

**MAKNA KEUNTUNGAN PADA PARA PEDAGANG MUSLIM  
DI PUSAT GROSIR SURABAYA (PGS)**

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN  
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI ISLAM  
DEPARTEMEN EKONOMI SYARIAH  
PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM**



**DIAJUKAN OLEH  
OKKY NANDA RUSDIANTO**

**NIM : 040710898**

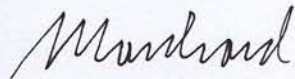
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS AIRLANGGA  
SURABAYA**

**2013**

Surabaya... 1. Agustus 2013.....

Skripsi telah selesai dan siap untuk diuji

Dosen Pembimbing



Dr. Muhammad Nafik H.R., SE, M.Si



Prof. Dr. H. Muchlis Anshori, S.P., M.Pd., Ak. TANGGAL 6-8-2013

**SKRIPSI**

**KONSEP KEUNTUNGAN PADA PARA PEDAGANG MUSLIM DI  
PUSAT GROSIR SURABAYA (PGS)**

**DIAJUKAN OLEH:  
OKKY NANDA RUSDIANTO  
NIM : 040710898**

**TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH :**

**DOSEN PEMBIMBING,**



**Dr. Muhammad Nafik H.R.,SE, M.Si**

**TANGGAL. 3-9-2013**

**PENGELOLA  
~~KETUA~~ PROGRAM STUDI,**



**Prof. Dr. H. Muslich Anshori, S.E., M.Sc., Ak**

**TANGGAL. 6-9-2013**



## PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya, (Okky Nanda Rusdianto, 040710898), menyatakan bahwa :

1. Skripsi saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan atau penjiplakan (*plagiarism*) dari karya orang lain. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di Universitas Airlangga, maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar kepustakaan.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademi berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis Skripsi ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di Universitas Airlangga.

Surabaya, 18 Juni 2013



Okky Nanda Rusdianto

NIM : 040710898

## DECLARATION

I, (Okky Nanda Rusdianto, 040710898), declare that:

1. My thesis is genuine and truly my own creation, and is not another's person work made under my name, nor piracy or plagiarism. This thesis has never been submitted to obtain an academic degree in Airlangga University or in any other universities/colleges.
2. This thesis does not contain any work or opinion written or published by anyone, unless clearly acknowledged or referred to by quoting the author's name and stated in the References.
3. This statement is true; if on the future this statement is proven to be fraud and dishonest, I agree to receive an academic sanction in the form of removal of the degree obtained through this thesis, and regulations in Airlangga University.

Surabaya, 18 June 2013

Declared by,



Okky Nanda Rusdianto

NIM. 040710898

## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat, Taufiq dan Hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan laporan skripsi ini dengan lancar dan tepat waktu. Shalawat dan Salam penulis persembahkan kepada Nabi Muhammad Saw sebagai makhluk pilihan Allah yang terbaik.

Skripsi ini berjudul **“Makna keuntungan pada para pedagang muslim di Pusat Grosir Surabaya (PGS) ”**, merupakan salah satu persyaratan akademik untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi Islam Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga Surabaya.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses pembuatan dan penulisan skripsi ini, serta membantu penulis selama proses belajar di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga, diantaranya:

1. Prof. Dr. Muslich Anshori, SE., M.Sc., Ak, sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga.
2. Drs. Ec. H. Karjadi Mintaroem, M.Si, selaku mantan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga.
3. Dr. Muhammad Nafik HR, SE., M.Si, sebagai Ketua Departemen Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga dan sebagai



dosen pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu dan memberikan bimbingan serta saran yang sangat bermanfaat dalam penyusunan skripsi ini.

4. Dr. Hj. Sri Kusreni, SE, M.Si, selaku mantan Ketua departemen Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga.
5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi yang telah memberikan ilmunya kepada penulis selama masa kuliah.
6. Bapak Rusliansya sebagai pembuka jalan untuk wawancara dan mengenalkan kepada pedagang-pedagang di Pusat Grosir Surabaya (PGS) yang menjadi informan dalam penelitian ini yang telah meluangkan waktunya untuk Penulis.
7. Kedua orang tua tercinta, Drg. Rusdianto serta mama Zakiyah Ekawati telah mendidik saya dengan sempurna dalam hal apapun.
8. Adik-adik saya Ovitrani Nanda Rusdianto, Oddie Nanda Rusdianto, Origo Nanda Rusdianto yang jadi semangat saya untuk memberi contoh yang baik.
9. Pemberi semangat, nasehat dan do'a bagi penulis hingga bisa menyelesaikan tugas akhirnya Yuyun Intan Kuntjoro. May Allah bless us aminn.
10. Teman-teman seperjuangan Ekis '07 Gandhi Satrya, Najib, Fahmi Abdullah, Lutfi Ibnu Najjar, Achmad Rizal Ardiansyah, Rizaldi Ardiansyah, Aditya Surya, Yan Adiatma, Abdul Mubarak, Sari, Rani, Kiky, Nurika dan teman-teman lain yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu. Terima kasih untuk semangat dan keceriaannya.
11. Teman-teman Ekis Deddy, Robby, Rofiq, Ahliwan, Tahta, Muiz, Trisna Bagus, Antog, Aby, Riza, Azan dan teman-teman angkatan '08, '09, '10, '11

yang tidak bisa di sebutkan satu per satu oleh penulis, terimah kasih untuk kebersamaannya.

12. Teman-teman bekerja, bermain selama di Surabaya terimakasih untuk semua pengalaman yang luar biasa bersama kalian.
13. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberi bantuan dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Penulis sangat menyadari bahwa skripsi ini jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif dari Dewan Pembaca. Akhir kata, dengan segala keterbatasan, penulis berharap agar skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis serta pihak lain yang membutuhkannya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surabaya, 18 juni 2013

Okky Nanda Rusdianto



**DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS AIRLANGGA**

**PROGRAM STUDI : EKONOMI ISLAM  
DAFTAR No. : .....**

**ABSTRAK  
SKRIPSI SARJANA EKONOMI**

**NAMA : Okky Nanda Rusdianto  
NIM : 040710898  
TAHUN PENYUSUNAN : 2013**

**JUDUL :  
Makna Keuntungan Pada Para Pedagang Muslim Di Pusat Grosir Surabaya (PGS)**

**ISI :**  
Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis keuntungan yang diperoleh para pedagang di Pusat Grosir Surabaya diluar keuntungan materi atau laba melainkan keuntungan non profit, bagaimana proses perjalanan selama membuka toko dan pemahaman pedagang tentang wirausaha. Pusat Grosir Surabaya (PGS) yang dilakukan penelitian adalah Toko Genbiy, Toko D-Shop, Toko Aden, Toko Amanah, Toko Rahma Jaya, Toko Indigo Topi, Toko Tiga Jaya, dan Toko Semangat.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan strategi studi kasus. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara dan observasi langsung kepada obyek penelitian. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif deskriptif yaitu menarasikan hasil-hasil wawancara dan observasi langsung.

Hasil penelitian ini adalah dapat membedakan sudut pandang makna keuntungan non materi dari setiap pedagang muslim dengan etnis jawa, etnis arab, etnis cina, etnis madura. Keuntungan non materi menurut etnis cina meliputi memberi lapangan pekerjaan, dan bebas waktu. Etnis arab yaitu menambah relasi serta sebagai hiburan masa tua. Etnis madura meliputi tidak membutuhkan tenaga yang besar. Etnis jawa dapat memberikan warisan kepada keturunannya dan dapat menyisihkan pendapatan untuk sedekah.

**Kata Kunci: Makna keuntungan, Non Profit, Pedagang Muslim**

MINISTRY OF NATIONAL EDUCATION  
FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS AIRLANGGA UNIVERSITY

STUDY PROGRAM : ECONOMICS

LIST No. : .....

**ABSTRACT**  
**GRADUATE ECONOMICS THESIS**

**NAME : Okky Nanda Rusdianto**

**NIM : 040710898**

**YEAR OF PREPARATION: 2013**

**TITLE:**

*The Meaning of Profit on Muslim Traders in Pusat Grosir Surabaya (PGS)*

**TEXT:**

*This study aims to identify and analyze the profits traders in PGS outside material gain or profit but non profit, and how the process for opening a store and an understanding of entrepreneurial merchants. PGS who were subjected to experiments are Genbiy Shop, D-Shop, Aden Shop, Amanah Shop, Rahma Jaya Shop, Topi Indigo Shop, Tiga Jaya Shop, and Semangat Shop.*

*This study used a qualitative approach with case studies strategy. Data collection with interviews and observations directly to the object of research. Analysis technique used is a qualitative descriptive analysis which is narrating the interview results and the direct observations.*

*Results of this study was to distinguish the point of view of the meaning of non-material benefits of any trader with ethnic Javanese Muslim, Arab ethnicity, ethnic Chinese, ethnic Madurese. Non-material gains by ethnic Chinese includes giving jobs, and free time. The arab ethnic relations as well as an entertainment adds to old age. Ethnic Madurese includes not require a large force. Javanese ethnic heritage to their offspring may provide and may set aside income to charity.*

***Keyword: Meaning of Profit, Non Profit, Muslims Trader***

كلية الإقتصادية والتجارية جامعة أيرلنغها  
دراسة :الاقتصادية الإسلامية  
الاشتراك في النمرة :.....

### الملخص البحث

الكاتب : اوكي ناندی روسدينطو  
نمرة : 040710898  
سنة الكتابة : 2013

الموضوع:

فهوم ميزة للربح في التجار او البائع مسلم في مركز بالجملة سورابايا (ف غ س)

الشرح:

تهدف هذه الدراسة إلى تحديد وتحليل فوائد التجار في سورابايا بربري وراء الكسب المادي أو الربح ولكن الربح غير الهادفة للربح، كيف يمكن للرحلة للتجار لفتح المحلات التجارية وفهم روح المبادرة. مركز الجملة سورابايا الذي تكون محل البحث هي : متجر غينبي, متجر د صاف, متجر ادين, متجر امانة, متجر رحمی جايا, متجر إندغا طافي, متجر تيغا جايا, و متجر سيمانغات.

تستخدم هذه الدراسة المنهج النوعي مع استراتيجية دراسة الحالة. وقد تم جمع البيانات من خلال المقابلات والملاحظة المباشرة لدراسة الكائن. تقنية التحليل المستخدمة هي تحليل نوعي وصفي يتم سرد نتائج المقابلات والملاحظة المباشرة.

نتائج هذه الدراسة هي الفوائد من التجار غير المادية، الأسباب التي تجعل كأنه رجل التجار يحتر مهنة كتاجر لحسابهم الخاص والمزايا بالمقارنة مع القطاع الرسمي في عمل الوكالة، أو العمل في أحد المكاتب.

مفتاح الكلمات: ريادة الأعمال، الربح، غير الربحية والتجار.

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

	a	خ	Kh	ش	sy	غ	gh	ن	N
	b	د	D	ص	sh	ف	f	و	W
	t	ذ	Dz	ض	dh	ق	q	ه	H
	ts	ر	R	ط	th	ك	k	ء	'
	j	ز	Z	ظ	zh	ل	l	ي	Y
	h	س	S	ع	'	م	m		

â	= a panjang
û	= u panjang
î	= i panjang
ô	= o panjang

Vokal Pendek	Vokal Panjang	Diftong
kataba	Qâla	/ ai/au
su'ila	Qîla	Kaifa
yadzhabu	yaqûlu	Êhâula



## DAFTAR ISI

<b>Halaman Judul .....</b>	<b>i</b>
<b>Halaman Persetujuan Ujian Skripsi .....</b>	<b>ii</b>
<b>Halaman Pengesahan.....</b>	<b>iii</b>
<b>Pernyataan Orisinalitas Skripsi.....</b>	<b>iv</b>
<b>Kata Pengantar .....</b>	<b>vi</b>
<b>Abtrak .....</b>	<b>ix</b>
<b>Daftar Isi .....</b>	<b>xiii</b>
<b>Daftar Tabel.....</b>	<b>xvii</b>
<b>Daftar Gambar .....</b>	<b>xviii</b>
<b>Daftar Lampiran .....</b>	<b>xix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	9
1.3. Tujuan Penelitian .....	9
1.4. Manfaat Penelitian .....	9
1.5. Sistematika Skripsi.....	10
<b>BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>12</b>
2.1. Landasan Teori.....	12
2.1.1. Pandangan Menurut Islam.....	12
2.1.1.1. Pengertian Jual-beli.....	12
2.1.1.2. Landasan Syara' .....	13
2.1.1.3. Rukun dan Syarat Jual-beli .....	15
2.1.1.4. Klasifikasi Jual-beli.....	17
2.1.1.5. Cara Pembayaran .....	18
2.1.1.6. Syarat Sah Jual-beli.....	18
2.1.1.7. Sebab-Sebab Dilarangnya Jual-beli .....	20
2.1.1.8. Manfaat dan Hikmah Jual-beli.....	25
2.1.1.9. Adab Jual-beli .....	26

2.1.2. Berdagang merupakan Sumber Pendapatan yang Mulia menurut Islam .....	27
2.1.2. Konsep Keuntungan .....	30
2.1.3.1. Konsep Keuntungan dalam Perspektif Ekonomi Konvensional .....	30
2.1.3.2. Konsep Keuntungan dalam Perspektif Ekonomi Islam .....	36
2.2. Penelitian Sebelumnya .....	43
2.3. Kerangka Berfikir .....	44
<b>BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>46</b>
3.1. Pendekatan Penelitian .....	46
3.2. Ruang Lingkup Penelitian .....	49
3.3. Jenis dan Sumber Data .....	50
3.4. Prosedur Pengumpulan Data .....	50
3.5. Teknik Analisis .....	54
<b>BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>56</b>
4.1. Gambaran Umum Pusat Grosir Surabaya (PGS) .....	56
4.1.1. Sejarah Berdirinya Pusat Grosir Surabaya (PGS) .....	56
4.1.2. Lokasi Pusat Grosir Surabaya (PGS) .....	57
4.1.3. Struktur Organisasi Pusat Grosir Surabaya (PGS) .....	58
4.1.3.1. Bagan Struktur Organisasi dalam Pengelolaan Pusat Grosir Surabaya (PGS) .....	58
4.1.3.2. Tugas dan Wewenang .....	58
4.1.4. Jenis Pelayanan di Pusat Grosir Surabaya (PGS) .....	60
4.1.5. Segmen Pasar di Pusat Grosir Surabaya (PGS) .....	63
4.2. Hasil Penelitian .....	63
4.2.1. Observasi Penelitian .....	63
4.2.2. Pedagang di Pusat Grosir Surabaya (PGS) .....	64
4.2.3. Hasil Wawancara .....	64
4.3. Pembahasan .....	74
4.3.1. Konsep Keuntungan .....	74

4.3.1.1. Konsep Keuntungan Materi Menurut Pedagang.....	74
4.3.1.2. Konsep Keuntungan Non Materi Menurut Pedagang .....	75
4.3.2. Sejarah Berdirinya Toko, Jenis Barang yang Dijual, Pandangan mengenai Keuntungan Materi dan Non Materi.....	75
4.3. Keterbatasan Penelitian .....	79
<b>BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>80</b>
5.1. Simpulan .....	80
5.2. Saran.....	81
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>82</b>
<b>LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Jenis Produk di PGS.....	62
Tabel 4.2 Asal Usaha Informan .....	76
Tabel 4.3 Keuntungan Non Materi Berdasarkan Informan.....	77





## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Ketentuan Hukum Berdasarkan Etika .....	38
Gambar 2.2 Kerangka Berfikir.....	44
Gambar 4.1 Bagan Struktur Organisasi dalam Pengelolaan PGS.....	58



## DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 Rangkuman Wawancara.....	84
LAMPIRAN 2 Foto Objek Penelitian.....	117



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perdagangan pada saat ini sudah terbuka, pemenuhan kebutuhan konsumen semakin beragam dengan meningkatnya jumlah penduduk dan ragam kebutuhan konsumen yang berbeda-beda. Perdagangan pada dasarnya hanya pertukaran uang dengan barang, dimana penjual dan pembeli serta barang yang akan diperjualbelikan bertemu. Segi imbang antara modal dan usaha, produksi dan konsumsi, produsen, perantara, dan konsumen serta golongan-golongan dalam masyarakat. Termasuk dari keadilan dalam pola produksi, distribusi, dan sirkulasi ekonomi adalah adanya pelarangan jual-beli yang dipandang merugikan kedua belah pihak atau salah satunya. Namun dalam praktik transaksi jual-beli terkadang manusia lupa bahwa semua aktivitas yang dilakukan seharusnya dikerjakan dalam kerangka ibadah, sehingga masing-masing individu harus berpikir untuk dapat berbuat sesuatu dalam rangka menciptakan mashlahah timbal-balik (antar sesama manusia) yang semuanya kembali dari keyakinan konsep kepemilikan harta yang ada dalam Islam.

Pemahaman dasar-dasar pengetahuan agama Islam yang kurang serta tidak meratanya informasi akan permasalahan ini menjadikan manusia melakukan transaksi jual-beli yang ada tanpa melihat nilai yang ada pada transaksi tersebut. Tujuan dalam perdagangan dalam arti sederhana adalah memperoleh keuntungan atau laba. Secara ilmu ekonomi murni, asumsi yang sederhana menyatakan bahwa

sebuah industri dalam menjalankan produksinya adalah bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan dengan cara dan sumber-sumber yang halal.

Demikian pula dengan transaksi bisnis dalam skala mikro, artinya seorang pengusaha atau industri dapat memilih dan menentukan komposisi tenaga kerja, modal, barang-barang pendukung proses produksi, dan penentuan jumlah output yang kesemua itu akan dipengaruhi oleh harga, tingkat upah, kapital, maupun bahan baku, dimana keseluruhan kebutuhan input ini akan diselaraskan oleh besarnya pendapatan dari perolehan output. Teori tersebut dapat diterima dalam konsep *fiqh mu'āmalah* yang memiliki kaidah baku dan bersifat fleksibel. Baku dalam artian bersifat dogmatis (mengandung perintah dan larangan), fleksibel dalam artian sesuatu dapat dilaksanakan selama tidak ada bukti larangan dari Al-Qur'an maupun *as sunnah*. Artinya segala ilmu ekonomi yang sudah ada bukan berarti tidak sesuai dengan Islam ataupun bukan pula berarti semuanya sesuai dengan ketentuan Islam. Begitu pula seperti permasalahan di atas tentang keuntungan atau keuntungan yang dihasilkan dalam sebuah transaksi jual-beli. Lantas apa yang membedakan hal tersebut di antara dua sistem ekonomi yang ada, yaitu ekonomi Islam (dalam arti *fiqh mu'āmalah*) serta ekonomi konvensional yang mendominasi ekonomi global saat ini.

Jual-beli secara etimologis berasal dari kata *al bay'u* ( البَيْع ) dan *syirā* ( شَرِي ) yang berarti mengambil sesuatu dan memberi sesuatu. Secara terminologis para fuqaha memberikan definisi jual-beli dalam banyak pengertian yang mengacu pada satu kesimpulan bahwa jual-beli adalah *menukar suatu benda seimbang dengan harta benda yang lain yang keduanya boleh (ditasharrufkan)*



dikendalikan dengan *ijab qabul* menurut cara yang dihalalkan oleh *syara*. *Term* ini memberikan pengertian jual-beli dalam arti ekonomi, yaitu adanya pertukaran komoditas dengan nilai kompensasi tertentu. Akan tetapi bila melihat kepada Al Qur'an, jual-beli atau perdagangan mencakup pengertian yang eskatologis. Kata Jual-beli bukan hanya digunakan untuk menunjukkan aktivitas bisnis pertukaran barang atau produk tertentu. Jual-beli dapat berarti keyakinan, ketaatan, *berinfaq* dan *jihād fi sabīllāh* (QS. ash Shaff [61]: (10-12)

يٰٓأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا هَلْ أَذُكُمۡ عَلَىٰ تِجَارَةٍ تُنۡجِيكُمۡ مِّنۡ عَذَابِ أَلِيمٍ ۚ تَوَّٰمِنُونَ بِاللَّهِ وَرَسُولِهِۦ  
وَتُجَاهِدُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ بِأَمْوَالِكُمْ وَأَنفُسِكُمْ ۚ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ۚ يَغْفِرَ لَكُمْ  
ذُنُوبَكُمْ وَيُدۡخِلِكُمۡ جَنَّٰتٍ تَجۡرِي مِنۡ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ وَمَسۡكِنٍ طَيِّبَةٍ فِي جَنَّٰتٍ عَدۡنٍ ۚ ذَٰلِكَ الْفَوۡزُ  
الْعَظِيمُ

*Yaa ai-yuhaal-ladziina aamanuu hal adullukum 'ala tijaaratin tunjiikum min'adzaabin aliimin. Tu'minuuna biallaahi warasuulihii watujaahiduuna fii sabiili allaahi bi-amwaalikum wa-anfusikum dzaalikum khayrun lakum in kuntum ta'lamuuna. Yaghfir lakum dzunuubakum wayudkhilkum jannaatin tajrii min tahtihaa al'anhaaru wamasaakina thayyibatan fii jannaati 'adnin dzaalika alfawzu al'azhiimuyaghfir lakum dzunuubakum wayudkhilkum jannaatin tajrii min tahtigaa al-anhaaru wamasaakina thayyibatan fii jannaati 'adnin dzaalika alfawzu al'azgiimu*

“Hai orang-orang yang beriman, sukakah kamu aku tunjukkan suatu perniagaan yang dapat menyelamatkanmu dari azab pedih? 11. (yaitu) kamu beriman kepada Allah dan RasulNya dan berjihad di jalan Allah dengan harta dan jiwamu. Itulah yang lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui. 12. Niscaya Allah akan mengampuni dosa-dosamu dan memasukkanmu ke dalam jannah yang mengalir di bawahnya sungai-sungai; dan (memasukkan kamu) ke tempat tinggal yang baik di dalam jannah ‘Adn. Itulah keberuntungan yang besar.” (QS. ash Shaff [61]: (10-12)

Jual-beli memberikan gambaran nyata akan hakikat dan tujuan jual-beli dalam Islam sekaligus memberikan jawaban akan arti dari keuntungan yang

menjadi tujuan jual-beli itu sendiri (Albugis, 2001). Sehingga dapat dipahami bahwa keuntungan yang menjadi tujuan utama jual-beli tidak hanya memiliki terminologi ekonomi sebagai selisih antara total penjualan dengan total biaya, akan tetapi lebih komprehensif dari itu. Keuntungan dapat berarti hasil dari bersabar, mensucikan diri, beriman, berdakwah, ber-*ittibā'*, *berinfaq* dan keuntungan adalah *hidāyah* dari Allah. Semua terakumulasikan dalam *jannah* dan kebahagiaan kekal di akhirat. Inilah makna jual-beli serta keuntungan yang menjadi orientasi dasar dalam konsep teori keuntungan ekonomi Islam.

Munawar (2008), dalam artikelnya yang berjudul konsep perilaku keuntungan menguraikan beberapa konsep keuntungan sebagai berikut:

1. Konsep keuntungan sebagai penambahan nilai yaitu keuntungan mencakup harga jual produk dikurangi harga pokok barang dan jasa yang diperoleh.
2. Konsep keuntungan bersih perusahaan yaitu keuntungan mencakup kelebihan pendapatan atas beban, semua keuntungan dan kerugian. Beban tidak mencakup beban bunga dan pajak penghasilan.
3. Konsep keuntungan bersih bagi investor yaitu sama seperti keuntungan bersih perusahaan, tetapi sudah dikurangi pajak penghasilan.
4. Konsep keuntungan bersih bagi pemegang saham yaitu keuntungan bersih bagi investor dikurangi beban bunga dan pembagian keuntungan.
5. Konsep keuntungan bersih bagi pemilik ekuitas residu yaitu keuntungan bersih bagi pemegang saham dikurangi dividen preferen.

Perkembangan konsep keuntungan tidak hanya sebatas pada apa yang uraikan di atas, tetapi konsep keuntungan juga memiliki sesuatu kandungan makna yang lain dalam diri keuntungan itu sendiri. Jarang orang melihat dari berbagai aspek untuk menelaah bagaimana mengelola input sehingga menghasilkan *output* yang baik serta keperluan pemilik keuntungan atau sebagai modal yang kembali serta konsep keuntungan dalam menempatkan dirinya pada masyarakat dari sudut pandang fenomena yang terjadi, sehingga konsep keuntungan memiliki arti lain dalam dirinya. Triyuwono dan As'udi (2001), misalnya mencoba untuk turun mewacanakan akuntansi syariah pada tingkat yang lebih konkrit pada tataran teori yaitu mengkonsep keuntungan dalam konteks metafora zakat.

