

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dari beberapa tahun terakhir omset penjualan para pedagang dipasar Dongko sering mengalami ketidakstabilan terkadang omset penjualan perbulan naik dan terkadang menurun. Para pedagang pasar Dongko juga kerap mengalami kerugian dikarenakan minat akan konsumen terhadap suatu produk menurun dan juga kondisi ekonomi masyarakatnya yang kurang menentu serta selera konsumen yang selalu berubah-ubah.

Pasar merupakan sebuah tempat berbelanja masyarakat setempat dengan cara tawar menawar barang. Dalam pasar terdapat beberapa penjual dan beberapa pembeli yang memiliki tujuan serta kebutuhan yang berbeda-beda. Seiring perkembangan zaman pasar memiliki beberapa bentuk ada pasar tradisional dan ada pasar modern yang seperti supermarket, kios, mal, dll. Pasar tradisional biasanya sistemnya pembelinya membayarnya secara langsung kepada penjualnya.

Seorang pedagang juga tidak boleh mengambil keuntungan yang berlebih-lebihan dari penjual kebutuhan pokok dengan memanfaatkan suatu keadaan dengan mempermainkan harga pada saat seorang pembeli sangat membutuhkan kebutuhan pokok dengan memainkan tingkat harga. Salah satu fungsi dari tingkat harga adalah indikator yang menjadi pendorong motivasi kegiatan perekonomian. Bagi konsumen, harga pasar

dapat di jadikan dasar untuk menentukan seberapa besar kesejahteraan yang diperoleh dari tingkat harga tersebut, selanjutnya akan diketahui besarnya surplus konsumen yang ia dapatkan. Sebaliknya, bagi produsen harga pasar merupakan indikator untuk melakukan kegiatan produksi yang menghasilkan keuntungan, ini menurut ekonomi konvensional.

Sedangkan menurut ekonomi islam dalam memperoleh keuntungan tersebut haruslah sesuai dengan nilai dan moral islami. Sedangkan dalam ekonomi konvensional tidak berlaku hal tersebut. Dengan sendirinya dalam pasar islami, nilai dan moral islam para pelaku ekonomi akan mempengaruhi tingkat harga yang terbentuk.²

Keberlangsungan setiap usaha sangat dipengaruhi oleh kemampuan seorang pedagang dalam mendapatkan pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang telah ada. Agar tujuan tersebut tercapai, maka setiap pedagang harus berupaya menghasilkan dan menyampaikan barang dan jasa yang diinginkan konsumen dengan fitur yang pantas. Upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu bisnis dalam meningkatkan omset penjualan, seringkali dihadapkan pada masalah seperti kesulitan didalam meningkatkan volume penjualan, adanya persaingan yang ketat dari bisnis sejenis, semakin kompleksnya perilaku konsumen terhadap suatu produk.

Keberlangsungan ini tergantung banyaknya para konsumen, jadi pelayanan yang sangat baik serta memahami keinginan konsumen

²Jusmaliani, *Kebijakan Ekonomi Dalam Islam*, (Yogyakarta : Kreasi Wacana, 2005), Hlm.214

merupakan faktor yang sangat penting untuk menarik pelanggan tersebut agar konsumen meningkat dan perusahaan mencapai target yang diinginkan.³

Berdasarkan wawancara dengan ibu Titin Yuliana umur 34 tahun dari 4 bersaudara dan merupakan salah satu pedagang pasar Dongko dengan kesuksesan bisnisnya yang menggeluti bisnisnya mulai dari 0 dengan dulunya membuka warung kecil-kecilan, yang sekarang mulai berkembang dengan menjual berbagai perabotan rumah tangga seperti tikar, sapu, timba, wajan, panci dll. Kata ibu Titin, Seiring perkembangan usaha banyak mengalami berbagai rintangan dari mulai dari penjualan omset perbulan, kerugian dan persaingan. Omset penjualan perbulan terkadang naik terka dang juga turun dengan banyaknya persaingan ditambah pada musim pandemi seperti sekarang ini.

