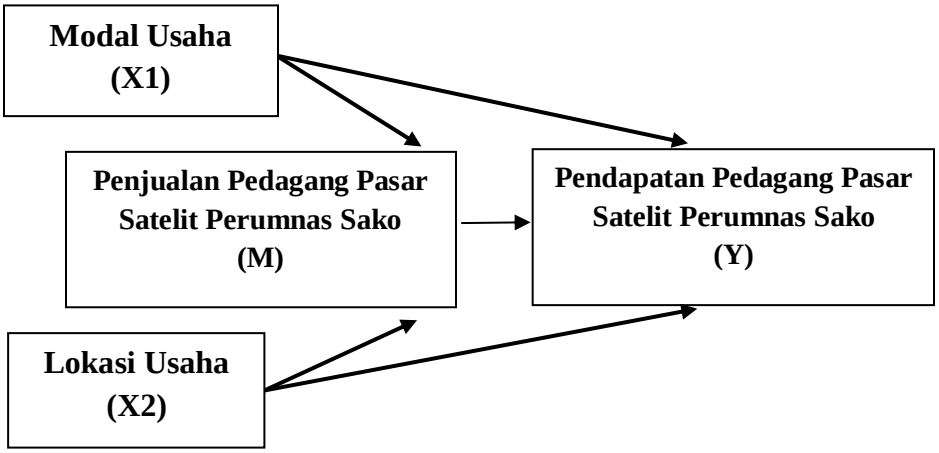
6.	Asmawati (2019)	Pengaruh Modal, Lokasi, dan Jam Usaha terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional (Studi Pada Pasar Petir)	Modal berpengaruh positif signifikan terhadap tingkat pendapatan. Lokasi usaha berpengaruh positif signifikan terhadap tingkat pendapatan. Jam usaha berpengaruh positif signifikan terhadap tingkat pendapatan.	• Mengguna kan variabel modal dan lokasi sebagai variabel independen • Mengguna kan variabel pendapatan sebagai variabel dependen. • Metode analisis kuantitatif	• Objek penelitian terdahulu pada Pedagang Pasar Petir Sedangkan pada penelitian ini meneliti pada pedagang Pasar Satelit Perumnas Sako Palemban

Sumber: Diolah dari berbagai sumber, 2020

C. Kerangka Konseptual

Gambar 2.1

Kerangka Konseptual



Sumber: Dikembangkan dalam penelitian ini, 2020

D. Pengembangan Hipotesis

1. Pengaruh Modal Usaha terhadap Pendapatan

Menurut teori Cobb-douglas yang menyatakan bahwa modal mempengaruhi output produksi. Hal ini menunjukkan semakin tinggi modal akan dapat meningkatkan hasil produksi, hal ini karena dalam proses produksi membutuhkan biaya yang digunakan untuk tenaga kerja dan pembelian bahan baku serta peralatan sehingga akan berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan dan efisiensi usaha

dagang.[75]Oleh karena itu, Modal adalah pokok utama dalam menjalankan suatu bisnis atau usaha, modal faktor penting dalam menjalankan usahanya, karna modal salah satu unsur dimana perusahaan dapat menjalankan usahanya dan mendapatkan keuntungan. Hal tersebut didukung dengan hasil penelitian Achmad Misbachul Munir, Ike Wahyu Nurfiana, dan Nur Isni Atun yang dalam penelitiannya menyatakan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

Berdasarkan rumusan diatas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H1 : Diduga modal usaha berpengaruh terhadap pendapatan pada pedagang di Pasar Satelit Perumnas Sako Palembang

2. Pengaruh Lokasi Usaha terhadap Pendapatan

Menentukan lokasi tempat untuk setiap bisnis merupakan tugas penting bagi pemasar, karena keputusan yang salah dapat mengakibatkan kegagalan sebelum bisnis

[75]Made Dwi Vijayanti, I Gusti Wayan Murjana Yasa, *Pengaruh Lama Usaha Dan Modal Terhadap Pendapatan Dan Efisiensi Usaha Pedagang Sembako Di Pasar Kumbasari*, E-Jurnal, (Bali: Fakultas Ekonomi dan BisnisUnversitasUdayana (Unud), 2015), Vol. 5 No. 12 hlm. 1549

dimulai. Lokasi usaha dalam hubungannya dengan perdagangan adalah hal yang sangat vital. Sebab lokasi usaha bagi pedagang merupakan penentu utama terhadap pendapatan.[76]

Menurut Artaman, jika lokasi bisnis berdekatan dengan pesaing yang menjual produk sejenis, maka pengusaha harus mempunyai strategi memenangkan kompetisi yaitu memilih lokasi yang strategis. Sebab pedangang dengan lokasi yang strategis maka pendapatan yang diperoleh cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan lokasi yang tidak strategis. Hal ini di dukung dengan hasil penelitian Achmad Misbachul Munir, Ike Wahyu Nurfiana, Nur Isni Atun, dan Asmawati yang dalam penelitiannya menyatakan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

Berdasarkan rumusan diatas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H2 : Diduga lokasi usaha berpengaruh terhadap pendapatan pada pedagang di Pasar Satelit Perumnas Sako Palembang