Keuntungan adalah salah satu unsur penting dalam perdagangan. Perdagangan dilakukan untuk mencari keuntungan sebagai upaya mencari nafkah dalam memenuhi kebutuhan hidup. Keuntungan berasal dari kata dasar untung yang memiliki arti sinonim dengan perkataan keuntungan, atau profit dalam bahasa Inggris. Untung dalam bahasa arab disebut dengan *al-rihb* yang diartikan dengan penambahan atau pertumbuhan dalam perdagangan. Ada juga istilah lain yang terkait dengan untung seperti *al-nama'*, *al-ghallah*, *al-faidah*. Kata *rihb* sendiri hanya terdapat satu kali dalam Al-Quran yakni saat Allah mengecam tindakan orang-orang munafik. Allah SWT berfirman dalam QS Al Baqarah:16 yang berbunyi:

الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبَّحَتَّجَارٌ تُهْمُوا مَا كَانُوا مُهْتَدِينَ أَوْ لَيْكَالَّذِينَ اشْتَرُوا

*ulaa-ika alladziina isytarawuu aldhhdhalaalata bialhudaa fama rabihat tijaaratuhum wamaa kaanuu muhtadiina*

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

Kata *ribh* dapat diartikan sebagai penambahan atau kelebihan yang dihasilkan dari unsur modal dan usaha perdagangan. Dalam hal ini, terjadi perbedaan pandangan para ulama tentang cakupan dan batasan untung. *Al-Thabari* berpendapat bahwa unsur untung yang diperoleh dari perdagangan adalah sebagai ganti barang yang dimiliki oleh si penjual ditambah dengan kelebihan dari harga barang saat dibeli sebelumnya. Dengan demikian, jika terjadi pertukaran barang tanpa ada pergantian atau kelebihan dari harga barang yang dibeli sebelumnya, berarti pedagang tersebut merugi.

Dalam aplikasi ekonomi, konsep penghitungan keuntungan dapat dilakukan dengan pendekatan *profit sharing* yaitu hitungan bagi hasil berdasarkan untung dari pengelola dana, yaitu pendapatan usaha dikurangi dengan biaya usaha untuk memperoleh keuntungan. Menurut INKOPSYAH BMT konsep penghitungan keuntungan dalam Islam sangat berbeda dengan konsep penghitungan keuntungan yang diterapkan oleh sistem ekonomi konvensional. Dalam ekonomi Islam, konsep keuntungan adalah sebagai berikut:

1. Pemilik dana menanamkan dananya melalui institusi keuangan yang bertindak sebagai pengelola dana.
2. Pengelola mengelola dana-dana tersebut dalam sistem yang dikenal dengan sistem *pool of fund* (penghimpunan dana), selanjutnya pengelola akan menginvestasikan dana-dana tersebut kedalam proyek atau usaha-usaha yang layak dan menguntungkan serta memenuhi semua aspek syariah.

3. Kedua belah pihak membuat kesepakatan (akad) yang berisi ruang lingkup kerjasama, jumlah nominal dana, nisbah, dan jangka waktu berlakunya kesepakatan tersebut.

Konsep keuntungan menurut Islam menarik untuk dijadikan bahan penelitian, karena konsep ini memiliki beberapa metode dalam penghitungan keuntungan dimana tidak sesederhana dalam penghitungan keuntungan menurut sistem ekonomi konvensional. Metode penghitungan keuntungan menurut INKOPSYAH BMT, yaitu:

1. Menghitung saldo rata-rata harian (*Daily Average*) sumber dana sesuai klasifikasi dana yang dimiliki.
2. Menghitung saldo rata-rata tertimbang (*Weight Average*) sumber dana yang telah tersalurkan pada proyek atau usaha-usaha lainnya.
3. Menghitung distribusi pendapatan yang diterima dalam periode tertentu.
4. Membandingkan antara jumlah sumber dana dengan total dana yang telah disalurkan.
5. Mengalokasikan total pendapatan kepada masing-masing klasifikasi dana yang dimiliki sesuai dengan saldo rata-rata tertimbang.
6. Memperhatikan nisbah sesuai dengan kesepakatan yang tercantum dalam kesepakatan (akad).
7. Mendistribusikan bagi hasil tersebut sesuai dengan nisbahnya kepada pemilik dana sesuai dengan klasifikasi dana yang ditanamkan.



وَأَبْتَعْ فِي مِمَّا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِن  
 كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ

الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

*Waibtaghifiimaa aataaka allaahu alddaara al-aakhirata walaa tansa nashiibaka  
 mina alddunyaa wa-ahsin kamaa ahsana allaahu ilayka walaa tabghi alfasaada  
 fii al-ardhi inna allaaha laa yuhibbu almufsiidiina*

*“Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (keni'matan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan”(QS Al Qashas:77)*

Sesuai dengan surat Al Qashas ayat 77 di atas, bahwa kebahagiaan terdiri dari kebahagiaan akhirat dan duniawi. Hal tersebut mencerminkan bahwa dalam penelitian ini, keuntungan terbagi menjadi dua yaitu keuntungan akhirat berupa keuntungan non materi dan keuntungan duniawi berupa keuntungan materi (laba/profit). Namun pada umumnya umat muslim di bumi yang tidak mendalami agama Islam secara benar hanya mengejar kebahagiaan di duniawi semata yaitu keuntungan berupa laba/profit. Karena umat muslim di dunia memiliki pemikiran bahwa untuk memenuhi kebutuhan hidup yaitu dengan cara mencari keuntungan materi sebanyak-banyaknya dan melupakan ajaran Islam dalam mencari (kebahagiaan) keuntungan akhirat (QS. Al Qashas:77).

Dengan demikian, konsep keuntungan merupakan salah satu permasalahan penting dalam suatu perdagangan. Dengan adanya konsep keuntungan menurut ekonomi konvensional dan ekonomi Islam, dalam penelitian ini dapat membedakan konsep keuntungan antara kedua sudut pandang tersebut. Objek

yang akan diperdagangkan juga akan mencerminkan bahwa sistem ekonomi seperti apa yang dipakai sesuai syariah atau tidak.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan diatas, maka yang menjadi masalah utama dalam penelitian ini adalah Bagaimana konsep keuntungan menurut para pedagang muslim di Pusat Grosir Surabaya (PGS)?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pada rumusan masalah di atas, maka dapat ditetapkan tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui persepsi tentang konsep keuntungan dari sudut pandang pedagang muslim di Pusat Grosir Surabaya (PGS).

## **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Dapat memberikan wawasan baru bagi pedagang tentang wawasan ekonomi dalam konsep pengambilan keuntungan.
2. Temuan yang akan didapatkan dalam penelitian ini diharapkan dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan di bidang teoritis maupun praktis yang berkaitan dengan perkembangan ekonomi syariah di Indonesia.
3. Bagi Peneliti, sebagai sarana untuk mengaplikasikan berbagai teori yang diperoleh di bangku kuliah. Menambah pengalaman dan sarana latihan dalam memecahkan masalah-masalah yang ada di masyarakat sebelum terjun dalam dunia kerja yang sebenarnya. Sebagai sarana untuk menambah

wawasan peneliti terutama yang berhubungan dengan bidang kajian yang ditekuni selama kuliah.

4. Skripsi ini dapat menambah referensi perpustakaan kampus guna sebagai bahan acuan atau pertimbangan bagi pembaca dalam melakukan penelitian.

### **1.5 Sistematika Penulisan**

Dalam penyusunan karya tulis ini, sistematika penulisannya terdiri dari lima bab yaitu sebagai berikut:

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Pada bab ini penulis membahas mengenai latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

#### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab ini penulis membahas mengenai teori-teori yang dapat dipakai sebagai acuan serta sebagai dasar pembahasan tentang konsep keuntungan sesuai dengan permasalahan, penelitian sebelumnya, hipotesis dan model analisis yang dipakai.

#### **BAB III: METODE PENELITIAN**

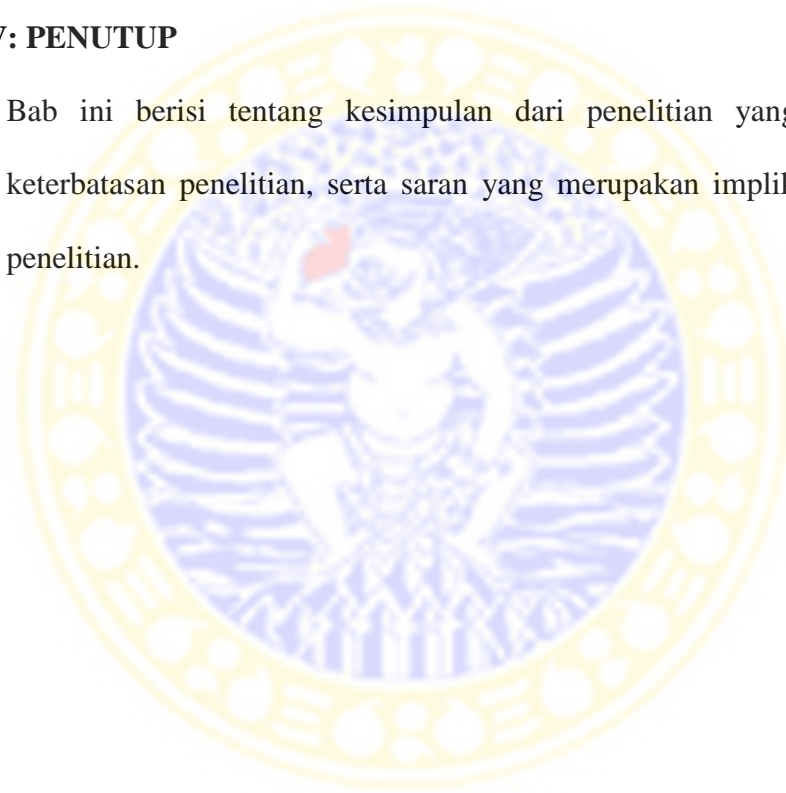
Bab ini menjelaskan tentang metode penelitian yang digunakan, yaitu pendekatan kualitatif melalui studi etnografis. Dalam pendekatan ini lebih mementingkan pengalaman, pendapat, perasaan, dan pengetahuan para partisipan atau informan.

**BAB IV: GAMBARAN SUBYEK PENELITIAN DAN ANALISIS DATA**

Pada bab ini menguraikan gambaran subyek penelitian, profil informan, fenomena konsep keuntungan dari sudut pandang pedagang Pusat Grosir Surabaya (PGS), dan analisis data yang diperoleh. Analisis data didasarkan pada teori tertentu dan tanpa menggunakan teori apa pun yang merepresentasikan realitas yang sedang diteliti.

**BAB V: PENUTUP**

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari penelitian yang terdiri dari keterbatasan penelitian, serta saran yang merupakan implikasi dari hasil penelitian.



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Landasan Teori**

##### **2.1.1. Pandangan menurut Islam**

###### **2.1.1.1. Pengertian Jual-beli**

Jual beli menurut bahasa adalah memberikan sesuatu dengan imbalan sesuatu atau menukarkan sesuatu dengan sesuatu. Menurut syara' ialah menukarkan harta benda dengan alat pembelian yang sah atau dengan alat pembelian yang sah atau dengan alat yang lain dengan ijab dan qabul. Menurut terminology yang dimaksud jual beli adalah :

1. Menukarkan barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.
2. Pemilikan harta benda dengan jalan tukar menukar yang sesuai dengan aturan syara'.
3. Saling tukar harta, saling menerima, dapat dikelola (tasharruf) dengan ijab dan qabul dengan cara yang sesuai dengan syara'.

Menurut hukum syariat, jual-beli memiliki pengertian tukar-menukar harta dengan harta, dengan tujuan memindahkan kepemilikan, dengan menggunakan ucapan ataupun perbuatan yang menunjukkan terjadinya transaksi jual beli (*Taisir 'Allam*, jilid 2, hlm. 125). Transaksi jual beli sangat berhubungan dengan harta (hal yang memiliki nilai ekonomis). Dalam Islam, harta itu mencakup tiga



kategori yaitu **Pertama: Benda**, baik berupa aktiva tetap, misalnya: tanah dan rumah, ataupun aktiva bergerak, misalnya: buku, sepeda motor, dan mobil. **Kedua: Hak**, misalnya: jual beli hak cetak buku dan jual beli merek dagang. **Ketiga: Manfaat**, yaitu jual beli kewenangan untuk memanfaatkan barang milik orang lain.

### 2.1.1.2. Landasan Syara'

Landasan syara' yang menjelaskan perihal jual beli terdapat di Al-Qur'an, sunnah dan ijma'. Berikut ayat atau tuntunan yang terkait jual beli:

#### 1. Al-Qur'an

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ<sup>٢</sup>  
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا<sup>٣</sup> وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا<sup>٤</sup> فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ<sup>٥</sup>  
مِّن رَّبِّهِ فَآتَتْهَا فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ<sup>٦</sup> وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا  
خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

*Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.*

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنُم بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُوبُوهُ<sup>٧</sup> وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ<sup>٨</sup>  
وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ<sup>٩</sup> فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا  
يَبْخَسَ مِنْهُ شَيْئًا<sup>١٠</sup> فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيَمْلِكْ  
وَلِيُهُ بِالْعَدْلِ<sup>١١</sup> وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِدَيْنِ مِّن رِّجَالِكُمْ<sup>١٢</sup> فَإِنْ لَّمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن

تَرْصُونَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى ۚ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا  
 وَلَا تَسْمُؤُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمٌ لِلشُّهَدَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا  
 تَرْتَابُوا ۗ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۗ وَأَشْهَدُوا  
 إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِنْ تَفَلَّحُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ  
 وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٥٨﴾

*Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau Dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, Maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tak ada dua oang lelaki, Maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa Maka yang seorang mengingatkannya. janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, Maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu.*

## 2. As-Sunah, di antaranya:

Hadist yang diriwayatkan oleh Bajjar, Hakim menyahihkannya dari Rifa'ah Ibn Rafi', yang artinya: “Nabi SAW ditanya tentang mata pencaharian yang paling baik. Beliau menjawab, “Seseorang bekerja dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur” (HR. Bajjar, Hakim menyahihkannya dari Rifa'ah

Ibn Rafi'). Mabruur dalam hadis di atas adalah jual-beli yang terhindar dari usaha tipu menipu dan merugikan orang lain. Di dalam hadist ke dua yang artinya berbunyi: "Jual beli harus dipastikan harus saling meridai." (HR. Baihaqi dan Ibnu Majjah).

### 3. Ijma'

Ijma' adalah kesepakatan para ulama bahwa jual beli diperolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.

### 4. Qiyas

Qiyas adalah menggabungkan atau menyamakan artinya menetapkan suatu hukum suatu perkara yang baru yang belum ada pada masa sebelumnya namun memiliki kesamaan dalam sebab, manfaat, bahaya dan berbagai aspek dengan perkara terdahulu sehingga dihukumi sama.

#### 2.1.1.3. Rukun dan Syarat Jual-beli

Rukun Jual Beli ada 3, yaitu:

- 1) *Aqad (ijab qabul)* adalah transaksi dari penjual dan pembeli.
- 2) Orang-orang yang beraqad (Penjual dan Pembeli) adalah orang yang melakukan transaksi jual beli.
- 3) *Ma'qud alaih* (objek aqad) adalah objek transaksi mencakup barang dan uang.

Aqad adalah ikatan kata antara penjual dan pembeli. Jual beli belum dikatakan sah sebelum ijab dan qabul dilakukan, sebab ijab dan qabul

menunjukkan kerelaan (keridhaan). Pada dasarnya dilakukan dengan lisan jika dalam kondisi yang tidak memungkinkan seperti bisu, dan lain-lain. Ijab qabul diperbolehkan dengan surat menyurat yang mengandung ijab qabul. Menurut Jumhur, jual beli yang menjadi kebiasaan misalnya jual beli sesuatu yang menjadi kebutuhan sehari-hari tidak disyaratkan ijab qabul. Menurut ulama Syafi'iyah, jual beli barang-barang yang kecilpun harus ijab dan qabul, namun menurut Imam Nawawi dan ulama Muta'akhirin Syafi'iyah berpendirian bahwa boleh jual beli barang-barang yang kecil dengan tidak ijab dan qabul seperti sebungkus sabun cuci.

Adapun syarat jual beli (Sulaiman Rasyid, 2003) adalah:

- a. Orang yang beraqad
  - a. Berakal
  - b. Orang yang melakukan aqad adalah orang yang berakal
- b. Syarat yang terkait dengan ijab dan qabul
  - a. Yang mengucapkannya adalah orang yang berakal dan baligh
  - b. Qabul sesuai dengan ijab
  - c. Ijab dan qabul dilakukan dalam satu majlis
- c. Syarat barang yang dijual belikan
  - a. Barangnya ada atau tidak ada ditempat tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang tersebut
  - b. Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat
  - c. Milik pribadi



- d. Boleh diserahkan saat akad berlangsung atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.
- d. Syarat-syarat nilai tukar
  - a. Harga yang disepakati harus jelas jumlahnya
  - b. Boleh diserahkan pada waktu akad sekalipun secara hukum seperti pembayaran dengan cek dan kartu kredit
  - c. Nilai tukar bukan barang haram.

#### 2.1.1.4. Klasifikasi Jual-beli

Jual beli dibedakan dalam banyak pembagian berdasarkan sudut pandang.

Adapun pengklasifikasian jual beli adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan Objeknya

Jual beli berdasarkan objek dagangannya terbagi menjadi tiga jenis, yaitu:

  - a. Jual beli umum, yaitu menukar uang dengan barang.
  - b. Jual beli *as-Sharf (Money Changer)*, yaitu penukaran uang dengan uang.
  - c. Jual beli *muqayadhah* (barter), yaitu menukar barang dengan barang.
2. Berdasarkan Standardisasi Harga
  - a. Jual Beli Bargainal (tawar menawar), yaitu jual beli di mana penjual tidak memberitahukan modal barang yang dijualnya.
  - b. Jual Beli Amanah, yaitu jual beli di mana penjual memberitahukan modal barang yang dijualnya. Dengan dasar ini, jual beli ini terbagi menjadi tiga jenis:
    - 1) Jual beli *murabahah*, yaitu jual beli dengan modal dan keuntungan yang diketahui.



- 2) Jual beli *wadhi'ah*, yaitu jual beli dengan harga di bawah modal dan kerugian yang diketahui.
- 3) Jual beli *tauliyah*, yaitu jual beli dengan menjual barang sama dengan harga modal, tanpa keuntungan atau kerugian.

#### **2.1.1.5. Cara Pembayaran**

Ditinjau dari cara pembayaran, (Hamzah Rasyid, 1998) jual beli dibedakan menjadi empat macam:

1. Jual beli dengan penyerahan barang dan pembayaran secara langsung (jual beli kontan).
2. Jual beli dengan pembayaran tertunda (jual beli nasi'ah).
3. Jual beli dengan penyerahan barang tertunda.
4. Jual beli dengan penyerahan barang dan pembayaran sama-sama tertunda.

#### **2.1.1.6. Syarat Sah Jual-beli**

Agar jual beli dapat dilaksanakan secara sah dan memberi pengaruh yang tepat, harus dipenuhi beberapa syarat terlebih dahulu. (Hamzah Rasyid, 1998) menyatakan syarat-syarat ini terbagi dalam dua jenis, yaitu (1) syarat yang berkaitan dengan pihak penjual dan pembeli, dan (2) syarat yang berkaitan dengan objek yang diperjualbelikan. Pertama, yang berkaitan dengan pihak-pihak pelaku, harus memiliki kompetensi untuk melakukan aktivitas ini, yakni dengan kondisi yang sudah akil baligh serta berkemampuan memilih. Dengan demikian, tidak sah jual beli yang dilakukan oleh anak kecil yang belum nalar, orang gila atau orang yang dipaksa. Kedua, yang berkaitan dengan objek jual belinya, yaitu sebagai berikut:

- a. Objek jual beli harus suci, bermanfaat, bisa diserahterimakan, dan merupakan milik penuh salah satu pihak.
- b. Mengetahui objek yang diperjualbelikan dan juga pembayarannya, agar tidak terhindar faktor 'ketidaktahuan' atau 'menjual kucing dalam karung' karena hal tersebut dilarang.
- c. Tidak memberikan batasan waktu. Artinya, tidak sah menjual barang untuk jangka waktu tertentu yang diketahui atau tidak diketahui.

*Juzaf* (Jual Beli Spekulatif) adalah menjual barang yang bisa ditakar, ditimbang atau dihitung secara borongan tanpa ditakar, ditimbang atau dihitung terlebih dahulu. Contoh hal ini adalah seseorang yang menjual setumpuk makanan, setumpuk pakaian atau sebidang tanah tanpa mengetahui kepastian ukurannya. Jual beli ini disyariatkan sebagaimana disebutkan dalam hadits Ibnu Umar Ra. bahwa ia menceritakan, "Kami biasa membeli makanan dari para kafilah dagang dengan cara spekulatif. Lalu Rasulullah saw melarang kami menjualnya sebelum kami memindahkan dari tempatnya." (HR. Muslim). Hadits ini mengindikasikan bahwa para sahabat sudah terbiasa melakukan jual beli juzaf (spekulatif), sehingga hal itu menunjukkan bahwa hal tersebut dibolehkan. Namun demikian, agar jual beli juzaf ini diperbolehkan, ada beberapa syarat yang harus dipenuhi. Para ulama Malikiyah menyebutkan persyaratan tersebut sebagai berikut:

- a. Baik pembeli dan penjual sama-sama tidak mengetahui ukuran barang dagangan. Kalau salah satunya tahu, jual beli itu tidak sah.

- b. Jumlah barang dangangan jangan banyak sekali sehingga sulit diprediksikan, atau sedikit sekali sehingga mudah dihitung.
- c. Tanah tempat meletakkan barang dagangan tersebut harus rata, sehingga tidak terjadi unsur kecurangan dalam spekulasi.
- d. Barang dagangan harus tetap dijaga dan kemudian diperkirakan jumlah atau ukurannya ketika terjadi akad.

Namun demikian, terdapat pengecualian, tidak boleh menjual komoditi riba fadhil dengan jenis yang sama secara spekulatif, seperti menjual satu tandum kurma dengan satu tandum kurma yang lain. Hal ini dikarenakan kaidah dalam jual beli komoditi riba fadhil, “Ketidaktahuan akan kesamaan sama saja dengan mengetahui adanya perbedaan (ketidaksamaanya).”

#### **2.1.1.7. Sebab-sebab Dilarangnya Jual-beli**

Larangan jual beli disebabkan karena dua alasan (Alsofwah, 2011), yaitu:

1. Berkaitan dengan objek
  - a. Tidak terpenuhinya syarat perjanjian, seperti menjual yang tidak ada, menjual anak binatang yang masih dalam tulang sulbi pejantan (malaqih) atau yang masih dalam tulang dada induknya (madhamin).
  - b. Tidak terpenuhinya syarat nilai dan fungsi dari objek jual beli, seperti menjual barang najis, haram dan sebagainya.
  - c. Tidak terpenuhinya syarat kepemilikan objek jual beli oleh si penjual, seperti jual beli fudhuly.
2. Berkaitan dengan komitmen terhadap akad jual beli
  - a. Jual beli yang mengandung riba.

b. Jual beli yang mengandung kecurangan.

Jual beli dapat dikatakan sah apabila memenuhi syarat dan rukun jual beli, tetapi jika melanggar larangan tetap dianggap tidak sah. Jual beli yang tidak sah karena kurang syarat dan rukun, seperti:

1. Jual beli system ijon
2. Jual beli binatang didalam kandungan
3. Jual beli benda najis

Jual beli sah tapi terlarang, seperti:

1. Jual beli yang dilakukan sewaktu shalat jum'at
2. Jual beli dengan niat untuk ditimbun
3. Membeli dengan menghadang dijalan agar penjual tidak mengetahui harga dipasar
4. Membeli barang yang masih dalam tawaran orang lain
5. Jual beli dengan menipu dan jual beli alat-alat untuk maksiat.

Ada juga larangan yang berkaitan dengan hal-hal lain yang sifatnya penyulitan dan merugikan, yaitu:

1. Jual Beli yang Diharamkan
  - a. Menjual tanggungan dengan tanggungan

Telah diriwayatkan larangan menjual tanggungan dengan tanggungan sebagaimana tersebut dalam hadits Nabi dari Ibnu 'Umar Ra. Yaitu menjual harga yang ditangguhkan dengan pembayaran yang ditangguhkan juga. Misalnya, menggugurkan apa yang ada pada tanggungan orang yang berhutang dengan jaminan nilai tertentu yang pengambilannya

ditangguhkan dari waktu pengguguran. Ini adalah bentuk riba yang paling jelas dan paling jelek sekali.

b. Jual beli disertai syarat

Jual beli disertai syarat tidak diijinkan dalam hukum Islam. Malikiyah menganggap syarat ini sebagai syarat yang bertentangan dengan konsekuensi jual beli seperti agar pembeli tidak menjualnya kembali atau menggunakannya. Hambaliyah memahami syarat sebagai yang bertentangan dengan akad, seperti adanya bentuk usaha lain, seperti jual beli lain atau peminjaman, dan persyaratan yang membuat jual beli menjadi bergantung, seperti "Saya jual ini kepadamu, kalau si Fulan ridha." Sedangkan Hanafiyah memahaminya sebagai syarat yang tidak termasuk dalam konsekuensi perjanjian jual beli, dan tidak relevan dengan perjanjian tersebut tapi bermanfaat bagi salah satu pihak.

c. Dua perjanjian dalam satu transaksi jual beli

Tidak dibolehkan melakukan dua perjanjian dalam satu transaksi, namun terdapat perbedaan dalam aplikasinya sebagai berikut:

1. Jual beli dengan dua harga; harga kontan dan harga kredit yang lebih mahal. Mayoritas ulama sepakat memperbolehkannya dengan ketentuan, sebelum berpisah, pembeli telah menetapkan pilihannya apakah kontan atau kredit.
2. Jual beli 'Inah, yaitu menjual sesuatu dengan pembayaran tertunda, lalu si penjual membelinya kembali dengan pembayaran kontan yang lebih murah.