Berikut omset penjualan Mitra Kencana toko bu Titin tahun 2017-2020:

Tahun	Toko Peralatan Rumah Tangga	Toko Kasur	Jumlah Omset
2017	Rp. 396.853.500	Rp. 619.091.000	Rp. 1.015.944.000
2018	Rp. 426.168.000	Rp. 809.550.000	Rp. 1.235.718.000

³Adler Hayman Manurug, *Wirausaha Bisnis Usaha Kecil Menengah*, (Riau: Kompas, 2007), Hlm. 81

2019	Rp. 349.939.500	Rp. 1.045.945.500	Rp. 1.395.885.000
2020	Rp. 295.410.000	Rp. 606.220.000	Rp. 901.630.000

Sedangkan wawancara dengan ibu Sulis umur 26 tahun merupakan pedagang pasar Dongko yang masih muda dengan membuka usaha toko kecil-kecilan menjual baju mulai baju dewasa, remaja, anak-anak. Ibu sulis merintis usaha toko ini sejak tahun 2012 dengan dukungan suami dan keluarganya. Dalam suatu usaha tidaklah mudah banyak hal yang dialami bu Sulis seperti baju yang sudah tidak tren juga akan mengalami penurunan harga dengan berkurangnya jumlah minat pembeli dari sebelumnya otomatis omset penjualan juga akan mengalami penurunan.

Omset penjualan toko bu Sulis tahun 2017 - 2020

Tahun	Baju Dewasa	Baju Anak-anak	Jumlah Omset
2017	Rp. 223.113.000	Rp. 263.500.000	Rp. 488.500.000
2018	Rp. 189.240.000	Rp. 301.000.000	Rp. 490.000.000
2019	Rp. 231.600.500	Rp. 196.500.000	Rp. 428.100.000
2020	Rp. 305.110.000	Rp. 230.500.000	Rp. 535.610.000

Wawancara dengan Bapak Haryono umur 36 tahun pemilik toko alat tulis yang sukses dan peralatan sekolah seperti tas, separu dan lain-lain. Toko bapak Haryono selalu mengalami kenaikan omset

penjualan perbulannya karena minat penjual sangatlah banyak. Di dalam toko bapak haryono terdapat 2 karyawan yang membantu pak haryono dalam menjalankan usahanya. Akan tetapi didalam usaha bapak haryono juga harus memberikan gaji setiap bulannya kepada karyawan tersebut.

Omset penjualan toko Bapak Haryono tahun 2017 - 2020

Tahun	Toko Alat Tulis	Toko peralatan sekolah	Jumlah Omset
2017	Rp. 231.500.000	Rp. 380.142.000	Rp. 611.642.000
2018	Rp. 271.167.000	Rp. 398.500.000	Rp.669.667.000
2019	Rp. 301.180.500	Rp. 420.500.000	Rp. 721.680.000
2020	Rp. 340.710.000	Rp. 497.863.000	Rp. 838.573.000

Religiusitas adalah suatu keadaan, pemahaman dan ketaatan seseorang dalam meyakini suatu agama yang diwujudkan dalam pengamalan nilai, aturan, kewajiban sehingga mendorongnya bertingkah laku, bersikap dan bertindak sesuai dengan ajaran agama dalam kehidupan sehari-hari. Dalam konteks bisnis di Indonesia, religiusitas juga berperan penting. Ini menjadi budaya untuk jika dibandingkan dengan hubungan agama dan dunia kerja di budaya lain. Bisa dilihat dari budaya barat sebagai contohnya.

Umumnya mereka memisahkan dengan jelas antara kehidupan agama dan dunia kerja dalam bentuk religiusitas. Komunitas bisnis dan

professional Indonesia meyakini bahwa sikap dan perilaku positif dalam bekerja adalah buah dari religiusitas yang terbina yang coba dibangun melalui SQ. Memaknai bekerja sebagai bagian dari ibadah menjadi sikap yang dijunjung tinggi dan akan memotivasi perilaku kerja yang optimal.

Menyatunya agama dan tradisi dalam masyarakat. Indonesia sudah menjadi kenyataan sejarah sejak era kerajaan-kerajaan kuno nusantara. Budaya jawa bahkan mengenal bentuk religiusitas yang merupakan perpaduan agama, dan tradisi, dikenal sebagai kejawen. Eratnya hubungan agama dan tradisi melahirkan nilai budaya dan norma masyarakat.

