

**MANAJEMEN TOKO HENDRA COLLECTION
DI PASAR TRADISIONAL DAN MODERN (PTM) KOTA BENGKULU
DITINJAU DARI EKONOMI ISLAM**



SKRIPSI

**Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**

OLEH :

AGUNG PRASETYA
NIM : 1516130003

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) FATMAWATI SUKARNO
BENGKULU 2022 M/1443 H**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis Agung Prasetya, NIM. 1516130003, dengan judul:

"Manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM)

Kota Bengkulu Ditinjau dari Ekonomi Islam." Program Studi Ekonomi Islam,

Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam, telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan

saran Pembimbing I dan Pembimbing II. Oleh karena itu Skripsi ini disetujui

untuk diujikan dalam Sidang Munaqasyah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Bengkulu, Januari 2022
H. Mumadil Akhri, 1443 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002

Yenti Sumarni, MM
NIP. 197904162007012020



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO
(UINFAS) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211, Telepon (0736) 51171, 51172

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **“MANAJEMEN TOKO HENDRA COLLECTION DI PASAR TRADISIONAL DAN MODERN (PTM) KOTA BENGKULU DITINJAU DARI EKONOMI ISLAM”**, oleh Agung Prasetya NIM. 1516130003, Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam. Telah diuji dan dipertahankan di depan tim Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 09 Februari 2022

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Bengkulu, 01 maret 2022 M

28 Rajab 1443 H

TIM SIDANG MUNAQASYAH

Ketua

Eka Sri Wahyuni, SE, MM

NIP.197705092008012014

Penguji I

Eka Sri Wahyuni, SE, MM

NIP.197705092008012014

Sekretaris

Yenti Sumarni, MM

NIP.197904162007012020

Penguji II

Amimah Oktarina, ME

NIP.199212012018012001

Mengetahui,

Dekan

Dr. H. Supardh, M.A

NIP.196504101993031007

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Agung Prasetya
Nim : 1516130003
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul : Manajemen Toko Hendra Colektion Dipasar Tradisional Dan Modern (PTM) Kota Bengkulu Di Tinjau Dari Ekonomi Islam

Telah dilakukan verifikasi plagiasi melalui <https://www.turnitin.com> skripsi yang bersangkutan dapat diterima dan tidak memiliki indikasi plagiasi.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan dapat di pergunakan dengan semestinya. Apabila terdapat kekeliruan dalam verifikasi ini maka akan di tinjau ulang kembali.

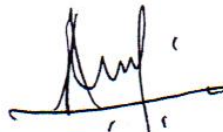
Bengkulu, 3 Januari 2022 M
Rajab 1444 M

Mengetahui Tim Verifikasi

Yang Membuat Pernyataan



Dr. Nurul Hak, M.A
Nip.196606161995031002



Agung Prasetya
Nim : 1516130003


PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi ini dengan judul: “Manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu Ditinjau dari Ekonomi Islam” adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran, dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
3. Di dalam Skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Januari 2022
.... Jumadil Akhir 1443 H

Mahasiswa yang menyatakan


Agung Prasetva
NIM. 1516130003

MOTTO

“Dibalik Kesulitan Ada Kemudahan”

PERSEMBAHAN

Ku persembahkan Skripsi ini untuk :

1. Kedua orang tuaku tersayang, Bapak (Maryadi S.Ag) dan Ibu (Yulia Ningsih), terima kasih atas dukungan dan pengorbanan yang selama ini diberikan kepadaku dalam menempuh studi ini.
2. Istriku tercinta, Marta Fransiska, S.Pd, terima kasih atas dukungan dan segala bantuan yang telah diberikan selama ini.
3. Anakku tercinta, Maryam Tanjung, terima kasih atas dukungannya.
4. Kepada keluarga besarku, terima kasih atas dukungan dan semangat yang selalu diberikan kepadaku selama aku menyelesaikan studi ini.
5. Almamaterku UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu.

