BAB V

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan tentang kelayakan usaha pedagang kaki lima di pasar Bangil dapat dideskripsikan bahwa pedagang kaki lima di pasar Bangil dikategorikan menjadi dua yaitu pedagang kaki lima yang sudah lama (menetap) berjualan dan pedagang yang berpindah-pindah dari satu tempat ke tempat lainnya. Usaha yang dijalankan termasuk kedalam usaha kecil. Dapat dipahami bahwa studi kelayakan usaha adalah studi yang membahas tentang layak atau tidaknya sebuah usaha yang akan dijalankan baik usaha kecil ataupun besar. Untuk mencapai kelayakan pedagang kaki lima hanya dinilai dengan cara sederhana yaitu adanya tingkat pengembalian dana, keuntungan, manfaat, permintaan dan penawarannya, serta jumlah barang yang terjual.

A. Kelayakan Usaha Syariah Pedagang Kaki Lima Dalam Aspek Non-Finansial

1. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran pedagang kaki lima dinilai cukup bagus. Hasil penjualan selalu menguntungkan. Dalam memasarkan dan menjual produknya, para pedagang kaki lima selalu bersikap ramah, sopan, dan beretika yang baik kepada pembeli. Dan untuk menentukan harga jual sudah ditetapkan oleh para pedagang kaki lima dengan disesuaikan harga pasaran dan biaya modal yang telah dikeluarkan. Harga jual yang sudah ditetapkan dapat mempermudah penjualan barang/makanan/minuman. Keuntungan para

pedagang kaki lima didasarkan pada banyaknya jumlah barang yang terjual. Apabila jumlah barang yang terjual banyak, maka keuntungan yang diperoleh juga semakin banyak. Dan sebaliknya, apabila jumlah barang yang terjual sedikit dan banyak meninggalkan sisa barang, maka pedagang mengalami kerugian. Selain itu, para pedagang kaki lima di pasar Bangil juga ada yang mengalami kerugian salah satunya pedagang buah karena buah yang mereka jual terlalu matang dan mengakibatkan buah busuk. Sehingga tidak ada pembeli. Selain itu kerugian juga disebabkan oleh patroli dari satpol pp setempat. Hal ini terjadi karena mereka berjualan di tempat yang dilarang untuk berjualan. Untuk menghindari hal tersebut dikemudian hari, para pedagang kaki lima mengurangi barang dagangan mereka agar risiko yang dihadapinya tidak besar.

Penelitian ini sesuai dengan teori yang dijelaskan oleh Husein Umar yang menjelaskan bahwa aspek pemasaran dilakukan untuk menilai kelayakan dari segi permintaan dan penawaran, bentuk pasar, persaingan usaha, bauran pemasaran, dan sasaran penjualan. Ketika produk yang dijual diterima oleh pasar potensial, maka usaha yang dijalankan layak untuk dilakukan.¹⁰⁷ Dan dalam teori oleh Hamdi Agustin mengatakan bahwa aspek pemasaran dalam islam tidak diperbolehkan untuk menjual sesuatu yang haram, tidak melakukan sistem perdagangan terlarang, tidak mengambil keuntungan yang berlebih, tidak berbohong, tidak boleh melebihi timbangan, dan tidak

¹⁰⁷ Umar, *Studi Kelayakan...*, hal. 35

diperbolehkan untuk memakan dan memonopoli barang-barang tertentu. Penelitian yang dilakukan oleh Kadek Arinato, dkk tahun 2019 yang mengatakan bahwa usaha mengalami keuntungan dengan menentukan harga jual pasar dengan pemilihan lokasi yang sesuai dengan usaha yang dijalankan yang mengakibatkan permintaan meningkat.¹⁰⁸

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis islam pedagang kaki lima dikatakan sebagai aspek untuk melihat keuntungan dan kerugian yang dialami dengan menilai etika yang digunakan ketika sedang berdagang. Islam menghendaki adanya etika dalam memasarkan produk dan menjual produk. Allah berfirman dalam Alquran surat An-Nahl ayat 125.