- d. Menjual barang yang masih dalam proses transaksi dengan orang atau menawar barang yang masih ditawarkan orang lain. Mayoritas ulama fiqih mengharamkan jual beli ini. Hal ini didasarkan pada larangan dalam hadits shahih Bukhari dan Muslim, "Janganlah seseorang melakukan transaksi penjualan dalam transaksi orang lain. Dan janganlah seseorang meminang wanita yang masih dipinang oleh orang lain, kecuali bila mendapat ijin dari pelaku transaksi atau peminang yang pertama."
- e. Orang kota menjual barang orang dusun  
Yang dimaksud dengan istilah ini adalah orang kota yang menjadi calo bagi pedagang orang dusun. Rasulullah saw bersabda: "Janganlah orang kota menjualkan komoditi orang dusun. Biarkan manusia itu Allah berikan rizki, dengan saling memberi keuntungan yang satu kepada yang lain."  
(HR. Muslim)
- f. Menjual anjing  
Dalam hadits Ibnu Mas'ud, Rasulullah telah melarang mengambil untung dari menjual anjing, melacur dan menjadi dukun (HR. Bukhari). kalangan Syafi'iyah dan Hambaliyah menganggap tidak sah menjual anjing apapun, baik dipelihara (untuk berburu) maupun tidak. Sedangkan, Malikiyah membolehkan menjual anjing kelompok yang pertama dengan hadits: "Rasulullah mengharamkan hasil jualan anjing, kecuali anjing buru." (HR. An-Nasa'i).

- g. Menjual alat-alat musik dan hiburan. Mayoritas ulama mengharamkan semua alat-alat hiburan dan alat-alat musik yang diharamkan. Jual beli saat adzan Jum'at dikumandangkan. Allah swt berfirman:
- ”Hai orang-orang beriman, apabila diseru untuk menunaikan shalat Jum'at, Maka bersegeralah kamu kepada mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu Mengetahui.” (Alquran, 62: 9). Adzan yang dimaksud adalah adzan ketika khatib naik mimbar. Parameter diharamkannya jual beli ini adalah bahwa orang yang melakukan transaksi adalah orang yang wajib shalat Jum'at, mengetahui larangan tersebut dan tidak dalam kondisi darurat. Jika keduanya tidak wajib shalat Jum'at, maka tidak apa-apa. Namun jika salah satunya wajib, keduanya berdosa.
2. Jual Beli yang Diperdebatkan
- a. Jual beli 'Inah yaitu jual beli manipulatif agar pinjaman uang dibayar dengan lebih banyak (riba). Mayoritas ulama mengharamkannya tanpa pengecualian, sedangkan Imam as-Syafi'i membolehkannya jika tidak disepakati sebelumnya.
- b. Jual beli Wafa yaitu jual beli dengan syarat pengembalian barang dan pembayaran, ketika si penjual mengembalikan uang bayaran dan si pembeli mengembalikan barang. Menurut pendapat ulama tujuan dari jual beli ini adalah riba yang berupa manfaat barang.
- c. Jual beli dengan uang muka yaitu dengan membayarkan sejumlah uang muka (urbun) kepada penjual dengan perjanjian bila jadi membelinya,

uang itu dimasukkan ke dalam harganya. Jika tidak terjadi, urbun menjadi milik penjual. Mayoritas ulama membolehkan jual beli seperti ini, jika diberi batasan menunggu secara tegas.

- d. Jual beli Istijrar yaitu mengambil kebutuhan dari penjual secara bertahap, selang beberapa waktu kemudian membayarnya. Mayoritas ulama membolehkannya, bahkan bisa jadi lebih menyenangkan bagi pembeli daripada jual beli dengan tawar menawar.

#### **2.1.1.8. Manfaat dan Hikmah Jual-beli**

Manfaat Jual beli di antaranya:

- a. Jual beli dapat menata struktur kehidupan ekonomi masyarakat yang menghargai hak milik orang lain.
- b. Penjual dan pembeli dapat memenuhi kebutuhannya atas dasar kerelaan.
- c. Penjual dan pembeli mendapat rahmat dari Allah SWT.
- d. Menumbuhkan ketentraman dan kebahagiaan.

Hikmah jual beli adalah sebagai bagian dari bentuk ta'awun (saling menolong) antar sesama manusia, juga sebagai pemberian keleluasaan karena manusia secara pribadi mempunyai kebutuhan berupa sandang, pangan dan papan dan sebagainya. Kebutuhan seperti ini tak akan pernah putus selama manusia masih hidup. Tak seorangpun dapat memenuhi seluruh hajat hidupnya sendiri, karena itu manusia dituntut berhubungan satu sama lain dalam bentuk saling tukar menukar barang.

### 2.1.1.9. Adab Jual-beli

Adab jual beli dalam kitab Fiqhul Islam karya DR. Wahbah Az-Zuhaili yaitu:

- 1) Tidak berlebihan dalam mengambil keuntungan. Karena dengan demikian akan bisa menarik pelanggan.
- 2) Kejujuran dalam jual beli.
- 3) Memudahkan dalam jual beli.
- 4) Menjauhi sumpah walaupun pedagang tersebut jujur. Rasulullah membacakan sebuah ayat kepada para sahabatnya:

إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَانِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا أُولَٰئِكَ لَا خَلْقَ لَهُمْ فِي الْآخِرَةِ وَلَا يُكَلِّمُهُمُ اللَّهُ وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلَا يُزَكِّيهِمْ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ ﴿٧٧﴾

*inna alladziina yasytaruuna bi'ahdi allaahi wa-aymaanihim tsamanan qaliilan ulaa-ika laa khalaafa lahum fii al-aakhirati walaa yukallimuhumu allaahu walaa yanzhuru ilayhim yawma alqiyaamati walaa yuzakkiihim walahum 'adzaabun aliimun*

“*Sesungguhnya orang-orang yang menukar janji (nya dengan) Allah dan sumpah-sumpah mereka dengan harga yang sedikit, mereka itu tidak mendapat bahagian (pahala) di akhirat, dan Allah tidak akan berkata-kata dengan mereka dan tidak akan melihat kepada mereka pada hari kiamat dan tidak (pula) akan mensucikan mereka. bagi mereka azab yang pedih*”. (QS. Ali Imron: 77)

- 5) Banyak bersedekah, bahkan di dalam Fiqhul Islam disebutkan bahwa disunahkan melebihi dalam menimbang.
- 6) Harus ditulis dan disaksikan.

### 2.1.2. Berdagang merupakan sumber pendapatan yang mulia menurut Islam.

Terdapat beberapa hadits shohih dari Nabi SAW yang menerangkan keutamaan berdagang dan bekerja dengan jalan yang halal. Diantaranya:

#### HADITS PERTAMA:

Dari Mu'adz bin Jabal radhiyallahu 'anhu, ia berkata: Rasulullah shallallahu alaihi wasallam bersabda:

إن أطيب الكسب كسب التجار الذي إذا حدثوا لم يكذبوا و إذا أئتمنوا لم يخونوا و إذا وعدوا لم يخلفوا و إذا اتسروا لم يذموا و إذا باعوا لم يظروا و إذا كان عليهم لم يمتلوا و إذا كان لهم لم يحسروا

“*Sesungguhnya sebaik-baik penghasilan ialah penghasilan para pedagang yang mana apabila berbicara tidak bohong, apabila diberi amanah tidak khianat, apabila berjanji tidak mengingkarinya, apabila membeli tidak mencela, apabila menjual tidak berlebihan (dalam menaikkan harga), apabila berhutang tidak menunda-nunda pelunasan dan apabila menagih hutang tidak memperberat orang yang sedang kesulitan.*” (Diriwayatkan oleh Al-Baihaqi di dalam Syu’abul Iman, Bab Hifzhu Al-Lisan IV/221).

#### HADITS KEDUA:

Dari Rafi’ bin Khadij radhiyallahu 'anhu, ia berkata: Ada seseorang bertanya, “Penghasilan apakah yang paling baik, Wahai Rasulullah?” Beliau jawab:

عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور

“*Penghasilan seseorang dari jerih payah tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur.*” (HR. Ahmad di dalam Al-Musnad no.16628)

Dan sejarah kehidupan Rasulullah shallallahu alaihi wasallam pun menunjukkan bahwa beliau dan sebagian para sahabatnya adalah para pedagang professional.

**Beberapa pelajaran penting dan faedah ilmiah yang terkandung di dalam hadits-hadits di atas:**



1. Berdagang merupakan salah satu profesi yang sangat mulia dan utama selagi dijalankan dengan jujur dan sesuai dengan aturan serta tidak melanggar batas-batas syari'at yang telah ditetapkan oleh Allah dan rasul-Nya di dalam Al-Qur'an dan As-Sunnah Ash-Shahihah.
2. Penghasilan yg diperoleh dari perniagaan dan pekerjaan lainnya akan mengandung berkah dan manfaat yg banyak jika diperoleh dengan jalan yg baik dan benar serta diinfaqkan dan dikeluarkan zakatnya (jika tlg terpenuhi syarat wajib zakat) dan diinfaqkan di jalan yg Allah ridhoi.
3. Bisnis dan profesi apapun beserta keuntungannya akan menjadi musibah dan petaka bagi pelakunya di dalam kehidupan dunia dan akhirat jika dilakukan dengan cara-cara yg diharamkan oleh Allah dan Rasul-Nya. Apalagi di sana terdapat beberapa hadits dari nabi shallallahu alaihi wasallam yang menunjukkan celaan bagi sebagian para pedagang atau pelaku bisnis. Di dalam hadits yg shohih, Nabi shallallahu alaihi wasallam bersabda:

(إن التجار يبعثون يوم القيامة فجارا إلا من اتقى الله وبر وصدق)

*“Sesungguhnya para pedagang (pengusaha) akan dibangkitkan pada hari kiamat sebagai para penjahat kecuali pedagang yang bertakwa kepada Allah, berbuat baik dan jujur.”* (HR. Tirmidzi, Kitab Al-Buyu' Bab Ma Ja-a Fi At-Tujjar no.1131)

### **2.1.3. Konsep keuntungan**

#### **2.1.3.1. Konsep Keuntungan dalam perspektif Ekonomi Konvensional**

Keuntungan merupakan suatu dasar dan penting dari ikhtisar keuangan yang memiliki berbagai kegunaan dalam berbagai konteks. Keuntungan pada umumnya dipandang sebagai suatu dasar bagi perpajakan, determinan pada

kebijakan pembayaran dividen, pedoman investasi, dan pengambilan keputusan, dan unsur prediksi (Belkaoui, 1993). Dalam *Statements of Financial Accounting Concepts* (SFAC) no. 1 menyebutkan bahwa informasi keuntungan merupakan komponen laporan keuangan yang disediakan dengan tujuan membantu menyediakan informasi untuk menilai kinerja manajemen, mengestimasi kemampuan keuntungan yang representative dalam jangka panjang dan menaksir resiko dalam investasi atau kredit.

Ditinjau dari ruang lingkupnya terdapat 3 konsep keuntungan sebagaimana dikemukakan *Finally Accounting Standart Board* (FASB) dalam *Statements of Financial Accounting Concepts* (SFAC) nomor 5 (1984) yaitu: *earning*, *net income* dan *comprehensive revenue*. *Earning* merupakan keuntungan selama satu periode akuntansi tanpa ada pengaruh kumulatif perubahan prinsip akuntansi. Perbedaan *income* dengan *net income* terletak pada perhitungan pengaruh kumulatif perubahan prinsip akuntansi (Muqodim, 2005:113). Menurut Suwardjono (2005:455) makna *income* dalam konteks perpajakan dapat berbeda atau bahkan berbeda dengan makna *income* dalam akuntansi atau pelaporan keuangan. Dalam perpajakan, *income* dimaknai sebagai jumlah kotor sehingga diterjemahkan sebagai penghasilan sebagaimana digunakan dalam Standar Akuntansi Keuangan. Dalam buku-buku teks akuntansi (khususnya teori akuntansi, istilah *income* pada umumnya dimaknai sebagai jumlah bersih sehingga istilah keuntungan lebih menggambarkan apa yang dimaksud *income* dalam buku-buku tersebut.

Banyak para literatur yang mengadaptasikan pengertian keuntungan yang bersumber dari ekonom John Hick (1949). FASB dalam SFAC nomor 6 menyatakan bahwa *Comprehensive Income* atau keuntungan komprehensif adalah perubahan modal (aktiva bersih) perusahaan selama satu periode, dari transaksi, peristiwa lain dan keadaan dari sumber selain pemilik. Sedangkan *Vernon Kam* mengemukakan bahwa *income* atau keuntungan merupakan perubahan modal suatu kesatuan usaha di antara dua titik waktu tidak termasuk perubahan-perubahan akibat investasi oleh pemilik dan distribusi kepada pemilik, dimana modal dinyatakan dengan ukuran nilai dan didasarkan pada skala tertentu.

Menurut pengertian akuntansi konvensional dinyatakan bahwa keuntungan akuntansi adalah perbedaan antara pendapatan yang dapat direalisasikan yang dihasilkan dari transaksi dalam suatu periode dengan biaya yang layak dibebankan kepadanya (Muqodim, 2005:111). Pengertian keuntungan yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah keuntungan yang merupakan selisih pengukuran pendapatan dan biaya secara akrual. Di dalam keuntungan akuntansi terdapat berbagai komponen yaitu kombinasi beberapa komponen pokok seperti keuntungan kotor, keuntungan usaha, keuntungan sebelum pajak dan keuntungan sesudah pajak (Muqodim, 2005:131). Sehingga dalam menentukan besarnya keuntungan akuntansi investor dapat melihat dari perhitungan keuntungan setelah pajak. SFAC No. 1 dalam Belkaoui (2000:332) mengasumsikan bahwa keuntungan akuntansi merupakan ukuran yang baik dari kinerja suatu perusahaan dan bahwa keuntungan akuntansi dapat digunakan untuk meramalkan arus kas masa depan.

Keuntungan akuntansi dengan berbagai interpretasinya diharapkan dapat digunakan antara lain sebagai (Suwardjono, 2005: 456) :

1. Indikator efisiensi penggunaan dana yang tertanam dalam perusahaan yang diwujudkan dalam tingkat kembalian atas investasi (*rate of return on invested capital*).
2. Pengukur prestasi atau kinerja badan usaha dan manajemen.
3. Dasar penentuan besarnya pengenaan pajak.
4. Alat pengendalian alokasi sumber daya ekonomik suatu negara.
5. Dasar penentuan dan penilaian kelayakan tarif dalam perusahaan public.
6. Alat pengendalian terhadap debitor dalam kontrak utang.
7. Dasar kompensasi dan pembagian bonus.
8. Alat motivasi manajemen dalam pengendalian perusahaan.
9. Dasar pembagian dividen.

Bila dilihat secara mendalam, keuntungan akuntansi bukanlah definisi yang sesungguhnya dari keuntungan melainkan hanya merupakan penjelasan mengenai cara untuk menghitung keuntungan. Karakteristik dari pengertian keuntungan akuntansi semacam itu mengandung beberapa keunggulan. Beberapa keunggulan keuntungan akuntansi yang dikemukakan oleh Muqodim (2005 : 114) adalah:

1. Terbukti teruji sepanjang sejarah bahwa keuntungan akuntansi bermanfaat bagi para pemakainya dalam pengambilan keputusan ekonomi.

2. Keuntungan akuntansi telah diukur dan dilaporkan secara obyektif dapat diuji kebenarannya sebab didasarkan pada transaksi nyata yang didukung oleh bukti.
3. Berdasarkan prinsip realisasi dalam mengakui pendapatan keuntungan akuntansi memenuhi dasar konservatisme.
4. Keuntungan akuntansi bermanfaat untuk tujuan pengendalian terutama berkaitan dengan pertanggungjawaban manajemen.

Teori keuntungan dalam konvensional dibangun di atas filosofis *materialisme* dan *sekulerisme*. Ilmu ekonomi konvensional sangat memegang teguh asumsi bahwa tindakan individu adalah rasional. Rasonality yang dimaksud adalah tindakan individu dianggap rasional jika tertumpu kepada kepentingan diri sendiri (*self interest*) yang menjadi satu-satunya tujuan bagi seluruh aktivitas. Menurut konvensional, rasionalitas diartikan sebagai tindakan manusia dalam memenuhi keperluan hidupnya yaitu memaksimalkan kepuasan atau keuntungan senantiasa berdasarkan pada keperluan (*need*) dan keinginan-keinginan (*want*) yang digerakkan oleh akal yang sehat dan tidak akan bertindak secara sengaja membuat keputusan yang bisa merugikan kepuasan atau keuntungan mereka. Teori keuntungan konvensional mengabaikan moral dan etika dalam pembelanjaan dan asumsi mereka terhadap unsur waktu adalah terbatas hanya di dunia saja tanpa mengambil hari akhirat (Nur Kholis, 2011).

Dalam pembahasan konvensional sumber keuntungan pendapatan yang diperoleh para pengusaha sebagai pembayaran dari melakukan kegiatan: (1) menghadapi resiko terhadap ketidakpastian di masa yang akan datang, (2)



melakukan inovasi/pembaharuan di dalam kegiatan ekonomi, (3) mewujudkan kekuasaan monopoli di dalam pasar. (Sadono Sukirno, 1998: 388). Adapun teori konvensional, tidak menyebutkan adanya pemilahan dalam masalah modal dan barang baik yang bersifat halal maupun haram. Bagi mereka selama modal dan barang itu bisa dijadikan sebagai alat usaha mereka dalam meraih keuntungan yang maksimal, maka hal itu sah-sah saja tanpa terkecuali. Suatu barang atau modal kerja dipandang baik oleh mereka hanya apabila barang itu bisa dipasarkan dan modal kerja bisa memenuhi kebutuhan produksinya. Terlepas barang tersebut adalah barang dapat merusak atau diharamkan atau modal kerja yang didapat melalui sistem bunga dan ribawi.

Menurut mereka keuntungan yang berasal dari barang-barang yang haram seperti candu, alkohol, rokok, babi, dan lain sebagainya dianggap bermanfaat hingga bisa diproduksi dengan alasan semata karena ada orang yang menginginkannya. Walaupun mereka memproduksi sesuatu yang halal menurut pandangan Islam, kita perlu mempertanyakan mekanisme perolehannya. Karena faktor landasan dan tujuan dalam mencari keuntungan itu sendiri sangatlah jauh berbeda dengan mu'amalah dalam Islam.

Dalam teori konvensional, sikap individualistik (*self interest*) dan hedonisme yang muncul karena prinsip konvensional akan mengakumulasi resiko yang kontraproduktif karena semua "proses dan produk" yang dihasilkan semata-mata berasal dari ego yang melembaga. Sebagai ilustrasi, dapat ditunjukkan satu contoh kasus sederhana, yaitu manakala terjadi transaksi di antara penjual dan pembeli. Dalam kaitan ini, baik penjual maupun pembeli, tentu masing-masing

menghendaki tingkat kepuasan yang paling maksimum, di mana penjual menginginkan yang termahal, sementara pembeli justru menginginkan yang termurah. Dalam transaksi jual-beli seperti itu, orientasinya adalah pada jumlah dan tidak pada berkah (kwalitas).

Jauh dari nilai-nilai kemanusiaan dan keadilan, dan tolong menolong. Keadilan dalam pandangan mereka adalah “anda dapat apa yang anda upayakan” (*you get what you deserved*). Keuntungan hanya bisa diperoleh oleh mereka yang memiliki modal kuat dan dengan cara apa saja. Jual beli dilandasi pada kepentingan mencari keuntungan individu saja tanpa ada dilandasi menolong dan memberikan manfaat.

Konvensional memandang manusia hanya bersifat materi semata, tanpa kecenderungan-kecenderungan spiritual. Mereka tidak pernah memperhatikan masalah-masalah yang semestinya harus dijadikan pijakan oleh masyarakat, seperti ketinggian moral dan sifat-sifat terpuji sebagai dasar bagi interaksinya. Dari sini dapat disimpulkan bila landasan filosofi sistem ekonomi kapitalis adalah sekularisme, yaitu memisahkan hal-hal yang bersifat spiritual dan material (atau agama dan dunia) secara dikotomis. Landasan filosofis teori keuntungan dalam bisnis menurut konvensional berdasarkan pemikiran manusia yang bisa berubah berdasarkan waktu dan tidak bersifat kekal, serta selalu membutuhkan perubahan tergantung untuk kepentingan apa dan siapa. Tentunya tujuan yang berbeda akan melahirkan implikasi yang berbeda pula.

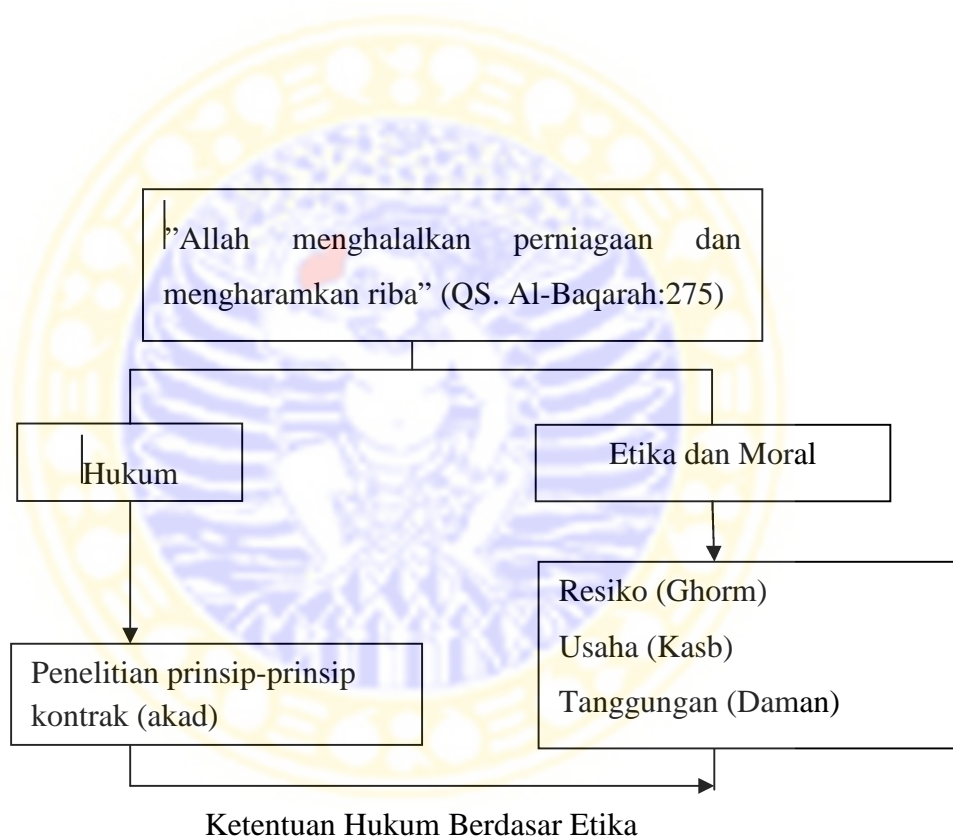
### **2.1.3.2. Konsep Keuntungan dalam perspektif Ekonomi Islam**

Keuntungan adalah salah satu unsur penting dalam perdagangan, perdagangan dilakukan untuk mencari keuntungan sebagai upaya mencari nafkah memenuhi kebutuhan hidup. Untung adalah sinonim dengan perkataan keuntungan, atau profit dalam bahasa Inggris. Untung dalam bahasa arab disebut dengan *al-ribh* yang diartikan dengan penambahan atau pertumbuhan dalam perdagangan. Ada juga istilah lain yang terkait dengan untung seperti *al-nama'*, *al-ghallah*, *al-faidah*. Kata *ribh* sendiri hanya terdapat satu kali dalam Al-Quran yakni saat Allah mengecam tindakan orang-orang munafik.