ABSTRAK

Manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM)
Kota Bengkulu Ditinjau dari Ekonomi Islam
oleh Agung Prasetya, NIM 1516130003

Tujuan dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui manajemen Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu pasca musibah kebakaran dan untuk mengetahui tinjauan ekonomi Islam terhadap manajemen toko tersebut. Jenis penelitian ini adalah *field research* (penelitian langsung di lapangan) dengan pendekatan kualitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis datanya yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ini yaitu: 1) Manajemen Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu pasca musibah kebakaran, meliputi: a) Perencanaan yang matang tentang perekrutan dan pelatihan SDM sebagai kepala toko dan pramuniaga, memberikan pelayanan dengan konsep 7S (salam, senyum, sapa, sopan, santun, siap dan siaga), harga jual produk sedikit lebih murah dibandingkan toko lain tetapi tetap menjaga kualitas barang, promosi produk dengan spanduk, pemberian diskon dan posting di sosial media, dan penentuan lokasi toko yang strategis; b) Pengorganisasian terhadap SDM toko dalam pembagian tugas, tanggung jawab, dan wewenang untuk pemilik toko, kepala toko dan karyawan, juga pengorganisasian terhadap sistem pelayanan toko, harga produk toko dan strategi pemasaran; c) Pelaksanaan terhadap SDM dengan melakukan perekrutan dan pelatihan SDM sebagai kepala toko dan pramuniaga dalam memberikan pelayanan yang prima, pengadaan produk-produk toko yang berkualitas dan promosi lewat spanduk dan media sosial; dan d) Pengawasan terhadap kinerja kepala toko dan pramuniaga serta mengadakan evaluasi terhadap omzet toko dengan para karyawan setiap tiga bulan sekali; 2) Tinjauan ekonomi Islam terhadap manajemen Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu pasca musibah kebakaran yaitu bahwa proses manajemen yang dilakukan adalah terhadap produk, harga produk, lokasi, dan promosi produk toko. Produk yang dijual di Toko Hendra Collection sudah cukup baik karena sesuai dengan prinsip ekonomi Islam yaitu dalam mengenalkan produknya kepada calon konsumen tidak ada unsur tipu-menipu serta menjelaskan langsung berapa harga produk yang ingin dibeli oleh calon konsumen tersebut. Dalam menetapkan suatu harga produk, Toko Hendra Collection tidak berbeda jauh dengan harga produk yang dimiliki oleh saingan bisnisnya yang berkisar antara 15% sampai 25%. Hal ini telah sesuai dengan salah satu prinsip ekonomi Islam yaitu keadilan dan keseimbangan dalam berniaga. Kegiatan memasarkan produk Toko Hendra Collection telah menerapkan salah satu prinsip ekonomi Islam yaitu mencari dan mengelola apa yang ada di muka bumi, dengan memanfaatkan media sosial sebagai sarana dalam mempromosikan produknya. Sedangkan pemilihan lokasi Toko Hendra Collection adalah di PTM Kota Bengkulu yang terletak di pusat kota

juga masih dekat sekitar permukiman warga dengan menyediakan tempat yang bersih dan cukup nyaman bagi para konsumennya, juga tempat parkir yang luas sehingga konsumen tidak akan kesulitan ketika ingin menaruh kendaraannya.

Kata Kunci : Manajemen, Pasar Tradisional dan Modern, Ekonomi Islam.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Swt yang telah melimpahkan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penulisan Skripsi yang berjudul: “Manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu Ditinjau dari Ekonomi Islam”. Adapun tujuan penyusunan Skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu. Dalam menyusun Skripsi ini, penulis tidak akan mampu menyelesaikannya tanpa bantuan, bimbingan, dukungan semangat dan motivasi dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Zulkarnain Dali, M.Pd, Rektor UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu, yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas kepada penulis untuk menyelesaikan studi ini.
2. Ibu Dr. Asnaini, MA, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu, selama penulis mengikuti perkuliahan telah membimbing dan memberikan ilmu yang sangat bermanfaat bagi penulis.
3. Bapak Dr. Nurul Hak, MA, Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, pengarahan dan koreksi kepada penulis sehingga Skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