﴿ اذْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِهِمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ۗ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ ۗ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ ﴾ (النحل/16:125)

Artinya:

“Serulah (manusia) kepada jalan Tuhanmu dengan hikmah dan pengajaran yang baik, dan berdebatlah dengan mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu, Dialah yang lebih mengetahui siapa yang sesat dari jalan-Nya dan Dialah yang lebih mengetahui siapa yang mendapat petunjuk.” (An-Nahl/16:125)

Allah SWT menjelaskan bahwa dalam melakukan promosi atau memasarkan produk harus bersikap sabar, ramah, dan sopan santun dalam segala perbuatannya agar mendapatkan tujuan dengan baik serta dituntun kearah yang benar. Ayat tersebut juga menggambarkan bahwa manusia

¹⁰⁸ Arianton et. all., “*Studi Kelayakan...*”, hal. 580

diperintahkan untuk berjalan di jalan Allah agar mendapatkan hikmah, karunia dan petunjuk dengan benar, serta tidak tersesat di jalan yang sesat.

2. Aspek Produksi

Berdasarkan hasil penelitian tentang aspek produksi para pedagang kaki lima di pasar Bangil diketahui bahwa aspek produksi dijalankan menggunakan cara yang sederhana dan menggunakan alat produksi yang seadanya. Sehingga tidak membutuhkan teknologi yang modern dan canggih. Mereka memproduksi menggunakan peralatan yang berada di dapur rumah mereka. Dan sebelum memproduksi makanan/minuman, mereka membeli barang dan bahan terlebih dahulu dengan melihat kualitasnya. Kualitas dari bahan produksi dilihat dari tanggal kadaluarsa dan merek untuk menentukan kelezatan dari makanan/minuman yang nantinya akan dijual. Selain itu, jumlah produksi yang akan dijual sudah ditentukan agar tidak ada produk yang tersisa.

Para pedagang kaki lima menjual barang/makanan/minuman sesuai dengan minat, keinginan, keahlian, dan trend/kebutuhan masyarakat sekitar. Sehingga pemilihan produk, kualitas, dan jumlah produksi sudah ditentukan dari awal usaha dijalankan. Dan ada beberapa pedagang yang tidak memproduksi barang yang mereka jual, namun mereka mengambil barang dari orang lain seperti penjual barang-barang dan buah-buahan. Mereka mengambil dari produsen untuk dijualnya kembali ke pasar untuk

mendapatkan keuntungan. Pasar merupakan tempat dimana penjual dan pembeli bertemu dan melakukan sebuah transaksi. Sehingga tidak heran bahwa banyak sekali para pedagang di pasar karena disana adalah lapak mereka untuk mencari nafkah.

Senada dengan teori dari Husein Umar, aspek produksi merupakan salah satu aspek yang digunakan dalam menilai kelayakan usaha. Penting untuk dilakukan karena usaha yang layak salah satunya dilihat dari pemilihan produk, kualitas, dan jumlah produksi. Usaha yang berjalan dengan lancar pasti memiliki manajemen yang bagus dengan dilihat dari pengambilan keputusan terkait permasalahan produksi. Dalam aspek produksi dapat dilihat juga dari pembangunan proyek usaha dan implementasi dari usaha tersebut.¹⁰⁹

Searah dengan penelitian terdahulu oleh Kadek Arianto, dkk pada tahun 2019 yang mengatakan bahwa jumlah produksi, pemilihan lokasi usaha sangat penting untuk keberlangsungan kegiatan usaha untuk mempermudah melakukan kegiatan usaha.¹¹⁰ Berbeda dengan segi teknologi yang digunakan. Dalam penelitian Kadek Arianto, pemilihan teknologi yang tepat dan canggih sangat penting untuk keberhasilan usaha yang dijalankan. Senada dengan penelitian terdahulu Kadek Arianto, dkk, penelitian terdahulu oleh Minawati Arofah pada tahun 2019 mengatakan bahwa aspek teknis/operasional dikatakan layak apabila usaha telah menggunakan teknologi yang kekinian.