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَت تِّجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ ﴿١٦﴾

*Mereka Itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, Maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk (QS.2: 16).*

Menurut ajaran Ibnu Arabi, bahwa transaksi ekonomi dapat dilihat dalam Gambar 2.1 di bawah ini. transaksi ekonomi tanpa unsur *'Iwad* sama dengan *riba*. *'Iwad* dapat dipahami sebagai *equivalent countervalue* yang berupa risiko (*Ghurmi*), kerja dan usaha (*Kasb*), dan tanggung jawab (*Daman*). Semua transaksi perniagaan untuk mendapatkan keuntungan harus memenuhi kaidah tersebut. Untuk mengetahui suatu transaksi atau akad dalam mengambil keuntungan apakah sesuai dengan ketentuan syariah atau tidak, apakah mengandung unsur *riba* atau tidak, dapat digunakan kaidah seperti digambarkan pada gambar 2. *Pertama*, letakkan akad yang akan dievaluasi pada kotak kiri bawah. *Kedua*, evaluasi akad tersebut terhadap tiga unsur, yaitu risiko, kerja dan usaha, dan tanggung jawab pada kotak kanan bawah.



**Gambar 2.1**  
**Ketentuan Hukum Berdasar Etika**

Apabila ketiga unsur *'Iwad* ada, maka akad tersebut sesuai dengan ketentuan syariah, dan keuntungan yang dihasilkan transaksi tersebut bukan tergolong riba. Apabila ketiga unsur *'Iwad* tidak ada, maka akad tersebut tidak

sesuai dengan ketentuan syariah, dan keuntungan yang dihasilkan dari transaksi tersebut tergolong riba.

Kata *ribh* dapat diartikan sebagai penambahan atau kelebihan yang dihasilkan dari unsur modal dan usaha perdagangan. Dalam hal ini, terjadi perbedaan pandangan para ulama tentang cakupan dan batasan untung, Al-Thabari berpendapat bahwa unsur untung yang diperoleh dari perdagangan adalah sebagai ganti barang yang dimiliki oleh si penjual ditambah dengan kelebihan dari harga barang saat dibeli sebelumnya. Dengan demikian, jika terjadi pertukaran barang tanpa ada pergantian atau kelebihan dari harga barang yang dibeli sebelumnya, berarti pedagang tersebut merugi.

Menurut Al-Naisabury, untung adalah penambahan dari modal pokok setelah ada unsur usaha perdagangan. Sebab, Al-Naisabury mendefinisikan perdagangan sebagai perputaran harta dalam lingkaran perdagangan yang bertujuan memperoleh pertambahan (nilai) dari barang tersebut. Mirip dengan pendapat Al-Naisabury, Zamakhsari mendefinisikan untung sebagai kelebihan dari modal pokok setelah ada unsur usaha perdagangan. Karenanya, perdagangan adalah aktivitas pedagang yang membeli suatu barang dan menjualnya untuk mendapatkan keuntungan (**SUMBERNYA**).

Definisi untung menurut para ulama tidaklah jauh berbeda. Namun, jika dianalisis lebih mendalam tampak bahwa masing-masing definisi keuntungan yang diungkap ulama memiliki kelebihan dan kekurangan. Syamsiah Muhammad seorang pakar asal Damaskus lebih memilih pendapat Al-Thabary, walaupun sederhana, definisi untung dalam pandangan Al-Thabari terlihat lebih “pasti dan



kukuh” dari pendapat lainnya, bahwa untung adalah pertambahan dari modal dari aktivitas perdagangan yang dilakukan. Lebih jelas, Thabari mendefinisikan maksud pertambahan itu sendiri yakni kelebihan dari harga asal dari barang yang diperdagangkan.

Keuntungan yang pantas diambil oleh pedagang adalah seberapa besar usaha, jerih payah atau tingkat kesulitan yang dialami oleh si pedagang yang pantas diganti oleh si pembeli. Unsur usaha yang dimaksud dapat diartikan dari penemuan usaha (ide), bagaimana usaha mendapatkan barang, tingkat kesulitan transportasi, tingkat kesulitan distribusi hingga ke tingkat tinggi rendahnya resiko. Pendapat ini sejalan dengan tafsir Al-Qurtubi tentang kalimat *tijarah* dalam surah Al-Nisa’ ayat 29.

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

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

Qurthubi menyebutkan kata “*tijarah*” dapat diartikan dalam dua bentuk kegiatan yakni kegiatan pertukaran atau jual beli di sebuah tempat tanpa bermusafir dan kegiatan perdagangan yang dilakukan dengan melakukan perpindahan barang dari satu tempat ke tempat lain. Tentu, kegiatan perniagaan yang mengharuskan perpindahan satu tempat ke tempat lain memerlukan energi lebih seperti transportasi serta resiko yang berbeda dengan perdagangan yang tidak memerlukan perpindahan tempat.

Dengan demikian, batasan keuntungan bergantung kepada tingkat usaha yang dilakukan oleh si pedagang terhadap usaha dagangannya. Sebuah produk atau barang yang didapatkan secara mudah baik dalam menemukan barang atau membawa barang tersebut tentu berbeda harga dengan barang yang sulit didapatkan serta tidak mudah untuk dihadirkan. Karenanya, harga sebuah barang tidak dapat ditentukan sesukanya apalagi memanfaatkan ketidaktahuan atau kedunguan si pembeli terhadap sebuah barang.

Islam memaknai 'kesejahteraan' dengan istilah *falah* (*aflaha*). Istilah *falah* disebutkan dalam beberapa ayat Alquran sebagai ungkapan atas orang-orang yang sukses, dalam beberapa ayat disebut dengan kata *muflihun* (QS 3:104; 7:8,157; 9:88,23; 23:102; 24:51), dan *aflah* (QS 23:1; 91:9).

وَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ ﴿١٤﴾

*Dan hendaklah ada di antara kamu segolongan umat yang menyeru kepada kebajikan, menyuruh kepada yang ma'ruf dan mencegah dari yang munkar; merekalah orang-orang yang beruntung.* (QS 3:104)

وَالْوَزْنُ يَوْمَئِذٍ الْحَقُّ فَمَنْ ثَقُلَتْ مَوَازِينُهُ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ ﴿٨﴾

*Timbangan pada hari itu ialah kebenaran (keadilan), Maka Barangsiapa berat timbangan kebaikannya, Maka mereka Itulah orang-orang yang beruntung.* (QS 7:8)

الَّذِينَ يَتَّبِعُونَ الرَّسُولَ النَّبِيَّ الْأُمِّيَّ الَّذِي يَجِدُونَهُ مَكْتُوبًا عِنْدَهُمْ فِي التَّوْرَةِ وَالْإِنْجِيلِ يَأْمُرُهُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَاهُمْ عَنِ الْمُنْكَرِ وَيُحِلُّ لَهُمُ الطَّيِّبَاتِ وَيُحَرِّمُ عَلَيْهِمُ الْخَبَائِثَ وَيَضَعُ

عَنْهُمْ إِصْرَهُمْ وَالْأَغْلَالَ الَّتِي كَانَتْ عَلَيْهِمْ ۚ فَالَّذِينَ ءَامَنُوا بِهِ وَعَزَّرُوهُ وَنَصَرُوهُ وَاتَّبَعُوا  
النُّورَ الَّذِي أُنزِلَ مَعَهُ ۗ أُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ ﴿٥٧﴾

(yaitu) orang-orang yang mengikut rasul, Nabi yang Ummi yang (namanya) mereka dapati tertulis di dalam Taurat dan Injil yang ada di sisi mereka, yang menyuruh mereka mengerjakan yang ma'ruf dan melarang mereka dari mengerjakan yang mungkar dan menghalalkan bagi mereka segala yang baik dan mengharamkan bagi mereka segala yang buruk dan membuang dari mereka beban-beban dan belenggu-belenggu yang ada pada mereka. Maka orang-orang yang beriman kepadanya, memuliakannya, menolongnya dan mengikuti cahaya yang terang yang diturunkan kepadanya (Al Quran), mereka Itulah orang-orang yang beruntung.

لَكِنِ الرَّسُولُ وَالَّذِينَ ءَامَنُوا مَعَهُ جَاهِدُوا بِأَمْوَالِهِمْ وَأَنْفُسِهِمْ ۚ وَأُولَٰئِكَ لَهُمُ الْخَيْرَاتُ ۗ  
وَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ ﴿٥٨﴾

tetapi Rasul dan orang-orang yang beriman bersama Dia, mereka berjihad dengan harta dan diri mereka. dan mereka Itulah orang-orang yang memperoleh kebaikan, dan mereka Itulah orang-orang yang beruntung.

فَمَنْ ثَقَلَتْ مَوَازِينُهُ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ ﴿٥٩﴾

Barangsiapa yang berat timbangan (kebaikan)nya, Maka mereka Itulah orang-orang yang dapat keberuntungan.

إِنَّمَا كَانَ قَوْلَ الْمُؤْمِنِينَ إِذَا دُعُوا إِلَى اللَّهِ وَرَسُولِهِ لِيَحْكُمَ بَيْنَهُمْ أَن يَقُولُوا سَمِعْنَا وَأَطَعْنَا ۗ  
وَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ ﴿٦٠﴾

Sesungguhnya jawaban oran-orang mukmin, bila mereka dipanggil kepada Allah dan Rasul-Nya agar Rasul menghukum (mengadili) di antara mereka ialah ucapan. "Kami mendengar, dan Kami patuh". dan mereka Itulah orang-orang yang beruntung.

قَدْ أَفْلَحَ الْمُؤْمِنُونَ ﴿٦١﴾

Sesungguhnya beruntunglah orang-orang yang beriman,

*Falah* berasal dari bahasa Arab dari kata kerja *aflaha-yuflihu* yang berarti kesuksesan, kemuliaan dan kemenangan. Dalam pengertian literal, *falah* adalah kemuliaan dan kemenangan dalam hidup. *Falah* dalam hal ini berarti kesejahteraan holistik dan seimbang antara dimensi:

1. Material-spiritual;
2. Individual-sosial;
3. Kesejahteraan di kehidupan duniawi dan di akhirat.

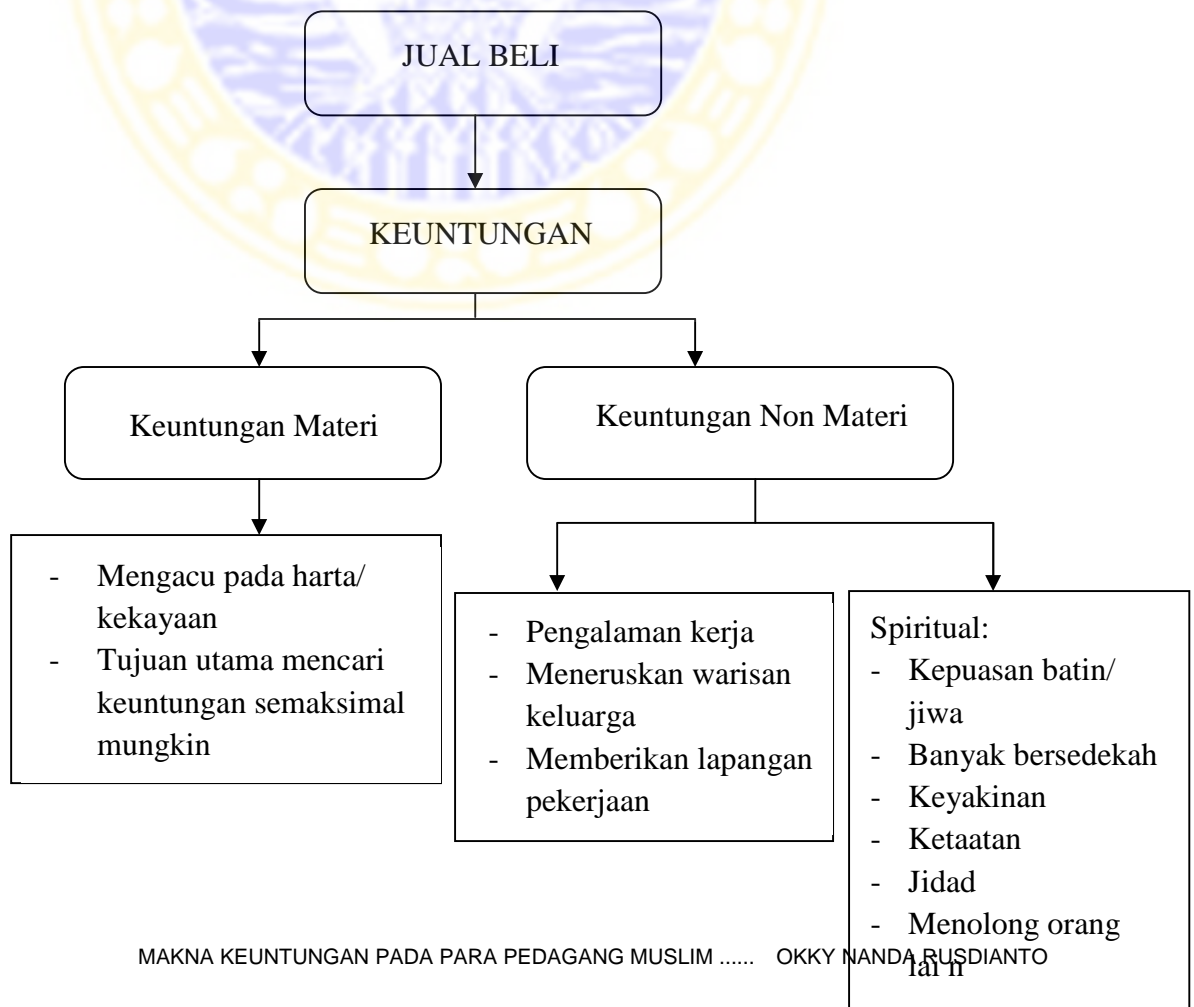
Sejahtera dunia diartikan sebagai segala yang memberikan kenikmatan hidup inderawi, baik fisik, intelektual, biologis maupun material. Sedangkan kesejahteraan akhirat diartikan sebagai kenikmatan yang yang diperoleh setelah kematian manusia. Perilaku manusia di dunia diyakini akan berpengaruh terhadap kesejahteraan di akhirat yang abadi. Dalam konteks dunia, *falah* merupakan konsep yang multidimensi yang memiliki implikasi pada aspek mikro maupun makro.

## **2.2. Penelitian Sebelumnya**

1. Penelitian mengenai keuntungan pernah dilakukan sebelumnya. Seperti penelitian yang ditulis oleh Fadhli Albugis dengan judul “Persepsi pedagang Arab di Surabaya mengenai konsep keuntungan”, dimana isi dari penelitian tersebut yaitu membahas tentang sejarah pedagang arab disurabaya dan bagaimana pelaksanaan perdagangan pada zaman sekarang ini, bagaimana pedagang arab mengambil keuntungan jika dibandingkan dengan para pedagang etnis lain.

2. Penelitian mengenai keuntungan juga pernah dilakukan sebelumnya. Seperti penelitian yang ditulis oleh Marisca Dwi Ariani yang berjudul “Pengaruh keuntungan kotor, keuntungan operasi dan keuntungan bersih dalam memprediksi arus kas dimasa mendatang”. Isi dari penelitian tersebut menjelaskan bahwa pengaruh yang ditimbulkan oleh keuntungan terhadap arus kas di masa mendatang, apabila keuntungan meningkat maka arus kas dimasa mendatang akan stabil, dan begitupula sebaliknya.

### 2.3. Kerangka Berfikir







**Gambar 2.2**  
**Kerangka Berfikir**

Dari diagram kerangka berfikir di atas, dapat dijelaskan sebagai berikut:

Jual-beli merupakan transaksi barang atau jasa melalui pembeli dan penjual. Secara ilmu ekonomi, setiap penjualan suatu barang atau jasa dilandasi dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan dengan cara dan sumber yang halal dengan memperhitungkan total biaya produksi dan total penjualan. Keuntungan dalam transaksi jual-beli dapat dibagi menjadi dua kategori yaitu keuntungan materi dan keuntungan non materi. Keuntungan materi memiliki tujuan utama untuk mencari laba maksimum, sedangkan keuntungan non materi meliputi pengalaman kerja, meneruskan warisan keluarga, memberikan lapangan pekerjaan. Keuntungan non materi secara spiritual terdiri dari kepuasan batin, banyak bersedekah, keyakinan, ketaatan dan jidad.

Jual-beli secara *eskatologis* menjelaskan bahwa keuntungan yang menjadi tujuan utama jual-beli tidak hanya memiliki terminologi ekonomi sebagai selisih antara total penjualan dengan total biaya. Keuntungan dapat berarti hasil dari bersabar, mensucikan diri, beriman, berdakwah, berittiba', berinfaq, dan

keuntungan adalah hidayah dari Allah SWT. Makna jual-beli serta keuntungan yang menjadi orientasi dasar dalam konsep teori keuntungan ekonomi Islam.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu suatu prosedur penelitian yang mendeskripsikan perilaku orang, peristiwa atau tempat tertentu secara rinci dan mendalam. Menurut Semiawan (2010:1-2) tujuan metode penelitian kualitatif adalah “mencari pengertian yang mendalam tentang suatu gejala, fakta atau realita. Fakta, realita, masalah, gejala serta peristiwa hanya dapat dipahami bila peneliti menelusurinya secara mendalam dan tidak hanya terbatas pada pandangan di permukaan saja”. Gejala sentral yang dimaksud yaitu dalam melakukan penelitian dapat dilakukan wawancara terhadap peserta penelitian maupun partisipan dengan memberi pertanyaan yang umum dan luas.

Pemilihan penggunaan metode kualitatif ini dilihat dari masalah yang diteliti, dimana rumusan masalah tersebut memerlukan jawaban dengan kajian yang mendalam pada konsep keuntungan pada para pedagang muslim di pusat grosir surabaya (PGS). Penelitian ini berupaya mengungkap dan memahami sesuatu dibalik fenomena yang kompleks serta ditujukan untuk mendapatkan gambaran bagaimana tiap etnis dalam mengambil keuntungan dalam usaha. Penelitian ini menggunakan menggunakan metode kualitatif karena pertimbangan, metode penyajian secara langsung hakikat hubungan antara peneliti dan informan sehingga dapat diperoleh gambaran yang lengkap tentang fenomena yang ada pada berbagai pedagang di pusat grosir surabaya.

Melihat pada latar belakang masalah, perumusan masalah, serta tujuan penelitian, maka peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dan metode yang digunakan adalah studi kasus eksplanatoris. Menurut Yin (2009:7), penentuan strategi penelitian yang akan digunakan didasarkan pada tiga kondisi yaitu tipe pertanyaan penelitian yang diajukan, luas kontrol peneliti terhadap peristiwa yang akan diteliti, dan fokus penelitian terhadap peristiwa yang terjadi. Studi kasus eksplanatoris relevan digunakan untuk penelitian dengan tipe pertanyaan “bagaimana”, karena berkenaan dengan kaitan operasional yang menuntut pelacakan waktu tersendiri dan bukan sekedar frekuensi atau kemunculan (Yin, 2009:9).

Alasan penggunaan metode studi kasus adalah; *pertama*, dengan menggunakan metode studi kasus memungkinkan hasil penelitian sulit untuk direkayasa karena peneliti hanya terdapat peluang yang sangat kecil untuk mengontrol peristiwa-peristiwa yang akan terjadi. Peristiwa yang dimaksud dalam penelitian ini adalah keberlangsungan para pedagang dalam melakukan aktivitas berdagang dan keuntungan apa saja yang diperoleh. Sehingga dapat diketahui hasilnya merupakan kejadian nyata dan tercapai tujuan pada para pedagang tersebut selama berdagang. *Kedua*, penggunaan metode studi kasus adalah strategi yang sesuai dengan pertanyaan penelitian dalam penelitian ini, yaitu “bagaimana”. *Ketiga*, fokus penelitian terletak pada fenomena dalam kegiatan para pedagang dari beberapa etnis, sehingga data yang dibutuhkan tidak cukup dari data historis melainkan diperlukan juga wawancara, dan observasi langsung di lapangan.

Yin (2009:29) menjelaskan, terdapat lima komponen yang sangat penting dalam desain penelitian studi kasus, yaitu :

1. Pertanyaan-pertanyaan penelitian

Mengklarifikasi secara persis hakikat pertanyaan pada penelitian yang dilakukan merupakan rambu-rambu penting untuk dapat menentukan strategi penelitian yang cocok dan akan digunakan. Strategi studi kasus merupakan strategi yang paling cocok digunakan untuk tipe pertanyaan “bagaimana” seperti yang digunakan dalam penelitian ini.

2. Proposisi

Proposisi penelitian mengarahkan perhatian peneliti kepada sesuatu yang harus diselidiki dalam ruang lingkup penelitian yang dilakukan dan dapat membantu peneliti untuk dapat menemukan dimana bukti yang relevan bagi penelitian dapat diperoleh. Proposisi juga digunakan sebagai batasan untuk menampilkan suatu penyempitan data yang relevan.

3. Unit-unit analisis

Unit analisis merupakan komponen yang secara fundamental berkaitan dengan masalah penentuan kasus dalam penelitian yang bersangkutan. Kepustakaan terdahulu dapat menjadi tuntunan dalam menetapkan kasus dan unit analisis.

4. Logika yang mengaitkan data dengan proposisi tertentu

Komponen ini mengetengahkan tahap-tahap analisis data dalam penelitian studi kasus. Pengaitan data terhadap proposisi dapat dilakukan dengan banyak cara, namun tidak ada satupun yang dapat terdefinisi secara pasti.



Satu pendekatan yang memberi harapan kepada studi kasus adalah gagasan mengenai penjodohan pola yaitu mengaitkan beberapa informasi kasus yang sama dengan beberapa proposisi teoritis.

#### 5. Kriteria untuk menginterpretasikan temuan

Komponen kelima ini juga tidak memiliki satupun cara yang tepat yang dapat digunakan untuk menyusun kriteria guna menginterpretasikan tipe-tipe data temuan. Melalui temuan yang diperoleh berdasarkan perbandingan sekurang-kurangnya dua proposisi yang bersaing, diharapkan pola-pola yang berbeda dapat memberikan gambaran yang cukup jelas.

### 3.2. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian yang dimaksud adalah dalam rangka menjawab rumusan masalah penelitian yaitu “konsep keuntungan pada para pedagang muslim di pusat grosir surabaya. Rumusan masalah tersebut menjadi acuan peneliti dalam menentukan ruang lingkup penelitian ini. Ruang lingkup penelitian terbatas pada bentuk pemikiran tiap etnis dalam pengambilan keuntungan. Peneliti menggunakan 1 objek penelitian yaitu Pusat Grosir Surabaya dimana didalamnya terdapat beberapa etnis pedagang. Pemilihan letak ruang lingkup penelitian adalah karena lokasi tersebut sudah mencakup beberapa etnis pedagang diantaranya etnis arab, etnis cina, etnis madura, etnis jawa. Penelitian ini diharapkan bisa memberi gambaran tentang penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Indikator konsep keuntungan dapat dilihat dari beberapa faktor, diantaranya bagaimana usaha yang

dilakukan, berkembang atau tidak, kemakmuran para pedagang dan pegawai, serta keberlangsungan usaha tersebut dimasa mendatang apakah akan ada keturunan yang akan meneruskan.

### 3.3. Jenis dan Sumber Data

Sumber dan jenis data dalam penelitian ini diperoleh dengan cara sebagai berikut:

a. *Key informan* (informan utama)

*Key informan* yang dijadikan sumber data dalam penelitian ini adalah pedagang yang sudah berdagang di pusat grosir Surabaya yang akan menjelaskan bagaimana etnis mereka masing-masing dalam pengartian keuntungan serta kelebihan sudut pandang dibanding etnis lain.

b. Data Penunjang

Data tambahan berasal dari buku-buku yang berkaitan dengan konsep keuntungan dan masing-masing etnis dalam berdagang. Selain itu data yang diperlukan dan terkait dengan penelitian ini juga diperoleh dari jurnal, *browsing* di internet, dan sumber-sumber lain yang relevan.