[76]Husaini, Ayu Fadhlani, *Pengaruh Modal Kerja, Lama Usaha, Jam Kerja, dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Monza di Pasar Simalingkar Medan,* Jurnal Visioneri dan Strategis, (Medan: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Malikussaleh, 2017), Vol. 6 No. 2, hlm. 114

3. Pengaruh Modal Usaha terhadap Penjualan

Dalam pemahaman ekonomi, modal adalah semua infrastruktur yang berfungsi untuk menjaga eksistensi sebuah lembaga ekonomi atau perusahaan, misalnya mesin, alat-alat produksi, dan transportasi. Alat kontribusinya dapat meningkatkan nilai suatu barang dan jasa, modal berhak mendapatkan kompensasi. Return yang diberikan tidak harus berupa harga yang *fixed* (*pre-determined*), akan tetapi bisa diwujudkan dengan uang sewa atau prosentase bagi hasil atas profit yang didapatkan atau yang diperoleh.[77]

Modal yang tersedia secara efektif dipergunakan untuk pembelian/ pengadaan barang untuk menunjang penjualan maupun untuk menghasilkan laba. Yang berarti semakin besar modal, maka semakin besar jumlah pembelian atau pengadaan barang. Dengan demikian jumlah barang yang dijual juga akan semakin besar. Yang selanjutnya diikuti dengan semakin besar pula laba yang diperoleh. Hal ini di dukung dengan hasil penelitian Erlina Yunitasari

[77] Manan, Abdul, *Hukum Ekonomi Syariah: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama Edisi Pertama*, (Jakarta: Kencana, 2016) hlm. 49-50

Widyamukti dan B. Juniarto Wibowo menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh positif terhadap penjualan.

Berdasarkan rumusan diatas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H3 : Diduga modal usaha berpengaruh terhadap penjualan pada pedagang di Pasar Satelit Perumnas Sako Palembang

4. Pengaruh Lokasi Usaha terhadap Penjualan

Lokasi berarti tempat atau letak dan lokasi usaha berarti tempat secara fisik. Dari pengertian itu dapat disimpulkan bahwa lokasi jualan adalah tempat usaha dimana seseorang mendapat kenyamanan dalam transaksi jual beli barang atau jasa.

Pendapat tersebut juga didukung oleh Swastha, bahwa lokasi bagi perdagangan eceran dapat memaksimumkan penjualan dan labanya. Hal ini dimaksudkan untuk mendapatkan lokasi yang strategis yang dapat menarik para konsumen dari pesaingnya.Hal ini didukung oleh penelitian Thea Hananta Ariayudha yang menyatakan bahwa lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan.

Berdasarkan rumusan diatas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H4 : Diduga lokasi usaha berpengaruh terhadap penjualan pada pedagang di Pasar Satelit Perumnas Sako Palembang

5. Pengaruh Penjualan terhadap Pendapatan

Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama.[78] Pada umumnya semua penjualan atau perdagangan mempunyai tujuan yang sama yaitu mendapatkan laba yang sebanyak-banyaknya.

Menurut pendapat Astuti yang menyatakan bahwa semakin besar penjualan suatu produk, maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh pedagang. Dengan meningkatnya penjualan, maka secara langsung maupun tidak langsung akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh pedagang. Hal ini didukung dengan hasil penelitian

[78] Sumantri, *Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Peternak Ayam Potong (Studi Kasus Peternakan Ayam Supadi)*, (Jambi: STIE GK, 2017), Vol. 2 No.2, hlm. 11

Yurnaniyang menyatakan bahwa penjualan berpengaruh positif terhadap pendapatan.

Berdasarkan rumusan diatas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H5 : Diduga penjualan berpengaruh terhadap pendapatan pada pedagang di Pasar Satelit Perumnas Sako Palembang

6. Pengaruh Modal Usaha terhadap Pendapatan dengan Penjualan Sebagai Variabel Intervening

Achmad Misbachul Munir dalam penelitiannya mengemukakan bahwa modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Kemudian Erlina Yunitasari Widyamukti dan B. Juniarto Wibowo menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh positif terhadap penjualan. Disamping itu Yurnaniyang menyatakan bahwa penjualan berpengaruh positif terhadap pendapatan.

Berdasarkan rumusan diatas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H6 : Diduga modal usaha berpengaruh terhadap pendapatan dengan penjualan sebagai variabel intervening pada pedagang Pasar Satelit Perumnas Sako Palembang

7. Pengaruh Lokasi Usaha terhadap Pendapatan dengan Penjualan sebagai variabel intervening

Ike Wahyu Nurfianadalam penelitiannya mengemukakan bahwa modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Kemudian Thea Hananta Ariayudha menyatakan bahwa lokasi usaha berpengaruh positif terhadap penjualan. Disamping itu Yurnaniyang menyatakan bahwa penjualan berpengaruh positif terhadap pendapatan.

Berdasarkan rumusan diatas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H7 : Diduga lokasi usaha berpengaruh terhadap pendapatan dengan penjualan sebagai variabel intervening pada pedagang Pasar Satelit Perumnas Sako Palembang.