4. Ibu Yenti Sumarni, MM, Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, pengarahan dan koreksi kepada penulis sehingga Skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu, yang selama penulis mengikuti perkuliahan telah membimbing dan memberikan ilmu yang sangat bermanfaat bagi penulis.
6. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu, yang telah membantu kelancaran administrasi akademik penulis.
7. Masyarakat Kelurahan Pagar Dewa Kota Bengkulu selaku narasumber, yang telah memberikan informasi dan kerjasama yang baik sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini.

Semoga Skripsi ini mendapat ridho dari Allah Swt dan bermanfaat bagi semua pihak, serta dapat dijadikan landasan bagi penelitian-penelitian berikutnya.

Bengkulu, 21 Februari 2022
20 Rajab 1443 H

Agung Prasetya
NIM. 1516130003

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	9
E. Penelitian Terdahulu	9
F. Metode Penelitian	15
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Manajemen	22
1. Pengertian manajemen	22
2. Fungsi-fungsi manajemen	22
3. Pengertian manajemen syariah	26
4. Paradigma manajemen syariah	28
B. Manajemen Pengelolaan	29
1. Pengertian manajemen pengelolaan	29
2. Prinsip-prinsip manajemen pengelolaan	29
3. Tujuan manajemen pengelolaan pasar	32

C. Pasar Tradisional	33
1. Pengertian pasar	33
2. Jenis-jenis pasar menurut kelas mutu pelayanan	35
D. Pedagang Kecil	36
1. Pengertian pedagang kecil	36
2. Indikator pedagang kecil	37
E. Ekonomi Islam	40
1. Pengertian ekonomi Islam	40
2. Dasar hukum ekonomi Islam	41
3. Tujuan ekonomi Islam	42
4. Prinsip ekonomi Islam	42
5. Prinsip etika bisnis Islam	44

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Profil Toko Hendra Collection Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu	47
B. Pembagian Tugas Kerja di Toko Hendra Collection Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu	47

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu Pasca Musibah Kebakaran	49
B. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu Pasca Musibah Kebakaran	69

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	81
B. Saran-saran	83

Daftar Pustaka

Lampiran-lampiran

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam adalah agama universal dan komprehensif, yaitu agama yang mengatur kehidupan manusia di segala penjuru dunia yang meliputi semua aspek kehidupan, aqidah, syariah, akhlak, ibadah, dan muamalah. Islam bukan hanya mengatur urusan manusia dengan Tuhannya, melainkan juga mengatur urusan manusia dengan sesamanya, serta lebih jauh lagi urusan manusia dengan lingkungannya.¹

Upaya manusia untuk memenuhi kebutuhannya sudah berlangsung sejak manusia itu ada. Salah satu kegiatan manusia dalam usaha memenuhi kebutuhan tersebut adalah memerlukan adanya pasar sebagai sarana pendukungnya. Aktivitas usaha yang dilakukan di pasar pada dasarnya akan melibatkan dua subyek pokok, yaitu produsen dan konsumen. Kedua subyek tersebut masing-masing mempunyai peranan yang sangat besar terhadap pembentukan harga barang yang ada di pasar. Hal tersebut didasari atau didorong oleh faktor perkembangan ekonomi yang awalnya hanya bersumber pada problem untuk memenuhi kebutuhan hidup (kebutuhan pokok). Manusia sebagai makhluk sosial dalam perkembangannya juga menghadapi kebutuhan sosial untuk mencapai kepuasan atas kekuasaan, kekayaan dan martabat.²

¹ H.M. Ma'ruf Abdullah, *Hukum Perbankan dan Perkembangan Bank Syariah di Indonesia*, (Banjarmasin: Antasari Press, 2006), h. 33.