### 3.4. Prosedur Pengumpulan Data

Pada penelitian yang menggunakan pendekatan kualitatif, terdapat beberapa sumber bukti yang dapat dijadikan sebagai acuan untuk mendukung terlaksananya penelitian. Menurut Yin (2009:103) menjelaskan bahwa ada enam sumber bukti yang dijadikan fokus bagi pengumpul data studi kasus, yaitu:

dokumen, rekaman, wawancara, arsip, observasi langsung, observasi pemeran serta, dan perangkat fisik. Kemudian Yin (2009:119) menyebutkan tiga prinsip pengumpulan data guna menunjang sumber bukti tersebut, yaitu:

a. Menggunakan Multisumber Bukti

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya ada enam bukti bagi pengumpul data. Pihak peneliti biasanya memilih salah satu dari enam bukti data yang paling tepat sehingga penggunaan sumber datanya terisolasi dengan adanya alasan fokus dari upaya pengumpul data tersebut. Pada kenyataan ada keunggulan dari pengumpulan data studi kasus ketika adanya peluang untuk menggunakan berbagai sumber bukti (multisumber bukti). Penggunaan multisumber bukti ini dinilai lebih tinggi kualitas keseluruhannya dibandingkan dengan studi kasus yang didasarkan pada informasi tunggal serta kesimpulan dari hal yang diteliti menjadi lebih meyakinkan dan tepat.

b. Menciptakan Data Dasar Studi Kasus

Prinsip ini berhubungan dengan melakukan cara mengorganisasikan dan mendokumentasikan data yang telah terkumpul serta strategi studi kasus banyak berasal dari praktik-praktik yang digunakan dalam dokumen. Pada umumnya dokumen terdiri atas data atau bukti dasar dan laporan peneliti. Hal yang sering terjadi yaitu data studi kasus yang sama dengan bukti yang disajikan dalam laporan studi kasus bersangkutan, kemudian bagi pembaca yang kritis tidak menemukan sumber pada kesimpulan studi kasus. Hal tersebut menjadi salah satu kelemahan studi kasus dimana

kekurangan yang ada pada data dasar formal. Sehingga seringkali pembaca kesulitan untuk menemukan sumber jika ingin menelusuri data dasar tersebut. Untuk mencegah hal tersebut terjadi disarankan untuk menambahkan sumber-sumber lain yang diperlukan kemudian diberi penjelasan agar memudahkan penyimpanan dan penemuan dokumen kembali.

c. Memelihara Rangkaian Bukti

Prinsip rangkaian bukti didasarkan atas pemahaman yang mirip dengan penelitian kriminologi guna meningkatkan reliabilitas informasi studi kasus. Hal ini dimaksudkan agar pembaca studi kasus dapat mengikuti proses rangkaian asal-muasal bukti dalam penelitian dari awal hingga akhir, yaitu dari pertanyaan awal penelitian hingga kemudian berakhir pada kesimpulan akhir dari studi kasus yang bersangkutan. Pembaca studi kasus juga harus dapat melacak langkah-langkah ke arah mana saja, baik dari kesimpulan ke pertanyaan awal ataupun sebaliknya.

Untuk memenuhi prinsip-prinsip pengumpulan data di atas, maka menurut Afifuddin dan Beni (2009:131-141) teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian kualitatif adalah sebagai berikut:

a) Wawancara

Teknik wawancara adalah suatu metode pengambilan data dengan cara bertanya suatu hal kepada seseorang atau informan melalui percakapan dengan tatap muka. Adapun pedoman yang digunakan teknik ini guna mengingatkan peneliti tentang aspek-aspek pertanyaan yang dibahas harus

relevan serta pertanyaan yang dijabarkan secara konkret dalam kalimat tanya saat wawancara dilakukan. Teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara dibantu dengan alat bantu sederhana guna menunjang proses penelitian, seperti pedoman wawancara dan alat perekam.

Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara yang bersifat semiterstruktur yang berarti “wawancara yang sudah cukup mendalam karena ada penggabungan antara wawancara yang berpedoman pada pertanyaan-pertanyaan yang telah disiapkan dan pertanyaan yang lebih luas dan mendalam dengan mengabaikan pedoman yang sudah ada” (Afifuddin,2009:133).

b) Observasi

Selain wawancara, pengumpulan data dalam penelitian kualitatif juga dapat melalui metode observasi. Menurut Nawawi dan Martini dalam Afifuddin dan Beni (2009:134), observasi adalah “pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala atau gejala-gejala dalam objek penelitian”. Jenis observasi dalam penelitian kualitatif ini adalah observasi terus-terang atau tersamar. Dalam observasi ini “peneliti berterus terang bahwa dirinya sedang melakukan penelitian dan hal itu diketahui oleh masyarakat atau orang yang sedang diteliti sejak awal, dari datang hingga selesainya penelitian” (Afifuddin,2009:139).

c) Studi Pustaka/Metode *Library Research*



Cara pengumpulan data dan informasi dilakukan melalui pencarian dan penemuan bukti-bukti untuk dijadikan sebagai landasan teori sebagai acuan penelitian melalui studi pustaka.

### **3.5. Teknik Analisis**

Menurut Yin (2009:133) menjelaskan bahwa ada tiga macam bentuk teknik analisis yang sering dipergunakan yaitu: penjodohan pola, pembuatan penjelasan, dan analisis deret waktu. Teknik analisis bertujuan agar bukti yang dikumpulkan dapat diperlakukan secara wajar, kemudian hasil yang didapat menghasilkan kesimpulan analisis yang mendukung, dan menetapkan alternatif interpretasi. Dalam penelitian ini digunakan teknik analisis pembuatan penjelasan (naratif-deskriptif) yang bertujuan untuk membantu dan menganalisis hasil temuan di lapangan dan memberikan suatu penjelasan tentang studi kasus pada pihak manajemen masjid sehingga dapat membuktikan proposisi yang telah dibuat sebelumnya.

Pembahasan dilakukan dengan cara membahas konsep keuntungan yang dilakukan oleh tiap etnis di pusat grosir dan apa dampak kelebihan dan kekurangan masing-masing etnis, apakah berhasil mengembangkan usaha, adakah perbedaan kehidupan para tiap pedagang dan pegawainya. Penelitian ini menggunakan indikator pengeluaran konsumsi untuk 6 kebutuhan, yaitu makan, pakaian, tempat tinggal, pendidikan, kesehatan dan rekreasi. Melalui indikator tersebut, akan dilihat apakah kehidupan pedagang serta pegawainya lebih makmur antara pedagang satu dan yang lain. Apabila kehidupan pedagang serta pegawai

satu etnis lebih baik diantara etnis lain,maka dapat disimpulkan bahwa konsep keuntungan yang diambil dan dilakukan oleh etnis tersebut lebih menguntungkan dan unggul dibanding etnis lain.



## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Gambaran Umum Obyek Penelitian

##### 4.1.1. Sejarah berdirinya Pusat Grosir Surabaya (PGS)

Dunia perdagangan sudah terbuka luas dan telah berkembang dengan pesat seiring kebutuhan manusia yang tak terbatas. Melihat perkembangan pesat di sektor perdagangan khususnya di Surabaya, PT. KAI pusat yang terdapat di Bandung memanfaatkan kondisi tersebut dengan melakukan kerjasama bersama owner Pusat Grosir Surabaya pada awal tahun 2003 untuk membuat sebuah pusat perbelanjaan yang berdiri di tanah milik negara yang dikelola oleh PT. KAI.

Pembangunan Pusat Grosir Surabaya dimulai pada awal tahun 2004 dan membutuhkan waktu selama 3 tahun (sampai pada tahun 2007) untuk menyelesaikan pembangunan Pusat Grosir Surabaya dengan sempurna. Pada akhirnya Pusat Grosir Surabaya merupakan pusat perbelanjaan modern resmi berdiri di tahun 2007 yang memiliki 32.000 m<sup>2</sup> yang terdiri dari 8 lantai dengan total 2300 stand dan area parkir seluas 27.000 m<sup>2</sup>. Pertengahan tahun 2007, owner melakukan pemasaran Pusat Grosir Surabaya melalui marketing untuk memenuhi tempat-tempat atau stand yang telah disediakan di Pusat Grosir Surabaya. Pemasaran stand-stand di Pusat Grosir Surabaya bertepatan dengan kejadian kebakaran di Pasar Turi Surabaya yang letaknya di depan Pusat Grosir Surabaya. Dengan adanya pembangunan Pusat Grosir Surabaya tak disia-siakan oleh para pedagang untuk berpindah dari Pasar Turi ke Pusat Grosir Surabaya. Pusat Grosir

Surabaya pada awal berdirinya diisi dengan para pedagang Pasar Turi, dan kemudian semakin mulai terisi dan ramai.

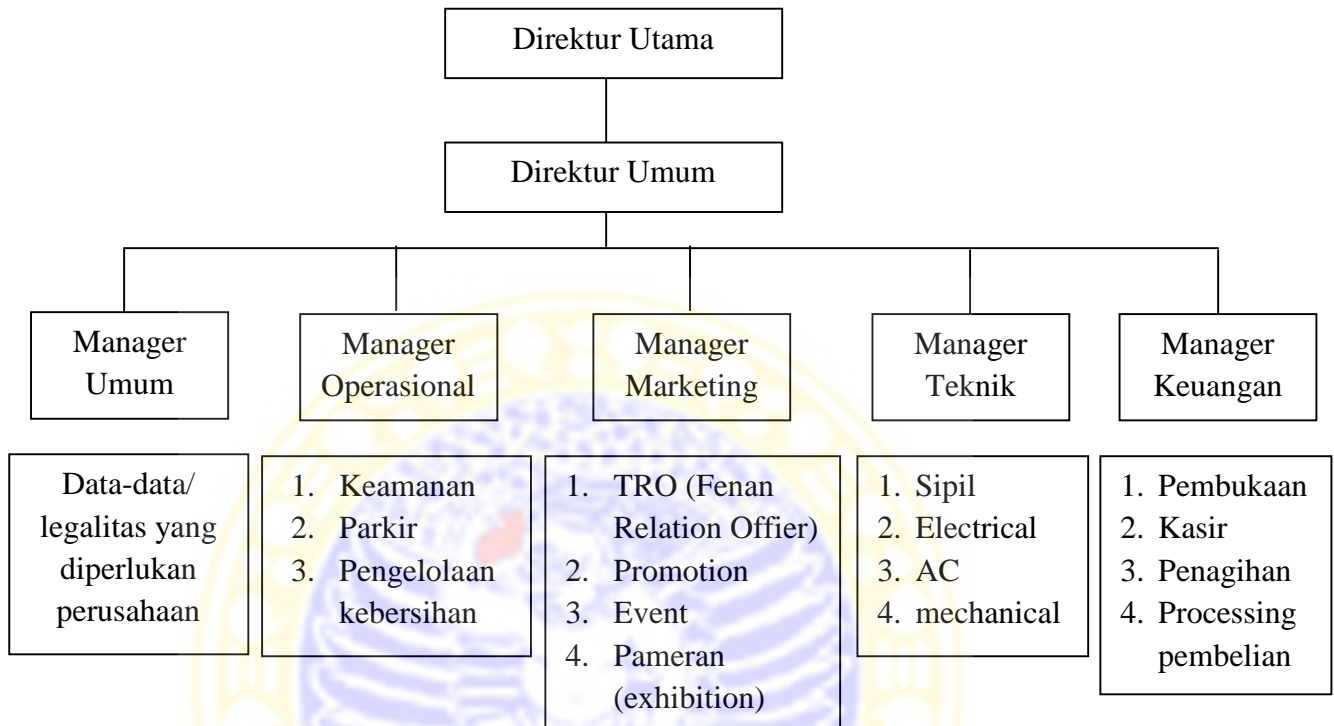
#### **4.1.2. Lokasi Pusat Grosir Surabaya (PGS)**

Pusat Grosir Surabaya sejak tahun 2007 berkembang pesat dan proses perdagangan yang selalu ramai di setiap hari (pagi-malam). Pusat Grosir Surabaya terdapat di Surabaya Utara dimana pada mulanya terdiri dari para pedagang Pasar Turi yang melakukan pindah semenjak terjadi tragedi kebakaran. Karena Pusat Grosir Surabaya terletak tepat di depan Pasar Turi yang sudah terbakar, sehingga para pedagang tidak perlu memikirkan tempat untuk mereka berdagang dan mencari nafkah.

Pusat Grosir Surabaya beralamat di Jl. Dupak No.1 Surabaya 60172, Telp (031) 52403500, 52405001, 52405002, 52405377, Fax. (031) 52403560. Pusat Grosir Surabaya terletak dekat dengan Tugu Pahlawan, monumen bersejarah di Surabaya dan besebelahan dengan pusat perbelanjaan baru yaitu Pusat Grosir Dupak.

### 4.1.3. Struktur Organisasi Pusat Grosir Surabaya (PGS)

#### 4.1.3.1. Bagan Struktur Organisasi dalam Pengelolaan Pusat Grosir Surabaya



#### 4.1.3.2. Tugas dan Wewenang

1. Manager Umum mempunyai dua tugas, yaitu:
  - a. Mengatur karyawan yang ada di bawah naungannya, seperti membuat surat legalitas perizinan.
  - b. Membuat atau memperbaharui kontrak kerja/perjanjian antara pengelola dan pedagang.
2. Manager Operasional mempunyai tiga tugas, yaitu:
  - a. Mengatur karyawan yang ada di bawah naungannya, seperti membuat schedule kerja dan mengatur shift bagi karyawan-karyawan yang ada di bawah naungan manager operasional.



- b. Mengatur karyawan keamanan dan melakukan patrol untuk kenyamanan pelayanan.
  - c. Mengatur dan memberikan pelayanan meliputi kebersihan dan lahan parkir bagi konsumen atau pelanggan.
3. Manager Marketing mempunyai dua tugas, yaitu:
  - a. Mengatur karyawan yang ada di bawah naungannya, seperti membuat schedule kerja bagi karyawan yang ada di bawah naungan manager marketing, yaitu promosi, event dan pameran.
  - b. Menangani semua masalah seputar kegiatan pemasaran.
4. Manager Teknik mempunyai tiga tugas, yaitu:
  - a. Mengatur karyawan yang ada di bawah naungannya, seperti mengatur semua fasilitas listrik dan mekanik dan juga ventilasi udara.
  - b. Menangani semua permasalahan yang berhubungan dengan semua elektronik dan ventilasi (AC).
  - c. Melakukan perawatan terhadap semua pelayanan yang ada dan meliputi kenyamanan untuk pedagang dan konsumen.
5. Manager Keuangan mempunyai tiga tugas, yaitu:
  - a. Mengatur karyawan yang ada di bawah naungannya, seperti membuat jadwal kerja yang ada di bagian keuangan.
  - b. Membuat data-base mengenai data pemasukan dan pengeluaran perusahaan.

- c. Menangani permasalahan yang berhubungan dengan sewa stand dan juga penagihan antara pengelola Pusat Grosir Surabaya dan para pedagang.

#### **4.1.4. Jenis Pelayanan di Pusat Grosir Surabaya (PGS)**

Dalam memberikan pelayanan kepada pedagang dan konsumen, Pusat Grosir Surabaya memiliki standar khusus yang telah diatur, diantaranya sebagai berikut:

- a. Standar kontrak perjanjian sewa stand
- b. Standar pelayanan telepon
- c. Standar pelayanan pembayaran/penagihan sewa stand
- d. Standar pelayanan keamanan
- e. Standar pelayanan kebersihan
- f. Standar pelayanan lahan parkir
- g. Standar pelayanan CSO (Customer Service Officer)

Terkait dengan CSO (Customer Service Officer), terbagi atas tiga macam yaitu:

- a. Penanganan keluhan pedagang dan konsumen
- b. Penanganan masukan/saran dari pedagang dan konsumen
- c. Standar announcement (pemberitahuan), terdiri dari tiga bagian yaitu:
  1. Menjelang operasional Pusat Grosir Surabaya
    - Briefing pagi
    - Menjelang buka Pusat Grosir Surabaya
  2. Operasional Pusat Grosir Surabaya
    - Panggilan untuk pedagang

- Promosi barang kepada konsumen
- Anak hilang/terpisah
- Barang konsumen hilang

### 3. Kondisi darurat

- Kondisi kurang nyaman, seperti mati lampu atau kerusakan instalasi
- Kondisi darurat

Adapun produk-produk yang ditawarkan dalam Pusat Grosir Surabaya terbagi menjadi beberapa jenis, yaitu:

#### 1. Alat-alat rumah tangga

Alat-alat rumah tangga yang ditawarkan di Pusat Grosir Surabaya sangat bervariasi mulai dari produk home industri sampe produk dari pabrik

#### 2. Tekstil/konveksi

Produk konveksi yang ditawarkan di Pusat Grosir Surabaya sangat bervariasi mulai dari baju untuk anak-anak sampai dewasa.

#### 3. Souvenir dan undangan

Souvenir dan undangan yang ditawarkan di Pusat Grosir Surabaya sangat bervariasi baik yang digunakan untuk acara resmi seperti pernikahan, maupun souvenir untuk oleh-oleh.

Secara garis besar produk yang ditawarkan di Pusat Grosir Surabaya sebagaimana dapat dilihat pada Tabel 4.1 di bawah ini.

**Tabel 4.1**  
**Jenis Produk di PGS (Pusat Grosir Surabaya)**

NO.	PRODUK	JENIS	MACAM-MACAM
1.	Alat-alat Rumah Tangga	Alat memasak	a. Panci
			b. Wajan
			c. Piring dan gelas
			d. Sendok, garpu, pisau
			e. Alat masak elektronik : blender, dll
		Konveksi	a. Baju
			b. Mukena
			c. Sarung + songkok
			d. Jilbab
			e. Tas
			f. Sepatu, sandal, dll
2.	Pesta	Souvenir	a. Kipas
			b. Dompot
			c. Gantungan kunci
			d. Lampu tempel, dll
		Undangan	a. Undangan pernikahan
			b. Undangan ulang tahun, dll
			3.
b. Baju kantor, dll			

Sumber: observasi

Dalam pemasaran produk tersebut, didukung oleh puluhan pedagang dan produsen dari dalam maupun luar kota. Selain memberikan penawaran produk yang berkualitas, Pusat Grosir Surabaya juga memberikan fasilitas-fasilitas yang diberikan oleh pengelola kepada para pedagang dan pengunjung Pusat Grosir Surabaya, diantaranya adalah:

1. Pelayanan pedagang dan konsumen dengan standar tinggi
2. Customer service

3. AC
4. Patrol rutin, dll.

#### **4.1.5. Segmen Pasar di Pusat Grosir Surabaya (PGS)**

Segmen pasar yang dibidik dari Pusat Grosir Surabaya ini adalah pembeli menengah ke bawah, karena pembelian barang di Pusat Grosir Surabaya melayani dalam jumlah besar (lusinan) dan satuan dengan harga yang berbeda jika membeli barang dengan jumlah lusin akan mendapat harga yang lebih murah daripada membeli barang satuan. Berbeda sekali dengan pembeli atau konsumen yang membeli barang di mall besar yang segmen pasarnya adalah pembeli menengah ke atas.

## **4.2. Hasil Penelitian**

### **4.2.1 Observasi Partisipatif**

Peneliti membuat daftar siapa saja yang akan diteliti sebagai informan, setelah itu peneliti mendatangi satu persatu informan yang akan diteliti dan menyampaikan maksud dan tujuan kedatangan peneliti. Kemudian peneliti melakukan observasi dengan metode wawancara, menanyakan beberapa pertanyaan kepada para informan bagaimana sejarah berdirinya toko, bagaimana mengelola toko, serta bagaimana pandangan mereka mengenai konsep keuntungan baik materi ataupun non materi. Penelitian ini dilakukan mulai tanggal 15, 24, 27 Maret 2013 sampai dengan 28 Maret 2013.



#### **4.2.2 Pedagang di Pusat Grosir Surabaya**

Pedagang yang saat ini menempati stan-stan di Pusat Grosir Surabaya kebanyakan merupakan pedagang lama yang dahulu berjualan di Pasar Turi, yang memulai kembali usahanya dari awal. Banyak kerugian yang dialami pedagang lama dikarenakan banyaknya barang yang mereka letakkan di toko dan digudang atap toko ludes terbakar. Ada beberapa pedagang yang dahulu memiliki beberapa Toko di Pasar Turi pada saat ini hanya memiliki satu stan kecil di ujung blok Pusat Grosir Surabaya. Bagaimana cara mereka mengelola usahanya, keuntungan apa saja yang mereka peroleh selama berdagang baik secara materi maupun non materi. Latar belakang apa yang melandasi mereka untuk ingin menjadi pengusaha dan perbandingan sudut pandang mereka antara pengusaha dan pegawai lebih ditekankan disini.

#### **4.2.3 Hasil wawancara**

Penelitian ini dilakukan dengan mewawancari 8 orang pemilik toko yang berasal dari etnis berbeda yaitu 2 informan etnis jawa, 2 etnis cina, 2 etnis arab, dan 2 etnis madura. Pemilihan 8 informan untuk setiap etnis sudah mencakup hasil penelitian untuk pandangan para pedagang mengenai makna keuntungan.

##### **1. Informan Pertama dari etnis Cina (Toko Genbiy)**

Toko yang menyediakan seragam sekolah serta fashion kids ini berada di lantai 3 blok I-9 nomor 11 Pusat Grosir Surabaya, merupakan pedagang lama yang sebelumnya menempati stan di Pasar Turi. Hendri Fardhian pengelola Toko Genby saat ini, merupakan generasi kedua dalam mengelola toko mengatakan bahwa ayah dari informan lebih dulu membuka toko di Pasar Turi sejak 10 tahun

sebelum terjadi tragedi kebakaran. Informan sebagai pemilik toko yang dibantu oleh 2 pegawai toko mengakui bahwa tidak terlalu repot untuk melakukan pekerjaan ini, karena sudah ikut membantu ayahnya semenjak masih duduk di bangku sekolah, selain keuntungan yang diperoleh dari penjualan seragam yang rata-rata merupakan pelanggan lama. Sebagai pengelola toko saat ini, informan bebas waktu dalam melakukan pengawasan, datang ke toko pada pukul 10:00 atau setelah Dzuhur, sedangkan pegawainya sudah membuka toko sejak pukul 09:00. Sesampainya di toko bahkan banyak hal yang bisa dilakukan selain mengawasi pegawai toko, seperti memasarkan produk melalui online shop, trading, dll.

Keuntungan adalah laba, kelebihan atau pertambahan uang saat berdagang. Biaya produksi lebih kecil dari pendapatan berdagang. Keuntungan menurut informan merupakan hak para pedagang, karena dengan keuntungan kita dapat mengembangkan usaha dagang lebih maju lagi. Informan beranggapan bahwa kegiatan rutinitas dalam mengelola toko tersebut merupakan keuntungan lain diluar keuntungan materi, yaitu warisan dari ayah, serta ada yang dapat diwariskan kembali kepada anak cucu di masa akan datang. Pegawai toko tidak begitu susah untuk mengajari bagaimana mereka bekerja, cukup mengetahui harga produk baik harga eceran ataupun grosir, serta menghafal letak barang serta ukuran di toko. Sebagai pemilik toko, informan juga memberikan lapangan pekerjaan kepada pegawai yang bekerja di toko Genbiy saat ini. Hal ini termasuk salah satu dari keuntungan non materi, yaitu memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang membutuhkan

## **2. Informan kedua etnis cina (Toko D-Shop)**

Denis Rachna merupakan salah satu pemilik toko di Pusat Grosir Surabaya (PGS) yang beretnis tionghoa berasal dari Bandung. Informan membuka toko sejak empat tahun lalu ini menawarkan produk berupa pakaian wanita, baik pakaian resmi maupun busana muslim. Informan mengatakan bahwa untuk membuka toko di Pusat Grosir Surabaya dikarenakan pemutusan hubungan kerja yang dialami, sehingga informan kembali ke daerah asal istrinya di Surabaya kemudian mengembangkan usaha, yang diawali dengan menjadi pegawai toko pada saat di Bandung.

Keuntungan menurut informan adalah besarnya hasil pendapatan kotor dikurangi biaya yang sudah dikeluarkan dalam periode tertentu, sehingga nanti akan terlihat apakah usaha untuk periode tersebut mengalami surplus atau defisit. Keuntungan materi menurut informan adalah berupa uang yang lebih dari hasil pendapatan dagang tersebut. Yang dapat diputar lagi untuk menambah produk yang akan dijual kembali. Jadi dapat dikatakan bahwa laba adalah modal berlebih.

Diakui informan bahwa yang dia rasakan saat ini, memiliki lebih banyak waktu untuk keluarga, karena tidak melakukan pengawalan setiap hari di toko, kecuali jika ada orderan besar atau pada saat stok barang masuk. Informan memiliki satu orang pegawai dimana pegawai tersebut masih keponakannya, informan mengatakan bahwa dengan membuka toko di PGS juga dapat membantu mempekerjakan saudara sendiri. Hal ini merupakan keuntungan non materi baginya karena dapat membantu saudara sendiri dan memberikan pekerjaan. Menurut informan, dengan membuka stand toko di PGS dapat mengurangi sedikit

pengangguran. Hal tersebut juga diterapkan oleh para pedagang di PGS. Informan berniat untuk memproduksi sendiri barang dagangannya sehingga mampu menyerap lebih banyak lagi tenaga kerja. Dengan demikian pemilik toko memperoleh keuntungan dalam hal materi karena dari segi produksi sendiri dibandingkan jika membeli jadi akan lebih murah dalam jangka panjang.

### **3. Informan ketiga etnis arab ( Toko Aden)**

Pemilik toko yang bernama Khalid Al-Amidi ini berdagang batik serta busana muslim dan perlengkapan sholat, beliau merupakan pedagang lama pasar turi sejak 20 tahun sebelum terbakar, mengakui banyak kehilangan pelanggan tetapi sekarang setelah lima tahun di Pusat Grosir Surabaya mulai kembali ramai. Kelebihan toko Aden saat ini yang berada di blok I-6 nomor 1 yaitu menempati stan pojok sehingga banyak ruang untuk memajang barang dagangan, informan memiliki dua stan toko selain di lantai dua dan di lantai tiga, menjual barang dagangan yang sama.