¹⁰⁹ Umar, *Studi Kelayakan...*, hal. 88

¹¹⁰ Arianton et. all., "*Studi Kelayakan...*", hal. 580

Aspek produksi dalam ekonomi islam dinilai dengan melihat manfaat, tujuan didirikan usahanya, dan tidak memproduksi dengan berlebihan sesuai dengan firman Allah SWT surat An-Nahl ayat 11.

﴿ مِنْ بَيْنِ مَا أَنْزَلْنَا لَكُمْ فِيهِ الْحَبَّ وَالذَّيْتُونَ وَالنَّخِيلَ وَالْأَعْنَابَ وَمِنْ كُلِّ الشَّجَرِ ۚ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَةً لِقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ ۝ ۱۱ ﴾ (النحل/16:11)

Artinya:

“Dengan (air hujan) itu Dia menumbuhkan untuk kamu tanam-tanaman, zaitun, kurma, anggur dan segala macam buah-buahan. Sungguh, pada yang demikian itu benar-benar terdapat tanda (kebesaran Allah) bagi orang yang berpikir.” (An-Nahl/16:11)

Allah SWT menjelaskan bahwa dalam memproduksi suatu barang harus memiliki manfaat dan tujuan. Ayat tersebut juga menggambarkan bahwa Allah SWT memberikan nikmat berupa tanam-tanaman, buah-buahan, dan semua yang ada di bumi untuk dimanfaatkan keberadaannya guna memenuhi kebutuhan hidup manusia. Dan Allah memberikan kebesarannya kepada orang-orang yang ingin berusaha (bekerja).

3. Aspek Hukum

Dari hasil penelitian pedagang kaki lima di pasar Bangil diketahui bahwa tidak ada peraturan yang mengikat terkait izin usaha pedagang kaki lima dipasar Bangil. Para pedagang kaki lima bebas berjualan di pasar Bangil dengan catatan mereka berjualan di tempat yang diperbolehkan dan tidak ada syarat yang harus dipenuhi untuk berjualan di pasar Bangil. Hal ini disesuaikan dengan Perda Kabupaten Pasuruan No. 11 Tahun 2005 tentang penataan dan pembinaan kegiatan pedagang kaki lima. Selain itu, para

pedagang kaki lima juga harus membayar paguyuban disetiap harinya. Besaran paguyuban disesuaikan dengan kesepakatan bersama antara pihak pasar Bangil, Kecamatan Bangil, kepolisian, dan koramil setempat. Para pedagang kaki lima yang membayar paguyuban adalah para pedagang yang sudah lama atau menetap berjualan di pasar Bangil. Sehingga, pedagang yang singga hanya sebentar tidak dikenakan paguyuban.

Berbeda dengan pedagang pasar yang berada di pasar Bangil, mereka harus memenuhi persyaratan izin usaha di pasar Bangil. Persyaratan yang harus dipenuhi yaitu KK, KTP, Foto 3×4, materai, buku asli/buku lama/legalitas lama/surat kehilangan. Dan untuk pedagang baru yang belum memiliki buku, maka harus mengajukan baru dengan mengikuti persyaratan yang sesuai. Untuk para pedagang pasar yang sudah lama, mereka harus memperpanjang izin usahanya yang dilakukan setiap tahun dan dibebani dengan biaya izin disesuaikan dengan luas yang tertera dalam surat SKRD (Surat Ketetapan Retribusi Daerah). Dalam surat tersebut sudah tertera nominal yang harus dibayar setiap pedagang pasar ditentukan berdasarkan PERDA (Peraturan Daerah) Kabupaten Pasuruan No. 7 Tahun 2012 tentang retribusi pelayanan pasar.