² Philip Kotler & A.B Susanto, *Manajemen Pemasaran di Indonesia: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, (Jakarta: Salemba Empat, 2000), h. 11.

Pasar adalah salah satu dari berbagai sistem, institusi, prosedur, hubungan sosial dan infrastruktur dimana usaha menjual barang, jasa dan tenaga kerja untuk orang-orang dengan imbalan uang. Pasar memiliki peran penting terhadap perkembangan perekonomian suatu Negara. Pasar terbagi menjadi beberapa bagian salah satunya adalah pasar sentral. Pasar sentral merupakan pusat proses transaksi jual beli yang menyediakan berbagai macam kebutuhan masyarakat.³

Agar pasar dapat berperan secara normal (alamiah) dan terjamin keberlangsungannya, dimana struktur dan mekanismenya dapat terhindar dari perilaku-perilaku negatif para pelaku pasar, maka ajaran Islam menawarkan satu paket aturan moral berbasis hukum syariah yang melindungi setiap kepentingan pelaku pasar. Bahkan dalam al-Qur'an disebutkan dengan jelas dalam QS. Al-Baqarah/2 : 168, sebagai berikut:

يَتَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوْا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلٰلًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوْا خُطُوٰتِ الشَّيْطٰنِ ۗ إِنَّهُ لَكُمْ
عَدُوٌّ مُّبِيْنٌ

“Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi. Dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan. Karena sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu”.⁴

Pasar tradisional merupakan tempat (lokasi) bertemunya penjual dan pembeli yang secara langsung melakukan transaksi jual beli yang biasanya dengan pola tawar-menawar dan pembayaran secara tunai. Bangunan pasar

³Nur Faeni Ulyati, *Strategi Pemasaran Pedagang Pasar Tradisional dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo, 2015), h. 15.

⁴Departemen Agama Republik Indonesia, *Mushaf Al-Qur'an dan Terjemah*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2009), h. 267.

tradisional biasanya merupakan kios-kios atau gerai, los yang dibuka oleh penjual maupun pengelola pasar. Peran pasar tradisional sebenarnya sangat vital bagi perekonomian nasional dan merupakan wadah jual beli bagi sebagian masyarakat Indonesia. Selain menjadi pondasi dasar perekonomian, pasar tradisional juga mampu digunakan untuk memaksimalkan hasil bumi yang dikelola para petani.⁵

Pasar tradisional yang ditemui sekarang pada umumnya dapat hidup berdampingan dengan perdagangan yang dikelola dengan lebih modern, seperti kios dan toko. Adapun susunannya biasanya di tengah pasar terdiri dari los yang memanjang tempat pedagang meletakkan dagangannya. Di antara los terdapat gang tempat orang-orang berjalan melihat-lihat dan mencari berbagai barang-barang kebutuhan yang diinginkan. Biasanya sisi tepinya juga dipenuhi oleh para pedagang yang menggelar dagangannya di atas tampah yang ditaruh di atas tenggok (bakul), sehingga jumlah dan jenis dagangannya relatif sedikit (misalnya penjual tahu, tempe, bandeng, telur asin dan sayur-mayur). Sedangkan mereka yang mampu menyewa los mempunyai jumlah dagangan lebih banyak. Sebagai pembatas sekaligus pagar pasar dengan luar pasar, dibangun kios-kios mengitari pasar, yang dikelola secara lebih modern dan umumnya mereka datang belakangan.⁶

Berdasarkan manajemen pengelolaan, pasar dibagi menjadi dua yaitu pasar tradisional dan pasar modern. Pasar tradisional sebagai pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah Pusat, Pemerintah Daerah, Swasta,

⁵Nur Faeni Ulyati, *Strategi Pemasaran ...*, h. 16.

⁶Stephen P. Robbins dan Mary Colter, *Manajemen*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2010), h. 7.