Para pebisnis Indonesia kerap memaknai religiusitas sebagai indikator integritas. Sangatlah penting untuk membangun religiusitas, baik secara pribadi maupun sebagai seorang pemimpin. Sebagai pribadi religiusitas menjadi pedoman dan pemberi arah tingkah laku, terutama juga menjadi sumber kekuatan dalam mengambil keputusan bisnis yang kritis dan dalam situasi genting, pemimpin bisnis Indonesia juga tidak segan menggunakan religiusitas sebagai teknik untuk memotivasi karyawan.⁴

Religiusitas (keberagaman) didalam kehidupan individu berperan sebagai suatu sistem nilai mengenai aturan-aturan tertentu. Dilihat secara umum bahwa aturan-aturan tersebut menjadi pedoman untuk bersikap dan bertingkah laku agar sejalan dengan keyakinan agama yang dianutnya.

⁴Hana Panggabean, *Kearifan Lokal Keunggulan Global Cakrawala Baru di Era Globalisasi*, (Jakarta : PT. Gramedia, 2014), Hlm. 67-69

Keberagaman sebagai sistem nilai agama mengandung maknayang khusus pada kehidupan manusia serta dapat berpera sebagai suatu ciri yang khas.⁵

Religiusitas terhadap kehidupan individu memberi manfaat yang tak terbatas, baik secara sistem nilai, motivasi maupun pedoman hidup, maka pengaruh yang paling utama ialah sebagai pembentuk kata hati (*conscience*). Erich Fromm membagi kata hati menjadi kata hati otoritan dan kata hati humanistik. Kata hati otoritan merupakan pengaruh dari luar, sedangkan humanistik bersumber dari dalam diri manusia.⁶

Erich Fromm melihat manusia sebagai makhluk yang pada hakikatnya memiliki potensi humanistik dalam dirinya. Individu itu sendiri akan menerima nilai-nilai pengaruh dari luar, sehingga keduanya akan membentuk kata hati dalam diri manusia ketika keduanya berjalan seiring bersama, maka manusia akan merasakan kebahagiaan.

Indikator dari kebahagiaan yang berhubungan dengan agama ditunjukkan oleh sehatnya mental dan fisik dalam arti kondisi jiwa yang tenang, tentram, damai, ridah terhadap diri sendiri dan merasa bersyukur atas ketetapan Allah SWT. Gangguan yang terjadi pada kepribadian yang dimiliki oleh seseorang tergantung keberhasilannya yang ia capai dalam menikmati hidupnya. Ketidak berhasilan mencapai makna hidup biasanya akan menimbulkan emosi positif atau tidak kebahagiaan yang cenderung

⁵Robert H. Thouless, *Pengantar Psikologi Agama*, (Jakarta: Rajawali, 1992), Hlm. 24

⁶Ibid, Hlm. 35

menjadikan seseorang menjadi semakin merasakan kegelisahan.⁷

Seseorang yang memiliki religiusitas yang tinggi akan condong lebih semangat dalam menjalankan pekerjaannya tanpa menyerah dan putus asa. Sikap religius tampil dalam bentuk tindakan dan perilaku yang mendukung terbentuknya tatanan sosial yang harmonis. Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang pasar Dongko bahwa pedagang yang memiliki pemahaman religiusitas rendah akan memberikan dampak pada etos kerja, dengan adanya kesadaran untuk mengubah perilaku diri sendiri maka akan meningkatkan religiusitas etos kerja para pedagang sendiri.

Selain agama motivasi intrinsik juga memiliki pengaruh terhadap etos kerja karyawan, karena motivasi intrinsik merupakan suatu dorongan yang timbul dari seseorang untuk melakukan suatu perbuatan untuk mencapai tujuan tertentu. Motivasi merupakan suatu pemberian daya penggerak yang mana akan menciptakan kegairahan kerja seseorang, akan bekerja sama, bekerja sama dengan efektif dan integrasi untuk mencapai kepuasan.