Dalam teori oleh Purnomo, sspek hukum dalam bisnis/usaha harus dimiliki setiap pelaku usaha agar usaha yang dijalankan tidak ada pelanggaran hukum dan tidak memiliki permasalahan izin usaha. Izin usaha penting untuk

dipenuhi sebelum melakukan usaha. Persyaratan izin usaha disesuaikan dengan peraturan perundang-undangan dan peraturan daerah setempat.¹¹¹ Senada dengan penelitian Kadek Arianto, dkk tahun 2019 yang mengatakan bahwa izin usaha perlu dilakukan. Untuk melakukan izin usaha perlu melengkapi persyaratan perizinan dan harus diperhatikan untuk mengurangi risiko yang ditimbulkan seperti penutupan usaha dari pihak yang berwajib/badan hukum.¹¹²

Dalam islam, hukum usaha islam berpegang teguh kepada Alquran dan Hadis nabi. Hukum ekonomi islam dijelaskan dalam firman Allah SWT surat Al-Maidah ayat 2.

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحِلُّوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا آمِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَنْتَعُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا ۚ وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا ۗ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا ۗ وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۗ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۚ ﴾
(المائدة/5:2)

Artinya:

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu melanggar syiar-syiar kesucian Allah, dan jangan (melanggar kehormatan) bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) hadyu (hewan-hewan kurban) dan qala'id (hewan-hewan kurban yang diberi tanda), dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitulharam; mereka mencari karunia dan keridaan Tuhannya. Tetapi apabila kamu telah menyelesaikan ihram, maka bolehlah kamu berburu. Jangan sampai kebencian(mu) kepada suatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat melampaui batas (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam

¹¹¹ Purnomo, *Studi Kelayakan...*, hal. 60

¹¹² Arianton et. all., “*Studi Kelayakan...*”, hal. 579

(mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah sangat berat siksaan-Nya.” (Al-Ma'idah/5:2)

Allah SWT menjelaskan tentang larangan bagi mereka yang melaksanakan sesuatu yang diharamkan. Ayat tersebut juga menganjurkan untuk saling tolong-menolong dalam kebaikan dan bertakwa kepada Allah SWT agar dipermudah segala urusannya. Hal ini sesuai dengan penelitian ini bahwa pedagang kaki lima tidak diperbolehkan untuk berdagang dengan cara yang haram dan dianjurkan untuk saling bersilaturahmi guna meninggalkan permusuhan.

B. Strategi Pengembangan Usaha Pedagang Kaki Lima

Usaha pedagang kaki lima di pasar Bangil merupakan usaha kecil yang berdiri sendiri dengan modal yang berasal dari tabungan pribadi mereka. Dalam menjalankan usahanya mereka tidak menggunakan strategi secara khusus selama berjualan. Mereka mengandalkan tempat lokasi karena lokasi untuk berjualan adalah pasar Bangil, otomatis banyak dijumpai konsumen/pembeli yang melirik dagangan mereka untuk membelinya. Salah satu pedagang kaki lima juga mengatakan bahwa pasar Bangil adalah tempat yang cocok untuk berjualan karena banyak pembeli dari pada ditempat lain.

Para pedagang kaki lima di pasar Bangil dalam melayani pembeli bersikap ramah, murah senyum, dan sabar dalam menanggapi pembeli. Selain itu, sebelum memulai berjualan, terlebih dahulu mereka menata tempat/lapak mereka untuk

berjualan agar tertata rapi dan banyak konsumen yang membeli karena tempat yang rapi dan bersih merupakan salah satu cara yang digunakan untuk menarik pembeli. Mereka para pedagang kaki lima di pasar bangil juga menjual barang dagangan mereka dirumah mereka dan memposting/mengupload dagangan mereka ke grub facebook kuliner pasuruan.

Dalam menjual barang dagangan mereka, para pedagang kaki lima juga mengalami kendala terutama pada saat pandemi covid melanda Indonesia. Pendapatan mereka berkurang karena menurunnya jumlah pembeli di pasar Bangil. dengan adanya hal ini, para pedagang mengurangi jumlah porsi dagangan mereka untuk mengurangi kerugian yang bertambah besar.

Senada dengan penelitian terdahulu dari Olivia Venessa B. Nainggolan pada tahun 2017, strategi pengembangan usaha dapat dilakukan dengan menggunakan strategi analisis SWOT (*Strength, weakness, opportunity, dan threats*) yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja usaha.¹¹³

¹¹³ Nainggolan, “*Analisis Kelayakan...*”, hal. 149