Badan Usaha Milik Negara, dan Badan Usaha Milik Daerah termasuk kerjasama dengan swasta dengan tempat usaha berupa toko, kios, los, dan tenda yang dimiliki/dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat, atau koperasi dengan usaha skala kecil, menengah dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar-menawar. Keberadaan pasar khususnya pasar tradisional, merupakan salah satu indikator paling nyata kegiatan ekonomi masyarakat di suatu wilayah. Kegiatan pasar tradisional digambarkan dengan kesibukan yang padat dengan kegiatan tawar-menawar di sana-sini. Kegiatan tawar-menawar yang ramai ini menjadi salah satu ciri khas pasar tradisional.⁷

Berdasarkan informasi yang disampaikan Kepala Pemadam Bahaya Kebakaran (PBK) Kota Bengkulu, Saipul Apandi, didalam rilisnya menyebutkan sedikitnya 1.200 kios dan *awning* atau lapak pedagang di Pasar Tradisional Modern (PTM) yang beralamat di Jalan KZ Abidin I Kelurahan Belakang Pondok, Kecamatan Ratu Samban, Kota Bengkulu ludes terbakar. Tak ada korban jiwa dalam peristiwa kebakaran yang terjadi pada hari Jumat tanggal 14 Desember 2018. Akibat kebakaran yang terjadi di PTM Pasar Minggu, total kerugian ditaksir mencapai Rp. 75 miliar lebih. Adapun rinciannya, kerugian materil dari para pedagang sekitar Rp. 65 miliar, kerugian bangunan akibat kerusakan sekitar Rp. 10 miliar dan 4 unit sepeda motor milik pedagang rusak parah akibat terbakar.⁸

⁷Nahdliyyul Izza, *Pengaruh Pasar Modern Terhadap Perdagangan Pasar Tradisional*, (Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga, 2011), h. 65.

⁸<https://news.okezone.com/read/2018/12/14/340/1991526/1-200-kios-dan-awning-pedagang-di-ptm-kota-bengkulu-ludes-terbakar>, didownload tanggal 8 Februari 2019.

Diketahui juga, akibat kebakaran itu api berhasil membakar habis kios atau stand yang berada di lantai 1 sebanyak 352 kios. Sebagian api juga merambat ke lantai dasar, dan membakar lapak jualan daging lebih kurang 100 lapak. Berdasarkan data dari pihak pengelola PTM Pasar Minggu Kota Bengkulu, kios atau stand yang berada di PTM yakni, total keseluruhan kios/stand di lantai dasar dan lantai 1 berjumlah 881. Dengan rincian, di lantai dasar sebanyak 463 kios berisi dagangan sembako dan pakaian fashion. Kemudian, total kios fashion di lantai 1 mencapai 418.⁹

Berdasarkan hasil wawancara awal penulis, bahwa peristiwa kebakaran tersebut berdampak besar bagi para pedagang di PTM tersebut yang mata pencahariannya menjadi terhenti, termasuk yang dialami Toko Hendra Collection. Menurut pemilik Toko Hendra Collection bahwa pada saat peristiwa kebakaran terjadi toko tersebut mengalami kerugian yang sangat besar karena seluruh dagangannya terbakar habis. Toko Hendra Collection berdiri tahun 2008. Barang-barang yang didagangkan seperti baju dan celana untuk pria-wanita dan anak-anak, topi, serta baju koko. Omzet yang biasa didapatkan toko ini setiap bulannya yaitu sebesar 10-20 juta rupiah apabila dalam keadaan sepi pembeli, juga bisa mencapai 20-30 juta rupiah apabila dalam keadaan ramai pembeli, sedangkan menjelang hari raya khususnya hari raya idul fitri biasanya omzetnya bisa mencapai 100-200 juta rupiah. Menurut informan di atas, setelah peristiwa kebakaran besar di PTM Kota Bengkulu, Toko Hendra Collection tetap berjualan dengan stok barang yang masih ada