Agama berperan sebagai sumber pengembangan etos, maka dari itu agama sebagai sumber etos kerja yang baik bagi seorang pemeluk agama. Etos kerja muncul dari dorongan sikap yang terbentuk dari nilai-nilai agama. Sikap religius memberikan dorongan kepada seorang dalam mencari makna religius untuk tindakan yang dipilihnya. Kesanggupan

⁷Nana Rukmana D.W, *Meraih Sukses dan Kebahagiaan Hidup*, (Bandung: Alfabeta, 2006), Hlm. 6

seseorang dalam menerapkan nilai-nilai agama dalam kehidupannya sebagai keterampilan social tergantung pada kuat dan lemahnya sikap religiusitas dalam jiwanya.

Etos kerja didefinisikan sebagai integritas, ketekunan yang merupakan sikap mendasar yang mengandung makna gairah atau semangat yang kuat untuk mengerjakan sesuatu dengan maksimal, dan berupaya untuk mencapai kualitas kerja yang sesempurna mungkin. Sumberdaya manusia yang tinggi akan menghasilkan kerja yang baik, religiusitas juga berhubungan erat dengan etos kerja karyawan karena ajaran dalam agama bertujuan untuk membimbing, mendorong untuk berbuat dan memilih tujuan tindakan. Selain itu agama memberi makna terhadap segala tindakan yang dilakukan.

Namun demikian dalam islam, kerja demi kerja itu sendiri tidak ditekankan, sebagaimana seseorang dapat menemukannya dalam bentuk-bentuk protestantisme tertentu. Dalam perspektif islam, kerja dipandang bernilai sejauh dilaksanakan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan manusia dan menciptakan keseimbangan dalam kehidupan individual dan sosial. Tetapi kewajiban atas kerja ini dan perjuangan untuk memenuhi untuk memenuhi kebutuhan kebutuhan seseorang atau keluarganya.

Pelayanan yang baik merupakan sesuatu hal yang harus diperhatikan oleh perusahaan semua pemilik usaha yang bergerak dibidang jasa. Tanpa adanya pelayanan yang baik suatu usaha akan sulit untuk mendapatkan atau paling tidak mempertahankan pelanggannya. Pelayanan

yang diberikan kepada pelanggan akan menjadi tolak ukur penilaian kepuasan konsumen. Oleh sebab itu, peningkatan pelayanan bisa dikatakan sebagai sesuatu yang mesti dilakukan dan dikembangkan setiap waktu.

Omset penjualan adalah nilai penjualan itu juga kerap menjadi ukuran dari program penjualan. Bisa dikatakan lagi Omset penjualan adalah total nilai penjualan dalam satuan mata uang. Peningkatan pangsa pasar dan omset penjualan belum tentu meningkatkan keuntungan. Keuntungan dihitung dari pendapatan dikurangi biaya. Manajemen penjualan tidak hanya menargetkan pangsa dan omset, tetapi juga menargetkan keuntungan. Dengan demikian manajemen penjualan berpikir tentang penghematan biaya dan sumber daya. Untuk menjalankan keberlanjutan bekerja sama dengan pelanggan, manajemen penjualan menargetkan terpeliharanya hubungan dengan pelanggan. hubungan dipelihara melalui komunikasi dan produk yang membantu pelanggan dalam mencapai kebutuhan dan keinginannya.

Strategi pemasaran dapat dinyatakan sebagai dasar tindakan yang mengarahkan kegiatan atau usaha pemasaran dari suatu seorang pedagang, dalam kondisi persaingan dan lingkungan yang berubah agar dapat mencapai omset penjualan yang semaksimal mungkin. Sedangkan usaha untuk mencapai omset penjualan yang tinggi tentunya hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan kemampuan perusahaan, baik dalam hal menghadapi persaingan maupun dalam mengeksistensikan usaha.