Keuntungan menurut informan merupakan surplus dari berdagang, uang lebih dari pendapatan dagang. Setelah dikurangi biaya-biaya mengenai usaha dagang tersebut. Islam mengajarkan untuk tidak mengambil untung yang terlalu berlebihan. Keuntungan materi berupa uang tunai, sisa dari hasil pendapatan dikurangi semua biaya seperti sewa stand di PGS, barang dagangan, bayar hutang bank, bayar gaji pegawai. Keuntungan non materi melatih berdagang sesuai syariat Islam, menyisihkan sebagai penghasilan untuk sedekah, bersabar dalam berdagang dengan memberi pelayanan yang baik kepada para konsumen, melatih para pegawai supaya bisa mengelola toko tersebut dengan baik

Beliau mengatakan bahwa keuntungan materi yang dia peroleh tidak banyak, beliau mengatakan mending untung sedikit tetapi uang berputar lancar, konsumen juga akan merasa senang dan kembali lagi. Keuntungan non materi yang beliau terima yaitu dengan dia membuka toko dan memiliki pegawai toko Aden merasa sudah pensiun dini, dalam arti lain beliau tidak perlu bekerja keras hanya membuka tutup kran air saja, sehingga air (uang) dapat mengalir. Bapak Khalid mengatakan membuka Toko itu seperti kita mempunyai sawah, karena selain menghasilkan dari penjualan harga stand toko sendiri merupakan investasi karena akan naik dari tahun ke tahun nya. Beliau tidak membayangkan apabila masih harus bekerja di usia yang sudah tua, apakah keadaan fisik masih mampu? Darisanalah terbesit pak Khalid ingin pensiun dini dengan adanya Toko menjadikannya bahagia serta dapat menikmati hidup.

#### **4. Informan keempat etnis arab (Toko Amanah)**

Bapak Nur Kholis, toko yang didirikan 5 tahun lalu ini menyediakan peralatan pramuka, karate, satpam, drum band, dll. Beliau juga merupakan pedagang lama Pasar Turi yang sudah 20 tahun berdagang, diakui bahwa ketika di PGS ini tokonya sangat sempit sedangkan barang yang beliau tawarkan banyak macamnya sehingga ada beberapa yang tidak bisa dipajangkan, beliau tidak memiliki pegawai karena semua mampu dikelola sendiri sesekali dibantu oleh menantunya.

Keuntungan secara umum keuntungan secara materi dan non materi. Keuntungan materi berupa laba, hanya berupa uang saja. Keuntungan non materi adalah keuntungan yang dapat dirasakan, seperti dengan berdagang di PGS dapat



mengenal banyak orang, merasa terhibur daripada harus diam diri di rumah diam karena dirumah bisa menjadi stress dan sakit-sakitan karena badan tidak banyak gerak hanya makan dan menonton televisi. Sehingga dapat memuaskan secara batin saya.

Keuntungan berdagang peralatan seperti itu tidak terlalu banyak, yang dirasakan yaitu ada aktivitas disaat usia lanjut saat ini karena anak-anak beliau sudah berkeluarga, dan juga merasa nyaman karena bisa mengenal orang banyak ketika berjualan di toko PGS ini, merasa terhibur daripada dia harus diam dirumah saja. Pak Kholis mengatakan bahwa memang beliau orangnya tidak bisa diam, meskipun sudah tua tapi masih suka untuk melakukan kegiatan-kegiatan maka dari itu dia kelola Tokonya sehingga masih mendapatkan penghasilan di masa tuanya. Menurutnya diam dirumah bisa menjadi stress dan sakit-sakitan karena badan tidak banyak gerak hanya makan dan menonton televisi, maka dari itu pak Kholis merasa kasihan melihat teman seusianya yang hanya diam dirumah dan tidak memiliki aktivitas.

##### **5. Informan kelima etnis madura (Toko Rahma Jaya)**

Bapak Miftah Farid, memulai berjualan di PGS selama 3 tahun, toko yang berada di lantai 3 blok I-9 nomor 14 ini menyediakan berbagai macam baju, jaket, celana yang terbuat dari bahan jeans. Barang-barang yang beliau jual merupakan produk dari Bandung, beliau mengatakan bahwa mengenai mode di Bandung lebih *up to date*, ketika kelebihan order beliau mengambil barang dari adiknya sendiri yang memiliki toko di ITC jadi ketika adiknya pun kekurangan barang sering mengambil di Bapak Farid selaku pemilik Toko Rahma Jaya.

Keuntungan adalah kelebihan-kelebihan yang dapat dirasakan dan nikmati tidak secara individu, melainkan keuntungan bersama. Jadi saling menikmati kesejahteraan bersama dari segi materi maupun non materi. Keuntungan materi berupa uang, yang dapat digunakan untuk mencukupi kebutuhan keluarga atau mengembangkan usaha dagang. Secara non materi seperti sekarang lebih menikmati kehidupan yang bebas, tidak dikejar waktu tetapi tidak lepas dari tanggung jawab.

Keuntungan yang dirasakan selain keuntungan materi yaitu banyaknya waktu luang karena tokonya dijaga oleh 2 pegawai, sebelum memulai usaha toko di PGS, beliau merupakan pegawai kantor yang waktunya sangat padat beliau habiskan pada pekerjaan kantor. Menurut beliau ketika membuka toko tidak diperlukan tenaga yang begitu besar, cukup memberi arahan pada pegawai mengenai tugas-tugasnya. Ketika masih menjadi pegawai kantor pak farid jarang bisa berkumpul dengan anak dan isterinya karena harus berangkat pagi dan pulang malam, sesampainya di rumah pak farid langsung tidur, begitu pula hari-hari lainnya. Benar-benar membutuhkan banyak tenaga dan pikiran ketika bekerja di kantor, sedangkan sekarang pak farid merasa sangat bahagia karena bisa menikmati hasil dari Toko bersama dengan keluarganya dan beliau juga dapat tidur dengan nyenyak setiap harinya, malah sesekali beliau tidur hingga siang.

#### **6. Informan keenam etnis madura (Toko Topi Indigo)**

Ahmad Fathoni, memiliki toko yang menyediakan berbagai macam topi, mulai dari topi sekolah, topi olahraga, serta topi fashion. Memulai usaha sejak empat tahun lalu. Informan belajar dari seorang teman yang berjualan lebih

dahulu di darmo trade center (DTC) dan mendapatkan pinjaman modal dari teman untuk menyewa stan toko, barang yang dijual merupakan produksi dari daerah Sidoarjo.

Pengertian keuntungan menurut informan adalah sisa hasil usaha dagang yang sudah dikelola. Keuntungan materi berupa financial atau uang. Keuntungan non materi adalah hasil yang dapat dirasakan berupa kepuasan batin, dan lain-lain. Keuntungan materi yang diperoleh sangat banyak dari satu item ecer dia mengambil 30% dari harga beli sedangkan untuk grosirnya dia mengambil 10% dari harga beli. Keuntungan non materi dari informan bahwa tidak perlu sekolah tinggi layaknya teman seusianya, tetapi pendapatan yang diperoleh dari toko tersebut jauh melebihi teman-temannya yang sudah bekerja setelah memperoleh pendidikan tinggi. Karena menurut informan dengan usaha toko topi di PGS merasa tidak terikat oleh satu perusahaan, selain itu dapat mempekerjakan 2 teman kampung untuk menjadi pegawai. Menurutnya pendidikan hanya cukup sampai SMA setelah itu mulai belajar non formal dalam kata lain praktek lapangan, dengan berkumpulnya dengan teman-teman pedagang, maka lambat laun akan mengetahui bagaimana mengelola toko dengan baik. Belum tentu orang yang belajar mengenai pengelolaan toko dari buku lebih baik daripada orang yang langsung praktek di lapangan.

#### **7. Informan ke tujuh etnis jawa (Toko Tiga Jaya)**

Bapak Cahyo, memiliki toko yang berada di lantai empat ini menyediakan berbagai macam jenis kain. Beliau memulai usahanya sekitar lima tahun lalu, barang yang dijual Bapak Cahyo membeli dari Tanah Abang Jakarta dimana kain-

kain tersebut datang dari manca negara. Dalam perjalanannya toko Tiga Jaya ini pada awal mula sangat sepi pembeli karena letak tokonya berada diujung dekat food court, tetapi sekarang mungkin karena banyaknya orang yang makan sehingga toko Pak Cahyo lebih sering terlihat dan banyak pembeli. Toko Tiga Jaya menyediakan berbagai jenis kain, konsumen dapat membeli kain secara meteran ataupun gelondongan dengan harga yang terjangkau.

Keuntungan yaitu kelebihan pendapatan secara bersih, jadi sudah dikurangi semua biaya-biaya dalam berdagang. Keuntungan secara nominal yaitu keuntungan materi itu sendiri, berupa sisa dari semua pendapatan minus biaya. Keuntungan non materi berupa keuntungan yang didapat selain materi (uang), contohnya ketika berdagang bisa mengelola usaha tersebut bersama istri, dapat meluangkan waktu banyak bersama istri dibandingkan dengan kerja kantoran yang sifatnya pribadi.

Pak Cahyo tidak mempekerjakan pegawai tetapi setiap hari beliau bersama dengan istri yang menjaga toko. Beliau mengatakan bahwa keuntungan yang diperoleh sudah lebih dari cukup, tetapi ada keuntungan lain yaitu beliau bisa terus bersama-sama dengan istrinya untuk memajukan usaha kain di PGS. Beliau juga mengatakan bahwa anak keturunannya kelak akan melanjutkan usaha kain ini dan beliau juga mewariskan ilmu bagaimana cara memajukan usahanya tersebut.

#### **8. Informan kedelapan etnis jawa (Toko Semangat)**

Mas Taufik, toko yang dimiliki menyediakan berbagai macam hem/kemeja dan celana baik untuk pria maupun wanita, banyak motif dan ukuran yang tersedia, barang yang dijual di toko Semangat berasal dari Tanah Abang Jakarta.

Keuntungan itu dapat berupa kepuasan lahiriah, batin, materi. Keuntungan materi itu laba. Keuntungan selain laba dari penjualan produk yaitu dengan mendapatkan rejeki lebih dari hasil usahanya tersebut seperti saya bisa mengeluarkan sebagian sedekah untuk membantu orang lain.

Keuntungan yang diperoleh pemilik toko yaitu 30% untuk ecer dan 10% untuk grosir dari harga barang. Menurut informan keuntungan selain laba dari penjualan produk yaitu dengan mendapatkan rejeki lebih dari hasil usahanya tersebut, beliau bisa mengeluarkan sebagian sedekah untuk membantu orang lain, beda halnya ketika beliau masih menjadi karyawan disalah satu Bank di Surabaya yang sangat mepet dengan kebutuhan hidupnya sehari-hari serta lebih banyak waktu luang yang dapat digunakan untuk kegiatan lain. Untuk hal yang satu ini memang kita tidak bisa menghitung secara matematis, tetapi memang demikian kenyataannya, ketika kita mengeluarkan sebagian harta kita untuk orang lain, maka rejeki yang akan kita dapat semakin berlipat-lipat. Karena disisi lain memang terdapat rejeki orang lain yang diberikan oleh Allah SWT melalui kita.

### **4.3. Pembahasan**

#### **4.3.1. Konsep Keuntungan**

##### **4.3.1.1. Konsep Keuntungan Materi Menurut Pedagang**

1. Laba yang diterima berasal dari selisih harga barang yg terjual dengan harga produksi atau belinya merupakan keuntungan dari berdagang, semakin banyak barang yang terjual maka semakin banyak laba yg diterima.



2. Aset yang mereka miliki lebih cepat berputar dikarenakan barang yang diproduksi dan terjual terus berjalan dan bertambah, tidak ditabung karena hanya akan diam saja.
3. Laba yang diperoleh apabila sudah terkumpul cukup biasanya pedagang ingin membeli stan baru, jika ada stan yang dijual disamping persis dengan toko yang dimiliki sekarang maka itu yang akan dibeli karena untuk menambah jenis barang yang dapat dijual dan juga sebagai gudang kedua setelah ditempat produksi.

#### **4.3.1.2. Konsep Keuntungan Non Materi Menurut Pedagang**

1. Waktu yang lebih luang dirasakan sangat menguntungkan bagi para pedagang, karena selain tidak mengurus tenaga karena memiliki pegawai, pedagang bisa melakukan kegiatan lain seperti berkumpul dengan keluarga, atau mengurus usaha yang lain.
2. Kepuasan batin dimana dapat memberikan pekerjaan kepada orang lain, sebagai pegawai toko atau sebagai pegawai produksi barang yang dijual ditoko. Sehingga secara tidak langsung mengurangi angka pengangguran.
3. Sebagai pedagang mereka tentunya juga memikirkan masa depan keturunannya, usaha yang dibangun sekarang kelak ada yang dapat diwariskan atau bahkan dikembangkan, meskipun para pedagang membebaskan keturunannya kelak berprofesi sebagai apapun, tetapi setidaknya pedagang sudah mempersiapkannya.
4. Beberapa pedagang yang merupakan mantan pegawai kantor merasakan bahwa ketika berdagang tentunya laba yang didapat melebihi kebutuhan

hidupnya, sehingga mereka dapat menyisihkan sebagian untuk bersedekah kepada yang membutuhkan.

#### **4.3.2. Sejarah berdirinya toko, jenis barang yang dijual, pandangan mengenai keuntungan materi serta non materi**

Para pedagang muslim dari keempat etnis tersebut berbeda-beda awal mula ketika mendirikan toko, ada yang berasal dari warisan atau mengawali sendiri usaha tersebut. Modal yang didapat rata-rata berasal dari pinjaman Bank, karena biaya sewa maupun harga stan toko di PGS mahal semenjak Pasar Turi terbakar. Beberapa pedagang mengakui bahwa sebelum mereka membuka usaha ada yang bekerja dikantor ataupun ikut orang lain sebagai pegawai dulu, dan ketika mereka berdagang banyak hal yang jauh lebih menyenangkan ketimbang mereka harus kerja ikut perusahaan maupun orang lain.

**Tabel 4.1**  
**Asal Usaha Informan**

<b>No.</b>	<b>Informan</b>	<b>Asal Usaha</b>
1.	Hendri Fardian	Warisan dari orang tua
2.	Denis Rahna	Usaha sendiri
3.	Khalid Al-Amidi	Usaha sendiri
4.	Nur Kholis	Usaha sendiri
5.	Miftah Farid	Usaha sendiri
6.	Ahmad Fathoni	Usaha sendiri

7.	Cahyo Hendarwanto	Usaha sendiri
8.	Taufik	Usaha sendiri

Sumber: Hasil Wawancara (diolah)

Delapan orang informan sebagai pemilik usaha kebanyakan mendapatkan usaha dari pinjaman Bank, ada beberapa yang memang mengalami kerugian dikarenakan Toko sebelum yang berada di Pasar Turi habis terbakar, ada juga yang berhenti dari pekerjaannya sebelumnya. Mereka semua merasakan hal yang sama yaitu merasa bebas waktu, dan juga pendapatan yang tak terduga nominalnya berubah-ubah.

**Tabel 4.2**  
**Keuntungan non materi informan**

No.	Informan	Keuntungan non materi
1.	Hendri Fardian	Bebas waktu, memberi lapangan kerja, dapat diwariskan
2	Denis Rahna	Membuka lapangan kerja
3	Khalid Al-Amidi	Menikmati masa tua
4.	Nur Kholis	Menambah relasi serta sebagai hiburan baginya
5.	Miftah Farid	Tidak membutuhkan tenaga yang besar
6.	Ahmad Fathoni	Dapat mempekerjakan temannya dan juga merasa lebih cepat dalam mencapai tujuan
7.	Cahyo Hendarwanto	Bisa melakukan pekerjaan bersama dengan isteri dan ada yang dapat diwariskan kepada anak cucu
8.	Taufik	Dapat menyisihkan sebagian pendapatannya untuk sedekah

Sumber: Hasil Wawancara (diolah)

Dapat ditarik garis kesimpulan bahwa sebagai pemilik toko mereka mengakui bahwa banyak keuntungan diluar keuntungan materi atau laba yang diperoleh dan selain dari itu semua menurut mereka yang sekarang terjadi justru terbalik, padahal sebagai umat muslim yang kita berpedoman kepada Al-Qur'an dan Hadist menjelaskan bahwa sembilan pintu rejeki dari berniaga atau berdagang, tetapi faktanya mengapa banyak diantara kita justru malah memilih kerja di kantor dan terikat, seperti layaknya job fair serta penerimaan lowongan kerja, beribu-ribu sarjana muda memperebutkan hanya satu pintu rejeki.

Jika diibaratkan pada seekor ayam, pengusaha adalah ayam kampung, sedangkan pegawai adalah ayam pedaging. Dilihat dari cara mendapatkan makan, pegawai atau ayam pedaging memperoleh jatah makan sesuai jam dan takarannya, tetapi pengusaha sebagai ayam kampung dia bebas mau makan kapan saja dan apa saja dan juga lebih bebas karena ayam kampung dilepaskan beda halnya dengan ayam pedaging di dalam kandang. Dari segi daya tahan, ayam kampung lebih kuat terhadap penyakit dibandingkan dengan ayam pedaging, ayam kampung lebih merasa senang karena dia bebas berkeliaran sedangkan ayam pedaging yang didalam kandang merasa jenuh dan mudah sakit. Dan dari harga jual jelas kita ketahui bahwa ayam kampung lebih mahal dibanding ayam pedaging.

Maka dari itu ada sebagian dari pedagang yang sebelumnya bekerja sebagai pegawai kantor menemukan suasana yang berbeda pada saat ini mereka membuka usaha mereka lebih memiliki banyak waktu untuk diluangkan bersama keluarga atau untuk kesibukan lain. Pengusaha rata-rata mengalami penyakit kecanduan apabila satu usahanya sudah mulai bisa berkembang dan berjalan tanpa

pengawasan terus menerus, hanya butuh mempekerjakan orang yang berpengalaman dan bisa dipercaya.

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa informan pengusaha dan pegawai di PGS mengakui bahwa pada saat menjadi pegawai, tidak pernah berucap syukur atas gaji atau upah mereka, karena disamping pas-pasan untuk biaya hidup, juga tidak bisa menyisihkan untung sedekah kepada orang lain, yang dirasakan hanya menyesal dan meratapi nasib dengan pendapatan yang cukup. Tetapi berbeda dengan saat menjadi pengusaha, pemilik toko tidak ada hentinya mengucap syukur walau ada pembeli yang membeli satu item barang, maka dari itu syukur yang diucap tadi akan menambah terus rejeki yang didapat, sedikit demi sedikit pelanggan akan terus bertambah dan penjualan akan terus meningkat, sehingga pengusaha tidak tanggung untuk mengeluarkan kewajiban dalam bersedekah melebihi ketentuan yang sudah ditetapkan dalam agama Islam.

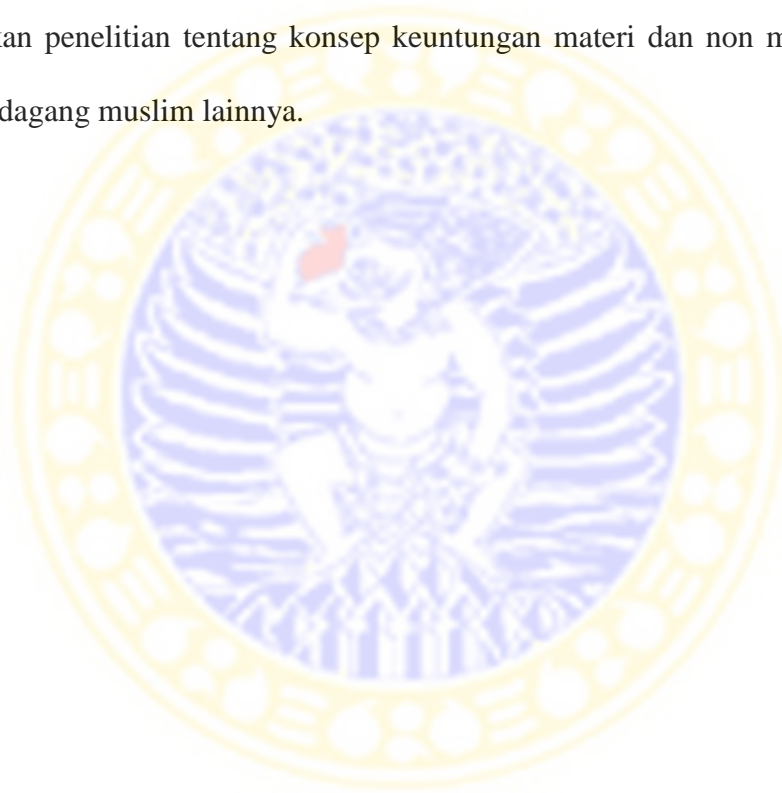
#### **4.4. Keterbatasan Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Pusat Grosir Surabaya (PGS). Penelitian ini hanya dapat menyimpulkan secara garis besar dan kurang mendetail tentang konsep keuntungan materi dan non materi pada para pedagang muslim yang dilakukan karena hanya dilakukan dalam ruang lingkup satu pasar saja dan mengambil sampel 8 toko/informan. Keterbatasan peneliti juga saat mencari objek penelitian yang mana keadaan pasar selalu rame dengan transaksi jual beli, sibuk terhadap barang dagangannya sehingga enggan untuk dilakukan penelitian dan wawancara. Serta tidak bisa mewawancarai informan secara mendalam karena



terbatasnya waktu informan bekerja begitu padat dan kondisi pasar selalu penuh dengan konsumen yang datang.

Penelitian ini hanya dalam lingkup pedagang muslim di Pusat Grosir Surabaya (PGS) dan tidak mengikut sertakan pedagang muslim di pasar lain sehingga konsep keuntungan secara materi dan non materi hanya dapat dilihat pada PGS saja. Agar dapat dilakukan penelitian yang komprehensif dapat dilakukan penelitian tentang konsep keuntungan materi dan non materi di pasar atau pedagang muslim lainnya.



## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

1. Penelitian ini menunjukkan bahwa berdagang pada dasarnya untuk mencari rejeki, selain mengharapkan keuntungan materi berupa laba disisi lain pedagang memperoleh keuntungan non materi yang non laba demi kepuasan hati dan ibadah.
2. Berdagang merupakan salah satu pekerjaan mulia di mata Allah SWT, dan memberikan keuntungan non materi lebih banyak daripada bekerja sebagai pegawai atau karyawan di perusahaan.
3. Keuntungan non materi yang di dapat meliputi bebas memilih waktu kerja ke toko, banyak waktu luang yang digunakan untuk kegiatan lain atau dengan keluarga, memberikan lapangan pekerjaan, memberikan ketrampilan kepada pegawai tentang mengelola toko, merupakan warisan dari orang tua dan dapat diwariskan kembali kepada anak cucunya kelak.
4. Dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa untuk pedagang yang diwawancara berdasarkan etnis Cina, Jawa, Madura dan Arab tujuan utama tidak hanya memperoleh keuntungan materi tetapi juga keuntungan non materi.

## 1.2. Saran

1. Bagi pedagang dalam mengatur keuntungan non materi dalam segi waktu untuk mengontrol usaha dagang sebaiknya diatur dengan baik sehingga tidak bergantung pada pegawai yang sudah dipekerjakan. Karena dapat dikhawatirkan apabila pegawai yang tidak jujur.
2. Lebih selektif dalam memilih pegawai untuk membantu mengelola toko, supaya keuntungan non mater materi dalam memberikan lapangan pekerjaan dapat bekerja maksimal.
3. Bekerja jika diimbangi dengan spiritual seperti kepuasan batin, banyak bersedekah, keyakinan, ketaatan dan jidad dapat menjalankan bisnis dengan lancar.
4. Bagi peneliti selanjutnya, dapat menjadikan kekurangan yang dialami oleh peneliti untuk dijadikan sebuah pelajaran berharga agar dapat diperbaiki di kemudian harinya dan juga memahami karakteristik subyek dan obyek yang akan diteliti.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Tafsir dan Terjemahannya. 1978. Bandung: Firma Sumatra Bandung Lembaga Penterjemah dan Tafsir Al-Qur'an.
- Afzalurrahman. 2000. Muhammad Sebagai Seorang Pedagang. Terjemahan dari Muhammad encyclopedia of seerah. Jakarta: Yayasan swarna bhumy.
- Antonio, Muhammad Syafii. 2009. "*Muhammad SAW the super leader super manager*". Jakarta, proLM centre & tazkia publishing.
- Badri, Muhammad Arifin bin. 2008. Sifat Perniagaan Nabi Shallallahu alahi
- Bahanan, Hasan. 2008. *Masyarakat Etnis Arab dan Identitas Budaya Lokal*. (online), ([www.kampoengampel.com](http://www.kampoengampel.com), diakses 19 Januari 2010)
- Chapra, M.Umer. 2000. "*Islam Dan Tantangan Ekonomi*". Cetakan Pertama, Jakarta, Gema Insani.
- Danupranata, Gita. 2008. Perhitungan Laba dalam Konsep Islam. (online), (<http://eei.fe.umy.ac.id>, diakses 19 Januari 2010).
- Faridl, Miftah. 2009. "*Infaq dan Shadaqah*", (Online), (<http://www.rumah-yatim.org/index.php?199/xhtml>, Diakses pada 1 april 2012)
- Karim, Adiwarmarman. 2007. "*Ekonomi Mikro Islami*". Edisi Ketiga. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- M. Wiratmo. 1996. *Pengantar Kewiraswastaan, Kerangka Dasar Memasuki Dunia Bisnis*. Yogyakarta. BPFE.
- M. Wiratmo. 1996. *Pengantar Kewiraswastaan, Kerangka Dasar Memasuki Dunia Bisnis*. Yogyakarta. BPFE.
- Muchtasib, Achmad Bakhrul. 2002. "Konsep bagi hasil dalam perbankan Syari'ah"
- Nasution, Mustafa Edwin, jangan pinggirkan studi ekonomi syari'ah, republika(online)
- Qardhawi, Dr Yusuf, 2004, "*Peran Nilai Dan Moral Dalam Perekonomian Islam*, Robbani, Press, Jakarta.