Strategi pemasaran dapat dinyatakan sebagai dasar tindakan yang mengarahkan kegiatan atau usaha pemasaran dari seorang pengusaha atau pedagang. Dalam kondisi persaingan dan lingkungan yang berubah agar dapat mencapai tujuan yang diharapkan. Salah satu unsur dalam dalam strategi pemasaran terpadu strategi bauran pemasaran strategi bauran pemasaran berfungsi sebagai pedoman dalam menggunakan unsur-unsur pemasaran yang dapat dikendalikan pemimpin, untuk mencapai tujuan dalam bidang pemasaran.⁸

Berdagang adalah salah satu jenis usaha yang dilakukan oleh seseorang dalam memenuhi kebutuhan hidup. Perdagangan yang dilakukan adalah kegiatan tukar menukar barang atau jasa antara penjual dan pembeli. Usaha perdagangan dalam ekonomi islam merupakan usaha yang mendapatkan penekanan khusus, karena keterkaitannya secara langsung dengan sektor rill.⁹ Dalam melaksanakan kegiatan berdagang banyak orang yang terjebak dalam lautan kenikmatan yang sesungguhnya dilarang oleh Allah SWT, seperti melakukan kecurangan dengan mengurangi timbangan, melambungkan harga, menyembunyikan kecacatan barang dan sejenisnya.

Para pedagang memanfaatkan keadaan untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya dengan melanggar aturan main yang ditetapkan agama. Misalnya pedagang cabe rawit menaikkan harga dengan

⁸Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Raja Grafind, 2010), Cet ke-10, Hlm. 170

⁹Baihaqi Nu'man, *Bisnis Berbasis Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), Hlm. 22

memanfaatkan kondisi dimana pembeli (Konsumen) benar-benar sangat membutuhkan suatu barang tanpa memikirkan bahwa apa yang dilakukannya adalah sebuah kecurangan. Padahal harga cabe rawit melambung tinggi tidak hanya pada hari-hari besar keagamaan, tetapi juga mengalami kenaikan pada hari-hari biasa, serta faktor alam, produksi dan lain sebagainya yang terkadang dijadikan para pedagang sebagai alasan untuk menaikkan harga.

Imam Ghazali mengatakan bahwa motivasi perdagangan adalah mencari keuntungan. Imam Ghazali mengidentifikasi produk makanan sebagai komoditas dengan kurva permintaan yang inelastis. Sebab kata Imam Ghazali makanan adalah kebutuhan pokok, perdagangan makanan harus seminimal mungkin didorong oleh motif mencari keuntungan untuk menghindari eksploitasi melalui pengenaan harga yang tinggi dan keuntungan yang besar. Keuntungan semacam ini kata Imam Ghazali sebaiknya dicari dari barang-barang yang bukan kebutuhan pokok.¹⁰

Sedangkan definisi pasar tradisional berdasarkan pasal 18 ayat 6 Peraturan Daerah Kabupaten Trenggalek Nomor 2 Tahun 2011 Tentang Perlindungan, Pembinaan Pasar Tradisional, Penataan Pasar Modern Dan Toko Modern dan Perlindungan Pasar Tradisional yang berbunyi “Bahwa sektor perekonomian disusun atas dasar kekeluargaan dengan tujuan

¹⁰Adiwarman A. KARIM, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), Hlm. 158

utama terciptanya kesejahteraan bagi seluruh rakyat serta meningkatkan kemampuan dan daya saing antar pelaku ekonomi baik dengan skala modal besar maupun skala modal kecil, dengan pesatnya perkembangan usaha perdagangan eceran dalam skala kecil dan menengah, usaha perdagangan eceran moderen dalam skala besar, maka diperlukan usaha perlindungan dan pembinaan pasar tradisional serta penataan pasar modern agar pasar mampu berkembang, melalui kemitraan antara pasar modern dengan pasar tradisional.¹¹

Pasar Dongko mulai berdiri pada tahun 1918 dengan pasar kecil-kecilan dan jumlah pedagang yang masih sedikit. Seiring berkembangnya zaman Pasar Dongko mulai berkembang dan merupakan pasar daerah yang dikelola dengan baik. Ada berbagai macam pedagang mulai dari penjual pakaian, emas, makanan, sayuran, warung-warung makan. Dalam pasar tradisional harga lebih miring atau terjangkau dibanding dipasar modern serta dapat melakukan tawar menawar, pasar tradisional hanya ramai pada setiap pagi saja. Pasar Dongko sendiri mempunyai waktu untuk melayani pelanggan dengan buka pada hari Kliwondan Pon dalam bahasa Jawa. Akan tetapi pada hari Pon ini pasar Dongko sangat sepi hanya ada beberapa penjual saja. Dan yang utama memang pasar Dongko ini buka pada hari Kliwon dengan sangat ramai pengunjung.