- Rosyidi, Suherman. 2006. *“Pengantar Teori Ekonomi”*. Edisi revisi, Jakarta, PT Raja Grafindo Persada.
- Ryandono, Muhammad Nafik Hadi. 2008. *“Ekonomi ZISWAQ (Zakat, Infaq, Shadaqah dan Waqaf)”*. Surabaya: IFDI dan Cenforis.
- Sitepu. 2008. Analisis Pendistribusian Laba Bersih dalam Akuntansi Konvensional dan Akuntansi Syariah. Online. (<http://dspace.widyatama.ac.id/handle/10364/622> diakses 23 Februari 2010).
- Sudarsono, Heri, 2002, *Konsep Ekonomi Islam: Satau Pengantar EKONSIA*.
- Supriyono, Iman, 2002, *“Strategi Membangun Bisnis Keluarga : Studi Kasus Pada Perusahaan Ritel di Surabaya”*. Tesis tidak diterbitkan. Program Pasca Sarjana Universitas Airlangga
- Triuwono, Iwan. 2006. *Perspektif, Metodologi, dan Teori Akuntansi Syariah*. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada.
- Wasallam. Bogor. Pustaka Darul Ilmi.





**LAMPIRAN 1**

**RANGKUMAN WAWANCARA**

**LIST PERTANYAAN WAWANCARA PEDAGANG MUSLIM DI PUSAT  
GROSIR SURABAYA (PGS)**

1. Siapa pemilik asli usaha dagang ini?
2. Berapa lama pedagang muslim di PGS menjalani usaha dagang?
3. Kenapa anda memilih usaha dagang?
4. Apakah usaha dagang ini merupakan sumber utama mata pencaharian anda? Mengapa?
5. Usaha dagang apa yang dipilih para pedagang muslim di PGS?
6. Sejarah terbentuknya usaha dagang di PGS?
7. Apa saja kelebihan dan kelemahan usaha para pedagang muslim di PGS?
8. Bagaimana keuntungan para pedagang muslim di PGS yang diperoleh selama ini?
9. Pernahkah pedagang muslim mengalami kerugian selama berdagang di PGS? Bagaimana cara mengatasinya?
10. Apa pendapat pedagang mengenai keuntungan dan apakah sudah sesuai syariah Islam?
11. Bagaimana pendapat pedagang mengenai keuntungan materi dan non materi?
12. Bagaimana penerapan keuntungan non materi oleh para pedagang muslim di PGS?

## INFORMAN PERTAMA

### PEDAGANG MUSLIM DI PGS ETNIS CINA

Hendri Fardhian berdomisili tidak jauh dari PGS yaitu Dupak Surabaya. Beliau adalah salah satu pengelola stand toko di PGS, tepatnya berada di lantai 3 blok I-9 no. 11 Pusat Grosir Surabaya. Toko Genbiy adalah nama dari stand yang dikelola oleh Hendri Fardhian yang menyediakan seragam sekolah dan baju anak-anak. Usaha dagang yang dikelola sekarang merupakan warisan dari orang tuanya.

**1. Siapa pemilik asli usaha dagang ini?**

Ayah saya, bernama Rusliansyah. Namun setelah Ayah saya meninggal, usaha ini diahli wariskan kepada saya sebagai pengelola generasi selanjutnya.

**2. Berapa lama pedagang muslim di PGS menjalani usaha dagang?**

Saya meneruskan usaha dagang ini di PGS sekitar lima tahun.

**3. Kenapa anda memilih usaha dagang?**

Usaha yang saya kelola sampai saat ini merupakan warisan dari Ayah saya, sehingga niat saya untuk memilih usaha dagang adalah meneruskan usaha dagang yang sudah didirikan oleh Ayah saya sejak 10 tahun sebelum tragedi kebakaran di Pasar Turi. Untuk melaksanakan amanat dari Ayah saya sebelum meninggal, sebelumnya saya membantu Ayah dalam usaha dagang tersebut sehingga untuk meneruskan usaha ini saya tidak begitu susah. Usaha dagang ini diwariskan kepada saya supaya menjadi sumber ekonomi untuk keluarga saya, apabila dikemudian hari saya tidak mendapatkan pekerjaan kantoran atau pekerjaan tetap.

**4. Apakah usaha dagang ini merupakan sumber utama mata pencaharian anda? Mengapa?**

Iya, karena saya beranggapan bahwa keluarga saya adalah keluarga dagang (bakat untuk berdagang). Soalnya buat berdagang itu gak mudah, ada trik atau strategi buat mengembangkan usaha tersebut. Dari kecil saya membantu Ayah untuk menjaga toko di Pasar Turi, sebelum saya lanjutkan dagang ini di PGS jadi saya sudah terlatih dalam usaha dagang. Ya saya pikir-pikir daripada susah cari kerjaan baru dan belum tentu pekerjaan tersebut cocok, saya lanjutkan perjuangan Ayah saya bangun usaha dagang ini dari nol. Toh jaman sekarang buat nyari kerjaan itu ya susah, lapangan kerja sedikit tapi masyarakat yang melamar kerjaan banyak. Daripada saya nganggur, lama cari kerja gak dapet-dapet mending jadi pedagang.

**5. Usaha dagang apa yang dipilih para pedagang muslim di PGS?**

Usaha dagang yang didirikan berprioritas menyediakan seragam sekolah saja. Karena Ayah saya dulu berpikiran bahwa seragam sekolah merupakan salah satu kebutuhan wajib pokok bagi para pelajar, jadi untuk dagang seragam pasti lakunya. Namun setelah toko ini saya kelola, saya mulai menambahkan produk baru yaitu baju anak-anak sebagai pelengkap. Baju anak-anak meliputi baju untuk harian, baju busana muslim. Karena tidak ada salahnya saya menambahkan produk tersebut, karena baju anak-anak juga tidak rawan untuk gak laku.

## **6. Sejarah terbentuknya usaha dagang di PGS?**

Sejarah terbentuknya usaha dagang ini di PGS adalah berawal dari usaha dagang Ayah saya yang sebelumnya terletak di Pasar Turi. Karena dulu ketika Ayah saya memulai dagang PGS belum ada. Sehingga Pasar Turi merupakan pilihan masyarakat untuk memulai usaha dagang. Selama sepuluh tahun Ayah saya mengelola usaha dagang seragam sekolah yang diproduksi sendiri, namun setelah terjadi tragedi kebakaran Pasar Turi saya meneruskan usaha dagang tersebut di PGS. Jelas kita mengalami kerugian besar pada saat terjadi kebakaran, untuk meneruskan dagang tersebut perlu dipikirkan berkali-kali. Pada akhirnya Ayah saya meninggal, dan menyuruh saya untuk melanjutkan dan memulai kembali usaha dagangnya di tempat baru yaitu PGS. Karena masih ada beberapa stok seragam yang sudah terlanjur diproduksi tapi tidak punya tempat untuk memasarkan.

## **7. Apa saja kelebihan dan kelemahan usaha para pedagang muslim di PGS?**

Kelebihan dan kelemahan untuk sebuah usaha dagang itu wajar, cuman yang paling penting adalah bagaimana kita dapat mengelola kelemahan toko saya supaya tidak terlihat dan tertutupi oleh kelebihan yang dimiliki. Di PGS itu gak cuman satu aja yang melakukan dagang, jadi pasti ada saingan baik maupun buruk. Kelebihan selama ini yang saya rasakan yaitu produk yang dijual merupakan hasil produk sendiri, sehingga apabila ada kelebihan order kita dapat menambah jumlah produksi, dan apabila terjadi kelebihan stok maka kita akan menghentikan proses produksi pembuatan seragam. Jaman



sekarang sudah maju, gadget juga udah banyak yang pakai jadi untuk mengembangkan usaha dagang, saya juga menawarkannya via online. Sehingga untuk konsumen tidak perlu jauh-jauh datang ke PGS, untuk pemesanan via online saya layani. Letak stand saya di PGS termasuk strategis karena dekat dengan eskalator, jadi mudah dilihat orang yang sedang belanja. Kelemahan yang selama ini saya alami adalah tempat stand yang sempit, sehingga tidak cukup untuk menaruh stok barang yang akan dijual.

**8. Bagaimana keuntungan para pedagang muslim di PGS yang diperoleh selama ini?**

Keuntungan dari usaha dagang lumayan cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, bayar hutang bank (pinjaman modal), dan menggaji karyawan yang menjaga toko saya.

**9. Pernahkah pedagang muslim mengalami kerugian selama berdagang di PGS? Bagaimana cara mengatasinya?**

Kalau mengalami kerugian selama dagang di PGS belum pernah, tapi pernah mengalami kerugian pada saat dagang di Pasar Turi dan terjadi tragedi kebakaran. Selain produk yang dijual terbakar, juga kita tidak punya tempat untuk berdagang. Karena pada waktu itu Ayah saya hanya bekerja sebagai pedagang. Selama ini hanya saja mengalami kelebihan produk, namun masalah tersebut dapat segera ditangani dengan memasarkan via online, membuka pemesanan di rumah, dan memasarkan melalui saudara-saudara serta kerabat dekat.

**10. Apa pendapat pedagang mengenai keuntungan dan apakah sudah sesuai syariah Islam?**

Keuntungan itu adalah laba, kelebihan atau penambahan uang saat berdagang. Biaya produksi lebih kecil dari pendapatan berdagang. Keuntungan menurut saya merupakan hak para pedagang, karena dengan keuntungan kita dapat mengembangkan usaha dagang lebih maju lagi. Kalau sesuai syariat Islam, yang saya tau adalah dengan melakukan usaha dagang secara jujur, tidak terlalu mencari laba materi yang sebesar-besarnya, tetap melakukan sedekah. Jadi melakukan usaha dagang namun tetap dengan bertujuan ibadah mencari rejeki demi memenuhi kebutuhan keluarga.

**11. Bagaimana pendapat pedagang mengenai keuntungan materi dan non materi?**

Keuntungan materi yaitu keuntungan berupa uang atau financial, yang dapat dilihat secara visual. Keuntungan non materi menurut saya adalah kelebihan yang saya dapat selama berdagang mencakup kepuasan batiniah, melihat usaha dagang saya laku keras, terus berkembang lebih maju dari sebelumnya.

**12. Bagaimana penerapan keuntungan non materi oleh para pedagang muslim di PGS?**

Ya selama ini penerapan keuntungan non materi saat berdagang itu banyak. Dengan meneruskan usaha dagang ini yang awalnya milik Ayah saya merupakan keuntungan non materi bagi saya, dan terus mengembangkan usaha dagang menjadi lebih maju dari sebelumnya. Dengan mendapatkan keuntungan materi, saya dapat menyisihkan untuk bersedekah. Melihat usaha

dagang saya berkembang merupakan suatu kebanggaan atau kepuasan batin, dengan terus bersyukur kepada Allah SWT. Selain itu saya juga mempekerjakan pegawai untuk membantu saya dalam mengelola usaha dagang ini.

Sumber: Hasil Wawancara.



## **INFORMAN KEDUA**

### **PEDAGANG MUSLIM DI PGS ETNIS CINA**

Denis Rachna merupakan salah satu pemilik toko di Pusat Grosir Surabaya (PGS) asal Bandung, yang menyediakan busana wanita berada di lantai 3 blok I-10 nomor 8. Beliau baru meniti karir usaha dagang di PGS selama empat tahun.

**1. Siapa pemilik asli usaha dagang ini?**

Saya pribadi, Denis Rachna.

**2. Berapa lama pedagang muslim di PGS menjalani usaha dagang?**

Saya menjalankan usaha dagang ini baru jalan empat tahun yang lalu, sekitar tahun 2009.

**3. Kenapa anda memilih usaha dagang?**

Usaha dagang ini adalah pekerjaan baru saya, sebelumnya saya bekerja menjadi karyawan salah satu perusahaan di Bandung. Perusahaan tempat saya bekerja dulu melakukan pemutusan hubungan kerja kepada saya. Setelah saya menjadi pengangguran, saya berpikir bahwa untuk melakukan usaha dagang baju di Bandung adalah salah satu cara yang tepat karena Bandung adalah kota Fashion.

**4. Apakah usaha dagang ini merupakan sumber utama mata pencaharian anda? Mengapa?**

Iya, setelah saya di PHK dari salah satu perusahaan di Bandung. Saya menjalani usaha dagang ini mulai dari nol, keluarga saya tidak ada bibit menjadi seorang pedagang tapi untuk kebutuhan ekonomi rumah tangga saya kedepannya, saya nekat untuk melakukan usaha dagang baju ini di Bandung

pada mulanya. Daripada saya tidak bisa menafkahi keluarga saya, pekerjaan apapun akan saya kerjakan.

**5. Usaha dagang apa yang dipilih para pedagang muslim di PGS?**

Usaha dagang yang saya kelola selama empat tahun ini, saya memilih untuk usaha pakaian wanita. Karena saya memulai dagang di Bandung, dan pakaian wanita disana cukup digemari oleh masyarakat Bandung. Dan saya berpikiran kenapa gak saya pasarkan di Surabaya juga, toh pakaian yang saya jual ini selalu uptodate. Dan saya mengambil barang dagangan yang saya jual di PGS ini langsung dari distributor Bandung, tempat dimana saya mengambil produk waktu saya dagang di Bandung.

**6. Sejarah terbentuknya usaha dagang di PGS?**

Awal mulanya saya mendirikan usaha dagang di PGS adalah karena istri, asal istri saya adalah Surabaya. Setelah saya menjalani usaha dagang pakaian di Bandung, saya mulai kepikiran istri dan anak saya di Surabaya. Sibuk untuk memulai usaha dagang di Bandung, sehingga jarang untuk berkumpul dengan istri dan anak. Ya sempat kepikiran untuk membawa istri dan anak ke Bandung, namun setelah dipertimbangkan karena biaya hidup di Bandung lebih mahal daripada di Surabaya, istri dan anak saya tidak mau pindah ke Bandung. Kemudian istri saya mengusulkan untuk melakukan usaha tersebut di Surabaya, membuka stand di PGS. Karena PGS saat itu ramai pengunjung untuk berbelanja, namun barang yang saya jual tetap berasal dari Bandung langsung. Dan pada akhirnya saya memilih pindah melanjutkan usaha dagang



tersebut di Surabaya, PGS lantai 3 blok I-10 nomor 8. Supaya saya tidak jauh dari keluarga juga, karena keluarga adalah nomor satu.

**7. Apa saja kelebihan dan kelemahan usaha para pedagang muslim di PGS?**

Kelebihan dan kelemahan menurut saya relatif, pasti ada kelemahan dalam usaha dagang. Kelemahan yang sering terjadi pada usaha dagang saya di PGS adalah ketika ada pemesanan dalam jumlah besar sedangkan barang yang diambil dari produsen Bandung, sehingga saya mengakui kewalahan ketika terjadi kelebihan order, disisi lain ketika kekurangan order barang yang ada di tokonya tidak bisa dikembalikan kepada produsen sehingga mau tidak mau dia menjual dengan harga miring. Tetapi hal ini tidak membuat saya merugi karena perbandingan harga jual satu barang merupakan dua barang dari harga beli dari produsen Bandung. Dengan menjual pakaian wanita yang selalu uptodate dan beragam macamnya merupakan salah satu kelebihan dari usaha dagang saya di PGS.

**8. Bagaimana keuntungan para pedagang muslim di PGS yang diperoleh selama ini?**

Keuntungan yang saya dapat selama empat tahun ini cukup untuk memberi nafkah keluarga, terus mengembangkan dagang saya dengan menambahkan produk baru, memberi upah para pegawai saya di PGS. Sehingga terus ada pemasukan lebih dalam dagang yang saya jalani di Surabaya ini.

**9. Pernahkah pedagang muslim mengalami kerugian selama berdagang di PGS? Bagaimana cara mengatasinya?**

Sebelum saya melakukan usaha dagang di Bandung, saya belajar dari teman saya yang mendirikan usaha dagang pakaian juga di Bandung. Setelah saya pindah melakukan usaha di Surabaya, saya diajarkan bagaimana cara mengatasi hal-hal buruk yang terjadi pada saat membuka dagang di Surabaya. Jadi selama ini Alhamdulillah belum pernah mengalami kerugian, dan saya tidak minta juga untuk mengalami kerugian. Ya seperti tadi yang sudah saya jelaskan, ketika saya mengalami kelebihan stok di toko dan tidak bisa dikembalikan kepada produsen sehingga mau tidak mau saya menjual dengan harga miring atau memberikan diskon yang tinggi. Tetapi hal ini tidak membuat saya merugi karena perbandingan harga jual satu barang merupakan dua barang dari harga beli dari produsen Bandung. Sehingga selama ini usaha dagang yang saya jalankan di Surabaya cukup sukses dan lancar.

**10. Apa pendapat pedagang mengenai keuntungan dan apakah sudah sesuai syariah Islam?**

Besarnya hasil pendapatan kotor dikurangi biaya yang sudah dikeluarkan dalam periode tertentu, sehingga nanti akan terlihat apakah usaha untuk periode tersebut mengalami surplus atau defisit. Kalau dinilai apakah keuntungan yang saya dapat dari usaha dagang ini sudah sesuai syariat Islam apa belum, pasti belum dilaksanakan 100 persen. Namanya manusia pasti ada salah, ketika mendapat keuntungan yang lebih kadang saya lupa menyisihkan digunakan untuk sedekah.

**11. Bagaimana pendapat pedagang mengenai keuntungan materi dan non materi?**

Keuntungan materi menurut saya berupa uang yang lebih dari hasil pendapatan dagang tersebut. Yang dapat diputar lagi untuk menambah produk yang akan dijual kembali. Jadi dapat dikatakan bahwa laba adalah modal berlebih. Keuntungan non materi menurut saya ketika dagangan saya rame, itu adalah keuntungan non materi paling sederhana atau bisa dibilang memberikan kepuasan tersendiri. Selain itu, usaha dagang dapat melatih kesabaran. Karena ada waktunya saat toko ramai pembeli, sehingga untuk menjalani usaha dagang jangan terlalu berharap pada awal untuk selalu mendapatkan keuntungan yang maksimal. Kuncinya adalah sabar dan berusaha. Keuntungan non materi lainnya adalah dengan saya di PHK dan memilih melanjutkan usaha dagang di PGS ini, saya dapat meluangkan waktu lebih untuk keluarga saya.

**12. Bagaimana penerapan keuntungan non materi oleh para pedagang muslim di PGS?**

Dengan mempekerjakan keponakan saya sendiri itu menurut saya merupakan salah satu penerapan keuntungan non materi. Jadi selain saya mencari nafkah, saya juga bisa memberi pekerjaan untuk saudara sendiri. Meningkatkan rasa syukur dan beribadah kepada Allah SWT supaya diberi kelancaran dalam usaha dagang tersebut supaya lebih berkembang lagi.

Sumber: Hasil Wawancara

## **INFORMAN KETIGA**

### **PEDAGANG MUSLIM DI PGS ETNIS ARAB**

Pemilik toko Aden yang terletak pada blok I-6 nomor 1 Pusat Grosir Surabaya adalah Khalid Al-Amidi, yang masih keturunan Arab dan berdomisili di Surabaya. Toko ini menyediakan pakaian batik serta busana muslim dan perlengkapan sholat.

**1. Siapa pemilik asli usaha dagang ini?**

Saya sendiri, Khalid Al-Amidi.

**2. Berapa lama pedagang muslim di PGS menjalani usaha dagang?**

Saya berdagang di PGS ini sudah lima tahun, tapi sebelumnya saya sudah usaha dagang di Pasar Turi sebelum terjadi kebakaran selama 20 tahun.

**3. Kenapa anda memilih usaha dagang?**

Karena saya keturunan Arab, dan rata-rata keluarga saya memilih usaha dagang sebagai sumber mata pencaharian sehingga saya juga memilih dagang sebagai pekerjaan utama saya.

**4. Apakah usaha dagang ini merupakan sumber utama mata pencaharian anda? Mengapa?**

Iya, karena saya berpikir panjang ke depannya. Dengan membuka Toko ini seperti kita mempunyai sawah, karena selain menghasilkan dari penjualan, harga stand toko sendiri merupakan investasi karena akan naik dari tahun ke tahunnya. Saya juga tidak membayangkan apabila masih harus bekerja di usia yang sudah tua seperti ini, apakah keadaan fisik masih mampu? Dari situlah

terbesar untuk ingin pensiun dini dengan adanya Toko dan menjadikan saya beserta keluarga bahagia serta dapat menikmati hidup.

**5. Usaha dagang apa yang dipilih para pedagang muslim di PGS?**

Saya memilih untuk berdagang batik serta busana muslim dan perlengkapan sholat, dikarenakan seorang muslim wajib untuk melaksanakan sholat sehingga tidak ada salahnya saya menjual busana muslim dan perlengkapan sholat yang setiap harinya dipakai terus.

**6. Sejarah terbentuknya usaha dagang di PGS?**

Asal mula saya berdagang di PGS ini dikarenakan saya dulunya sudah berdagang di sebrang sana (Pasar Turi) selama 20 tahun sebelum dibangun PGS ini. Usaha dagang saya dapat dikatakan sukses, selama 20 tahun saya berkuat pada usaha dagang. Sudah saya jalani 20 tahun, ya kok terjadi kebakaran. Terus saya sama keluarga makan apa, sumber utama mata pencaharian saya yaa dagang itu. Dan setelah dibangun PGS ini, saya memulai lagi memasarkan seperti dagangan saya dulu. Awalnya saya hanya memiliki 1 stand toko di PGS ini blok I-6 nomor 1 lantai 3, setelah berkembang pesat saya mempunyai satu stand lagi di lantai 2.

**7. Apa saja kelebihan dan kelemahan usaha para pedagang muslim di PGS?**

Kelebihan toko kami adalah sebelumnya saya sudah pernah membuka dagang selama 20 tahun di Pasar Turi, dan setelah pindah ke PGS ini para pelanggan lama yang sudah cukup banyak kembali lagi belanja di toko saya, walaupun pada awalnya mereka tidak tahu apakah saya lanjut meneruskan dagang



setelah terjadi kebakaran pasar turi. Kun fayakun, Allah terus memberikan rejeki kepada saya dengan mengembalikan pelanggan lama saya. Untuk masalah barang dagangan kami mengambil langsung dari Jakarta, jadi saya tidak terlalu bingung ketika mengalami kelebihan atau sepi order karena barang yang tidak laku dapat ditukar dengan model baru.

**8. Bagaimana keuntungan para pedagang muslim di PGS yang diperoleh selama ini?**

Keuntungan dagang selama ini yang saya jalani di PGS cukup lumayan, karena pada awalnya saya membuka satu stand saja dan kemudian setelah ada keuntungan lebih saya membuka satu stand lagi dengan barang dagangan yang sama.

**9. Pernahkah pedagang muslim mengalami kerugian selama berdagang di PGS? Bagaimana cara mengatasinya?**

Alhamdulillah belum pernah saya mengalami kerugian saat menjalankan usaha dagang di PGS ini, malah saya dapat membuka satu stand lagi di lantai dua.

**10. Apa pendapat pedagang mengenai keuntungan dan apakah sudah sesuai syariah Islam?**

Keuntungan itu surplus dari kita berdagang, jadi masih ada uang lebih dari pendapatan dagang. Setelah dikurangi biaya-biaya mengenai usaha dagang tersebut. Islam mengajarkan untuk tidak mengambil untung yang terlalu berlebihan. Kalau menurut saya pribadi, saya sudah melaksanakan dagang ini sesuai syariat Islam. Saya mengambil keuntungan, yang penting untung

sedikit tetapi uang berputar lancar, konsumen juga akan merasa senang dan kembali lagi. Karena sebagai pedagang menurut Islam tidak boleh untung sepihak, sehingga harus seimbang atau tidak ada yang dirugikan. Dan barang dagangan yang saya jual kebanyakan perlengkapan alat solat, dengan saya menjual alat solat tersebut saya juga memberi kemudahan kepada masyarakat muslim dalam menjalankan kewajiban sebagai muslim sehingga saya ada kepuasan sendiri, mendapat pahala juga.

**11. Bagaimana pendapat pedagang mengenai keuntungan materi dan non materi?**

Keuntungan materi berupa uang tunai, sisa dari hasil pendapatan dikurangi semua biaya seperti sewa stand di PGS, barang dagangan, bayar hutang bank, bayar gaji pegawai. Keuntungan non materi seperti melatih kita berdagang sesuai syariat Islam, menyisihkan sebagai penghasilan untuk sedekah, bersabar dalam berdagang dengan memberi pelayanan yang baik kepada para konsumen, melatih para pegawai supaya bisa mengelola toko tersebut dengan baik.

**12. Bagaimana penerapan keuntungan non materi oleh para pedagang muslim di PGS?**

Melatih kesabaran, mendidik para pegawai merupakan penerapan saya dalam keuntungan non materi. Selain itu dengan membuka toko stand lagi di lantai dua dan memiliki pegawai toko Aden merupakan penerapan keuntungan non materi karena saya merasa sudah pensiun dini, dalam arti lain saya tidak perlu

bekerja keras hanya membuka tutup kran air saja, sehingga air (uang) dapat mengalir.

Sumber: Hasil Wawancara.



## **INFORMAN KEEMPAT**

### **PEDAGANG MUSLIM DI PGS ETNIS ARAB**

Nur Kholis adalah pemilik salah satu stan di PGS yaitu Toko Amanah yang menyediakan peralatan pramuka, karate, satpam, drum band, dll. Beliau berdomisili di Surabaya dan baru memulai usaha dagang di PGS selama lima tahun.

**1. Siapa pemilik asli usaha dagang ini?**

Saya sendiri, Nur Kholis.

**2. Berapa lama pedagang muslim di PGS menjalani usaha dagang?**

Sudah lima tahun saya bergelut dalam usaha dagang di PGS ini.

**3. Kenapa anda memilih usaha dagang?**

Karena saya memulai usaha dagang ini sejak 20 tahun yang lalu, dan untuk sekarang ini usaha dagang hanya mengisi aktivitas di usia yang sudah lanjut. Sehingga ada kesibukan sendiri, karena untuk berdagang tidak membutuhkan deadline atau kejar waktu.

**4. Apakah usaha dagang ini merupakan sumber utama mata pencaharian anda? Mengapa?**

Iya, karena saya pertama kali bekerja sebagai pedagang jadi saya lanjutkan sampai tua seperti sekarang ini.

**5. Usaha dagang apa yang dipilih para pedagang muslim di PGS?**

Saya berdagang menyediakan peralatan pramuka, karate, satpam, drum band, dll.

**6. Sejarah terbentuknya usaha dagang di PGS?**

Terbentuknya usaha dagang di PGS ini sebenarnya terpaksa karena sebelumnya saya berdagang di Pasar Turi selama 20 tahun. Daripada tidak ada saran tempat untuk memasarkan usaha dagang saya kembali, saya mendirikan lagi usaha dagang di PGS.

**7. Apa saja kelebihan dan kelemahan usaha para pedagang muslim di PGS?**

PGS ini tokonya sangat sempit sedangkan barang yang ditawarkan banyak macamnya sehingga ada beberapa yang tidak bisa dipajangkan, dan toko saya tidak memiliki pegawai karena semua mampu dikelola sendiri sesekali dibantu oleh menantu saya. Untuk memperoleh barang dagangan tidak begitu susah karena dari produsen di sekitaran Surabaya sendiri, jadi saya tidak kebingungan apabila kekurangan stok barang.

**8. Bagaimana keuntungan para pedagang muslim di PGS yang diperoleh selama ini?**

Keuntungan berdagang peralatan seperti itu tidak terlalu banyak, yang penting tidak ada sisa barang dagangan berlebihan.

**9. Pernahkah pedagang muslim mengalami kerugian selama berdagang di PGS? Bagaimana cara mengatasinya?**

Alhamdulillah tidak pernah.



**10. Apa pendapat pedagang mengenai keuntungan dan apakah sudah sesuai syariah Islam?**

Keuntungan secara umum itu keuntungan secara materi dan non materi. Untuk sekarang ini keuntungan yang saya rasakan adalah ada aktivitas disaat usia lanjut saat ini karena anak-anak saya sudah berkeluarga, dan juga merasa nyaman karena bisa mengenal orang banyak ketika berjualan di toko PGS ini, merasa terhibur daripada harus diam dirumah saja. Menurut saya itu sudah termasuk syariah Islam, karena saya berdagang tidak semata-mata mencari uang semata.

**11. Bagaimana pendapat pedagang mengenai keuntungan materi dan non materi?**

Keuntungan materi berupa laba, hanya berupa uang saja. Keuntungan non materi adalah keuntungan yang dapat dirasakan, seperti dengan berdagang di PGS saya dapat mengenal banyak orang, merasa terhibur daripada harus diam diri di rumah diam karena dirumah bisa menjadi stress dan sakit-sakitan karena badan tidak banyak gerak hanya makan dan menonton televisi. Sehingga dapat memuaskan secara batin saya.

**12. Bagaimana penerapan keuntungan non materi oleh para pedagang muslim di PGS?**

Saya lebih menikmati hidup dengan melakukan kegiatan seperti membuka usaha dagang ini, dengan ini saya merasa sehat dan bisa berkumpul, bercanda dengan anak dan cucu.

Sumber: Hasil Wawancara.

## INFORMAN KELIMA

### PEDAGANG MUSLIM DI PGS ETNIS MADURA

Miftah Farid adalah pemilik Toko Rahma Jaya yang berada di di lantai 3 blok I-9 nomor 14 PGS ini menyediakan berbagai macam baju, jaket, celana yang terbuat dari bahan jeans. Berdagang merupakan pekerjaan baru bagi beliau dikarenakan sebelumnya bekerja menjadi pegawai kantor.

**1. Siapa pemilik asli usaha dagang ini?**

Miftah Farid.

**2. Berapa lama pedagang muslim di PGS menjalani usaha dagang?**

Selama tiga tahun.

**3. Kenapa anda memilih usaha dagang?**

Karena saya bosan bekerja sebagai pegawai kantor, tidak memiliki banyak waktu luang.

**4. Apakah usaha dagang ini merupakan sumber utama mata pencaharian anda? Mengapa?**

Iya. Selama tiga tahun ini, dagang merupakan satu-satunya sumber mata pencaharian saya dan keluarga setelah saya mengundurkan diri dari kerja sebelumnya. Karena saya belajar dari adek saya yang sudah menjalani usaha dagang cukup lama di ITC dan dapat dikatakan sukses.

**5. Usaha dagang apa yang dipilih para pedagang muslim di PGS?**

Saya menyediakan berbagai macam baju, jaket, celana yang terbuat dari bahan jeans.

**6. Sejarah terbentuknya usaha dagang di PGS?**

Berawal dari sebagai pegawai kantoran, setelah saya merasa bosan, dikejar waktu, on time, ngelembur, istirahat kurang, dan untuk kumpul dengan keluarga sangat jarang. Setelah saya merasa cukup dengan sebagai pekerja kantoran, dan saya menyalurkan gaji saya selama bekerja, saya berencana untuk pindah mata pencaharian. Sebagai pedagang ini saya banyak belajar dari adek saya yang sudah membuka stand toko di ITC, sehingga sebelum membuka usaha dagang saya mulai belajar bagaimana cara dan strategi untuk berdagang, dan pada akhirnya saya memutuskan untuk membuka usaha dagang di PGS.

**7. Apa saja kelebihan dan kelemahan usaha para pedagang muslim di PGS?**

Kelemahan dari usaha dagang saya adalah bahwa saya merupakan pedagang baru, baru belajar dan banyak kompetitor di PGS yang menjual barang dagangan yang sama. Untuk itu saya masih perlu belajar lebih dalam dengan adek saya. Keuntungan yang saya dapat walaupun tidak lebih secara materi, namun saya merasa keuntungan yang saya dapat lebih banyak daripada bekerja sebagai pegawai kantoran.

**8. Bagaimana keuntungan para pedagang muslim di PGS yang diperoleh selama ini?**

Lebih dari cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

**9. Pernahkah pedagang muslim mengalami kerugian selama berdagang di PGS? Bagaimana cara mengatasinya?**

Belum pernah insyaAllah, dan tidak mengharapkan, karena para pedagang jelas tidak pengen merugi.

**10. Apa pendapat pedagang mengenai keuntungan dan apakah sudah sesuai syariah Islam?**

Keuntungan adalah kelebihan-kelebihan yang saya dapat rasakan dan nikmati tidak secara individu, melainkan keuntungan bersama. Jadi saling menikmati kesejahteraan bersama dari segi materi maupun non materi. Saya rasa kalau secara teori belum, tapi untuk mendirikan usaha dagang ini yaa saya niat Bismillah demi menafkahi keluarga.

**11. Bagaimana pendapat pedagang mengenai keuntungan materi dan non materi?**

Keuntungan materi berupa uang, yang dapat saya gunakan untuk mencukupi kebutuhan keluarga atau mengembangkan usaha dagang. Secara non materi seperti sekarang saya lebih menikmati kehidupan yang bebas, tidak dikejar waktu tetapi tidak lepas dari tanggung jawab.

**12. Bagaimana penerapan keuntungan non materi oleh para pedagang muslim di PGS?**

Menurut saya ketika saya mempunyai keuntungan secara materi lebih, berarti saya dapat mempekerjakan karyawan sebagai penjaga toko sehingga tidak diperlukan tenaga yang begitu besar, cukup memberi arahan pada pegawai mengenai tugas-tugasnya. (Sumber: Hasil Wawancara)

## **INFORMAN KEENAM**

### **PEDAGANG MUSLIM DI PGS ETNIS MADURA**

Sebagai salah satu pedagang PGS yang berdomisili di Surabaya, Ahmad Fahoni menekuni pekerjaannya sebagai dagang selama empat tahun. Beliau menyediakan usaha dagang berbagai macam topi yaitu mulai dari topi sekolah, topi olahraga, serta topi fashion yang terletak di lantai tiga.

**1. Siapa pemilik asli usaha dagang ini?**

Ahmad Fahoni.

**2. Berapa lama pedagang muslim di PGS menjalani usaha dagang?**

Empat tahun lalu.

**3. Kenapa anda memilih usaha dagang?**

Karena mungkin menurut saya lebih bisa bebas dalam bekerja mencari rezeki, dalam hal waktu maupun yang lain. Dan saya juga cuman lulusan SMA, sehingga untuk mencari pekerjaan yang layak cukup susah.

**4. Apakah usaha dagang ini merupakan sumber utama mata pencaharian anda? Mengapa?**

Iya, susah mendapatkan pekerjaan kantoran atau yang layak dengan lulusan SMA seperti saya ini. Dan tidak mungkin lagi untuk saya hanya diam diri, karena uang tidak langsung jatuh dari langit, sehingga saya belajar dari teman-teman saya untuk usaha dagang.

**5. Usaha dagang apa yang dipilih para pedagang muslim di PGS?**

Toko saya menyediakan berbagai macam topi, mulai dari topi sekolah, topi olahraga, serta topi fashion.



**6. Sejarah terbentuknya usaha dagang di PGS?**

Mengikuti jejak teman saya yang sudah sukses menjadi pedagang di DTC, saya mendapat modal dari pinjaman teman untuk membuka stand di PGS dan untuk informasi barang dagangan saya dapat dari Sidoarjo.

**7. Apa saja kelebihan dan kelemahan usaha para pedagang muslim di PGS?**

Saya mengakui kelebihan toko saya di PGS ini yaitu topi fashion yang saya jual merupakan satu-satunya yang berada di lantai 3 jadi banyak sekali remaja yang membeli topi di tokonya, serta juga banyak pedagang kecil yang kulak di toko Topi Indigo.

**8. Bagaimana keuntungan para pedagang muslim di PGS yang diperoleh selama ini?**

Cukup banyak, karena toko saya merupakan satu-satunya yang berada di lantai 3 menjual topi. Selama tiga tahun ini saya sudah balek modal dan cukup untuk membayar utang teman saya. Untuk harga barang dagangan yang saya jual di PGS dari satu item ecer mengambil 30% dari harga beli sedangkan untuk grosirnya saya hanya mengambil 10% dari harga beli.

**9. Pernahkah pedagang muslim mengalami kerugian selama berdagang di PGS? Bagaimana cara mengatasinya?**

Belum pernah.

**10. Apa pendapat pedagang mengenai keuntungan dan apakah sudah sesuai syariah Islam?**

Sisa hasil usaha dagang yang sudah dikelola. Jelas belum, terkadang kita menyepelekan hal-hal kecil yang sesuai syariat Islam seperti kesabaran dalam mengelola usaha dagang, ataupun bersedekah.

**11. Bagaimana pendapat pedagang mengenai keuntungan materi dan non materi?**

Keuntungan materi berupa financial atau uang. Keuntungan non materi adalah hasil yang dapat dirasakan berupa kepuasan batin, dan lain-lain.

**12. Bagaimana penerapan keuntungan non materi oleh para pedagang muslim di PGS?**

Keuntungan non materi yang saya terapkan bahwa tidak perlu sekolah tinggi layaknya teman seusianya, tetapi pendapatan yang diperoleh dari toko tersebut jauh melebihi teman-temannya yang sudah bekerja setelah memperoleh pendidikan tinggi. Dengan usaha toko topi di PGS merasa tidak terikat oleh satu perusahaan, selain itu dapat mempekerjakan 2 teman kampung untuk menjadi pegawai di tokonya. Pendidikan hanya cukup sampai SMA setelah itu mulai belajar non formal dalam kata lain praktek lapangan, dengan berkumpulnya dengan teman-teman pedagang, maka lambat laun akan mengetahui bagaimana mengelola toko dengan baik. Belum tentu orang yang belajar mengenai pengelolaan toko dari buku lebih baik daripada orang yang langsung praktek di lapangan. (Sumber: Hasil Wawancara)

## INFORMAN KETUJUH

### PEDAGANG MUSLIM DI PGS ETNIS JAWA

Toko Tiga Jaya yang menyediakan berbagai macam jenis kain dikelola oleh Cahyo yang berdomisili di Surabaya. Stand tersebut terletak di lantai empat Pusat Grosir Surabaya, dan didirikan selama lima tahun.

**1. Siapa pemilik asli usaha dagang ini?**

Cahyo.

**2. Berapa lama pedagang muslim di PGS menjalani usaha dagang?**

Saya memulai usaha sekitar lima tahun lalu.

**3. Kenapa anda memilih usaha dagang?**

Sejak kecil saya suka melihat orang berdagang sehingga saya bercita-cita jika nanti sudah berumah tangga saya akan mencoba usaha dagang. Dengan berdagang saya bisa mengelola usaha tersebut bersama istri.

**4. Apakah usaha dagang ini merupakan sumber utama mata pencaharian anda? Mengapa?**

Iya, saya tidak berminat untuk bekerja di kantoran yang sangat menyita waktu.

**5. Usaha dagang apa yang dipilih para pedagang muslim di PGS?**

Toko kami hanya menyediakan berbagai macam jenis kain.

**6. Sejarah terbentuknya usaha dagang di PGS?**

Awalnya pengen usaha yang bisa dikelola bareng-bareng sama istri, saya suka berdagang juga. Sebelumnya jadi pedagang kecil-kecilan dan setelah saya memiliki uang yang cukup akhirnya membuka stand di PGS.

**7. Apa saja kelebihan dan kelemahan usaha para pedagang muslim di PGS?**

Kelemahan stand saya berada di ujung lantai 4 dekat food court, jarang orang yang lewat di depan stand saya atau tidak mudah untuk dijamah. Kelebihan toko saya hanya menjual kain saja, dan cukup jarang di PGS ini yang menjual kain.

**8. Bagaimana keuntungan para pedagang muslim di PGS yang diperoleh selama ini?**

Cukup lumayan setelah lima tahun berjalan, walaupun awalnya sepi pengunjung karena letaknya tidak strategis.

**9. Pernahkah pedagang muslim mengalami kerugian selama berdagang di PGS? Bagaimana cara mengatasinya?**

Belum pernah.

**10. Apa pendapat pedagang mengenai keuntungan dan apakah sudah sesuai syariah Islam?**

Keuntungan yaitu kelebihan pendapatan secara bersih, jadi sudah dikurangi semua biaya-biaya dalam berdagang. Belum sepenuhnya kalau dibilang sudah sesuai syariah Islam. Tapi intinya saya berdagang untuk menafkahi keluarga, menurut saya itu sudah merupakan salah satu syariah Islam.

**11. Bagaimana pendapat pedagang mengenai keuntungan materi dan non materi?**

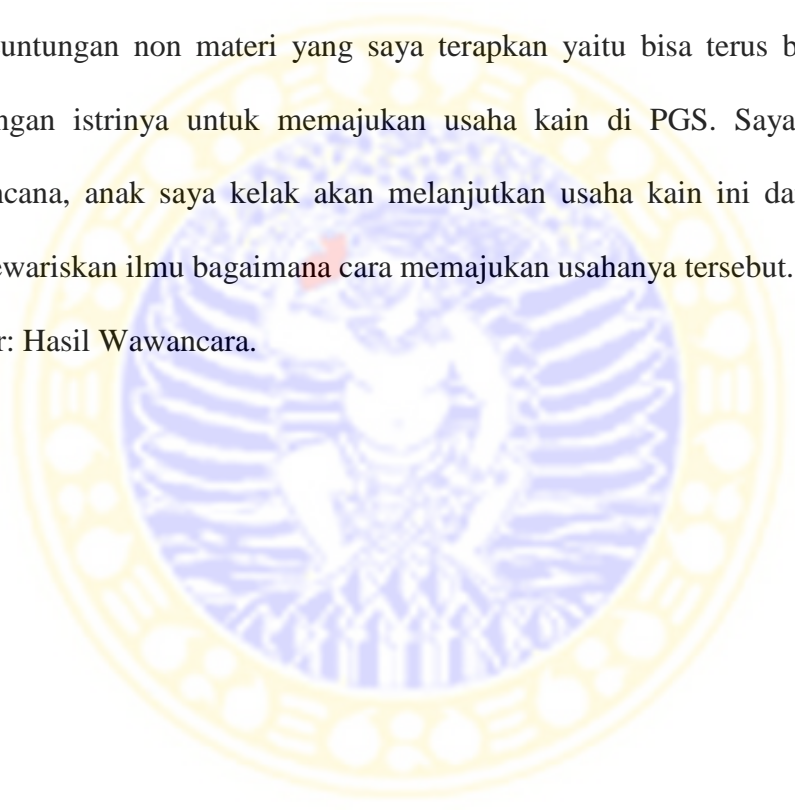
Keuntungan secara nominal yaitu keuntungan materi itu sendiri, berupa sisa dari semua pendapatan minus biaya. Keuntungan non materi berupa

keuntungan yang didapat selain materi (uang), contohnya ketika saya berdagang saya bisa mengelola usaha tersebut bersama istri, dengan itu saya banyak meluangkan waktu bersama istri saya dibandingkan dengan kerja kantoran yang sifatnya pribadi.

**12. Bagaimana penerapan keuntungan non materi oleh para pedagang muslim di PGS?**

Keuntungan non materi yang saya terapkan yaitu bisa terus bersama-sama dengan istrinya untuk memajukan usaha kain di PGS. Saya mempunyai rencana, anak saya kelak akan melanjutkan usaha kain ini dan saya dapat mewariskan ilmu bagaimana cara memajukan usahanya tersebut.

Sumber: Hasil Wawancara.





## INFORMAN KEDELAPAN

### PEDAGANG MUSLIM DI PGS ETNIS JAWA

Toko yang menyediakan berbagai macam hem/kemeja dan celana baik untuk pria maupun wanita, banyak motif dan ukuran yang tersedia dikelola oleh Taufik dengan nama Toko Semangat. Beliau baru mendirikan usaha dagang di PGS selama dua tahun dan pemilik toko berdomisili di Surabaya.

**1. Siapa pemilik asli usaha dagang ini?**

Taufik.

**2. Berapa lama pedagang muslim di PGS menjalani usaha dagang?**

Baru dua tahun saya berdagang di PGS.

**3. Kenapa anda memilih usaha dagang?**

Karena dengan sebelumnya saya bekerja sebagai karyawan salah satu bank di Surabaya, saya merasa kurang bersyukur. Segala sesuatu selalu kurang, entah itu dari segi financial ataupun non financial. Sehingga setelah kontrak kerja saya habis, saya memutuskan untuk memulai baru usaha dagang.

**4. Apakah usaha dagang ini merupakan sumber utama mata pencaharian anda? Mengapa?**

Iya, selama dua tahun ini. Karena saya memutuskan untuk tidak melanjutkan kontrak sebagai karyawan bank di Surabaya.

**5. Usaha dagang apa yang dipilih para pedagang muslim di PGS?**

Toko saya menyediakan berbagai macam hem/kemeja dan celana baik untuk pria maupun wanita, banyak motif dan ukuran yang tersedia. Saya kulak dari Pasar Tanah Abang, Jakarta.

**6. Sejarah terbentuknya usaha dagang di PGS?**

Seperti yang sudah saya paparkan, bahwa saya ingin lebih menikmati hidup dengan selalu bersyukur dan menghargai waktu, uang serta keluarga.

**7. Apa saja kelebihan dan kelemahan usaha para pedagang muslim di PGS?**

Alhamdulillah, selama dua tahun saya mendirikan dagang di PGS toko saya ramai pengunjung, kebanyakan mereka membeli barang dalam jumlah grosiran untuk dijual kembali. Keuntungan yang diperoleh dari barang dagangan yaitu 30% untuk ecer dan 10% untuk grosir dari harga barang. Kekurangan usaha saya memiliki stand toko di PGS yang cukup kecil, sehingga saya membutuhkan pegawai yang cukup banyak untuk mengawasi, menata barang dagangan. Karena barang dagangan tersebut harus dimasukkan kembali apabila saya tutup toko.

**8. Bagaimana keuntungan para pedagang muslim di PGS yang diperoleh selama ini?**

Lumayan, bahkan saya mendapat keuntungan yang berlebih-lebih dari usaha dagang ini daripada gaji dari karyawan bank.

**9. Pernahkah pedagang muslim mengalami kerugian selama berdagang di PGS? Bagaimana cara mengatasinya?**

Belum pernah.

**10. Apa pendapat pedagang mengenai keuntungan dan apakah sudah sesuai syariah Islam?**

Keuntungan itu dapat berupa kepuasan lahiriah, batin, materi. Belum, tapi saya melakukan usaha dagang ini di jalan Allah SWT.

**11. Bagaimana pendapat pedagang mengenai keuntungan materi dan non materi?**

Keuntungan materi itu laba. Keuntungan selain laba dari penjualan produk yaitu dengan mendapatkan rejeki lebih dari hasil usahanya tersebut seperti saya bisa mengeluarkan sebagian sedekah untuk membantu orang lain.

**12. Bagaimana penerapan keuntungan non materi oleh para pedagang muslim di PGS?**

Saya mengeluarkan sebagian sedekah untuk membantu orang lain, beda halnya ketika saya masih menjadi karyawan disalah satu Bank di Surabaya yang sangat mepet dengan kebutuhan hidupnya sehari-hari serta lebih banyak waktu luang yang dapat digunakan untuk kegiatan lain. Untuk hal yang satu ini memang kita tidak bisa menghitung secara matematis, tetapi memang demikian kenyataannya, ketika kita mengeluarkan sebagian harta kita untuk orang lain, maka rejeki yang akan kita dapat semakin berlipat-lipat. Karena disisi lain memang terdapat rejeki orang lain yang diberikan oleh Allah SWT melalui kita.

Sumber: Hasil Wawancara.

The logo of Universitas Airlangga is a circular emblem. It features a central figure of a Garuda, a mythical bird-like creature, with its wings spread. The Garuda is rendered in a light blue color. The background of the emblem is a golden-yellow color with a decorative border consisting of a series of small circles and lines. The text "LAMPIRAN 2" and "FOTO OBJEK PENELITIAN" is overlaid on the logo in a bold, black, sans-serif font.

**LAMPIRAN 2**  
**FOTO OBJEK PENELITIAN**



**1. Suasana jalan sekitar Pusat Grosir Surabaya (PGS)**



**2. Suasana pintu masuk utara (depan) PGS penuh sesak saat *weekend***





**3. Suasana pintu masuk samping dekat saat *weekend***



**4. Suasana ramai PGS pada saat weekend**



**5. Suasana depan toko Aden dari etnis Arab, pemilik toko Khalid Al-Amidi**



**6. Suasana di depan Toko Genbiy dari etnis Cina, pemilik toko Hendri F**





**7. Suasana depan Toko Amanah dari etnis Arab, pemilik toko Nur Kholis**