Di Pasar Dongko bersamaan pada bulan Desember memasuki

¹¹Peraturan Daerah Kabupaten Trenggalek Nomor 2 Tahun 2011, *Perlindungan, Pembinaan Pasar Tradisional, Penataan Pasar Modern Dan Toko Modern*.

tahun baru ini diikuti dengan kenaikan harga seperti bawang merah dan bawang putih, cabe rawit. Kenaikan memang belum meroket tinggi. Tapi beberapa jenis barang memang sudah mengalami kenaikan diatas 100 persen. Pemantauan dipasar tradisional Dongko Trenggalek, Kamis 20 November, harga kebutuhan mengalami kenaikan tinggi untuk bawang merah. Jika biasanya hanya Rp 6.000 sampai Rp 7.000 per kg, kini naik menjadi Rp 15.500 per kg.

Kenaikan harga, kata mereka terjadi sejak menjelang awal bulan November yang mendekati akhir tahun. Hal ini nampaknya juga menjadi kesempatan bagi para pedagang untuk mendapat keuntungan besar saat mendekati pergantian tahun. Ibu Suyati seorang pedagang dipasar tradisional Dongko Trenggalek mengatakan, kenaikan harga kebutuhan ini tidak sekedar dipengaruhi oleh kegiatan mendekati pergantian tahun, tapi tidak lepas juga sebagai dampak gelombang laut Jawa sangat besar. Harga kebutuhan yang melambung tinggi berdampak pada omset penjualan para pedagang yang mengakibatkan masyarakat kecil dan pelaku usaha mikro kecil menengah mengalami keresahan. Oleh sebab itu, tidak boleh ada eksploitasi pengenaan harga yang tinggi dan keuntungan yang besar.

Pada masyarakat sekarang tergolong masyarakat yang pemilih, oleh karena itu penjual harus cerdas dan tanggap akan kebutuhan masyarakat serta memperhatikan harga untuk nilai yang didapat ketika membayar suatu barang atau jasa ketika seseorang maka konsumen akan lebih memilih untuk membeli barang tersebut tanpa berpikir panjang

sehingga pedagang harus mampu dan memahami karakter pembeli serta memberi pengetahuan akan jenis produk yang ditawarkan sebelum penjual menawarkan barang dagangannya.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan untuk melakukan penelitian mengenai peningkatan omset penjualan.

Oleh karena itu, penulis mengambil judul penelitian **PENGARUH RELIGIUSITAS ETOS KERJA TERHADAP PENINGKATAN OMSET PENJUALAN PARA PEDAGANG DI PASAR DONGKO TRENGGALEK.**

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah berdasarkan latar belakang yang ada diatas, permasalahan yang ditemukan sebagai berikut :

1. Apakah religiusitas berpengaruh terhadap peningkatan omset penjualan para pedagang di pasar Dongko Trenggalek?
2. Apakah etos kerja berpengaruh terhadap peningkatan omset penjualan para pedagang di pasar Dongko Trenggalek?
3. Apakah Religiusitas, Etos Kerja secara signifikan mempengaruhi peningkatan omset penjualan para pedagang di Pasar Dongko?

C. Tujuan Penelitian

Dari perumusan masalah yang sudah dibahas diatas, maka tujuan penelitian yang hendak dikaji adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh religiusitas terhadap peningkatan

omset penjualan para pedagang dipasar DongkoTrenggalek.

2. Untuk mengetahui pengaruh etos kerja terhadap peningkatan omset penjualan para pedagang dipasar Dongko Trenggalek
3. Untuk mengetahui pengaruh religiusitas, etos kerja terhadap peningkatan omset penjualan para pedagang pada pasar Dongko Trenggalek.

D. Batasan Penelitian

Setiap penelitian pasti memiliki batasan-batasan dalam penelitiannya, yang bertujuan agar dapat terhindar dari penyelewengan maupun penambahan permasalahan yang agar lebih mudah dalam mencapai tujuan dari suatu penelitian. Karena keterbatasan waktu penelitian maka penelitian ini dilakukan pada pasar Dongko.

E. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi:

1. Secara Teoritis

Mampu menambah pengetahuan baik dalam bidang keilmuan maupun pengembangan ilmiah tentang manajemen sumber daya manusia khususnya pada peningkatan omset para pedagang yang dipengaruhi oleh religiusitas dan etos kerja.

2. Secara Praktis

- a. Bagi peneliti

hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan salah satu

saran atau informasi untuk pengambilan keputusan dalam merencanakan strategi selanjutnya jika terjadi masalah dalam etos kerja pedagang.

b. Bagi Institut Agama IslamNegeri

Dapat dijadikan referensi penelitian lebih lanjut dalam bidang dan dapat dijadikan tambahan wawasan ilmu pengetahuan baik secara teoritis secara praktik. Tentang manajemen sumberdaya manusia mengenai etos kerja dalam peningkatan omset.

c. Bagi pedagang

penelitian ini sangat diharapkan memberi manfaat bagi pedagang khususnya desa Dongko serta masyarakat luas pada saat menjalankan sebuah bisnis dan mampu bersaing dalam dunia bisnis secara syariat islam.

F. Penegasan Istilah

1. Secara Konseptual

1. Religiusitas adalah suatu kewajiban-kewajiban atau aturan-aturan yang harus dilaksanakan, yang kesemuannya itu berfungsi untuk mengikat dan mengutuhkannya diri seseorang atau sekelompok orang dalam hubungan dengan Tuhan atau sesama manusia, serta alam sekitar.
2. Etos kerja adalah suatu integritas, ketekunan yang merupakan

sikap mendasar yang mengandung makna gairah atau semangat yang kuat untuk mengerjakan sesuatu dengan maksimal, dan berupaya untuk mencapai kualitas kerja yang sesempurna mungkin.

3. Omset penjualan adalah nilai penjualan itu juga kerap menjadi ukuran dari program penjualan atau total nilai sebuah penjualan barang dalam satuan mata uang.
4. Berdagang adalah salah satu jenis usaha yang dilakukan oleh seseorang dalam memenuhi kebutuhan hidup. Perdagangan yang dilakukan adalah kegiatan tukar menukar barang atau jasa antara penjual dan pembeli.
5. Pasar merupakan sebuah tempat berbelanja masyarakat setempat dengan cara tawar menawar barang. Dalam pasar terdapat beberapa penjual dan beberapa pembeli yang memiliki tujuan serta kebutuhan yang berbeda-beda.

2. Secara Operasional

Dalam penelitian ini peneliti ingin menganalisis terkait religiusitas, etos kerja dan peningkatan omset penjualan para pedagang dengan studi kasus pada pasar Dongko. Dimana adakah pengaruh dari religiusitas, etos kerja terhadap peningkatan Omset penjualan para pedagang studi kasus Pasar Dongko.

G. Sistematika Penulisan Skripsi

Supaya dalam pembahasan skripsi ini mendapat gambaran secara jelas dan menyeluruh maka berikut ini peneliti akan kemukakan pokok pikiran sebagai berikut:

- BAB I Pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penegasan istilah dan sistematika penulisan skripsi.
- BAB II Kajian pustaka yang terdiri dari pengaruh religiusitas yaitu meliputi pengertian religiusitas, fungsi religiusitas, dimensi religiusitas, faktor-faktor yang mempengaruhi religiusitas. Etos Kerja yang meliputi pengertian etos kerja, karakteristik etos kerja, faktor-faktor yang mempengaruhi etos kerja, menumbuhkan etos kerja secara islami. Omset Penjualan meliputi pengertian omset penjualan, pelayanan terhadap konsumen, hubungan para pedagang. Penelitian terdahulu.
- BAB III Pada bab ini akan menjabarkan hasil atau penemuan penelitian dan analisisnya, yang meliputi peningkatan omset penjualan pedagang pasar di Dongko yang semakin harinya penghasilannya semakin meningkat.
- BAB IV Hasil penelitian dan pembahasan: paparan data, temuan penelitian dan pembahasan temuan penelitian.
- BAB V Penutup akan diuraikan kesimpulan dan saran terkait pengaruh Religiusitas, Etos kerja terhadap peningkatan

omset penjualan para pedagang di Dongko Trenggalek.