⁹ <https://bengkulukito.com/2018/12/14/kerugian-akibat-kebakaran-ptm-ditaksir-mencapai-rp-75-miliar-lebih/>, didownload tanggal 8 Februari 2019.

di gudang rumah pemiliknya, juga dengan menggunakan modal usaha yang dipinjam dari sebuah bank.¹⁰

Manajemen adalah “*The art of getting things done through other people*” yang artinya seni menyelesaikan segala sesuatu melalui orang lain. Manajemen adalah proses perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), penggerakkan (*actuating*), dan pengawasan (*controlling*) kegiatan anggota organisasi dan kegiatan penggunaan sumber-sumber daya organisasi lainnya untuk mencapai tujuan organisasi. Dalam hal ini agar suatu usaha berjalan dengan seimbang maka diperlukan suatu manajemen pengelolaan didalamnya. Manajemen pengelolaan yang dimaksud agar terciptanya suatu usaha yang dapat mensejahterakan masyarakat. Manajemen melibatkan aktivitas-aktivitas koordinasi dan pengawasan terhadap pekerjaan orang lain sehingga pekerjaan tersebut dapat berjalan dengan efisien dan efektif.¹¹

Manajemen pengelolaan dalam suatu usaha sangat berperan penting. Karena dengan adanya manajemen pengelolaan, akan menjadikan usaha tersebut lebih terencana, terorganisir, terlaksana, dan terkendali dengan maksimal sesuai dengan apa yang diharapkan guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat sesuai dengan perspektif Ekonomi Islam. Manajemen kinerja didasarkan pada batasan yang disepakati tentang kontribusi yang diharapkan dari karyawan dari pencapaian sasaran kelompok, departemen, fungsi dan organisasi secara keseluruhan. Ini berkenaan dengan

¹⁰ Wawancara awal tanggal 15 Februari 2021.

¹¹ Amin Widjaja Tunggal, *Manajemen Suatu Pengantar*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), h. 5.

penegasan akuntabilitas, tugas dan sasaran utama. Ia juga berarti penjabaran pengetahuan, keahlian, serta kompetensi yang diperlukan untuk menjalankan peranan secara efektif. Hal tersebut akan menjadi dasar untuk mengelola agar harapan mereka dapat terpenuhi. Pengelolaan sasaran yang akan dicapai merupakan pekerjaan bersama yang menuntut manajer dan karyawan bertindak secara kemitraan.¹²

Banyaknya masyarakat yang membuka toko pakaian dan aksesorisnya, dengan demikian masyarakat tersebut harus melakukan manajemen pengelolaan yang baik agar tercapai sesuai dengan diharapkan. Karena manajemen pengelolaan usaha juga sangat berpengaruh terhadap kesejahteraan masyarakat. Dimana semakin baik manajemen pengelolaan yang dilakukan maka akan semakin baik pula strategi pemasaran yang diterapkan. Ketika konsumen merasa puas dengan barang yang diinginkan tersebut maka masyarakat itu sendiri akan merasa sejahtera. Dalam pendekatan manajemen diterangkan bahwa salah satu aspek terpenting dari sebuah manajemen adalah adanya pengorganisasian. Dimana dalam ekonomi Islam suatu pengorganisasian yang baik haruslah mempunyai pijakan yang baik dan etika dalam berorganisasi. Pengorganisasian yang baik akan menghasilkan organisasi yang baik, mulai dari strukturnya, sumber daya manusianya, maupun aspek yang lainnya.¹³

Ketertarikan penulis untuk mengkaji dan meneliti lebih lanjut terkait dengan kegiatan usaha yang dilakukan oleh Toko Hendra Collection di PTM

¹²Surya Dharma, *Manajemen Kinerja*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013), h. 45.

¹³Amin Widjaja Tunggal, *Manajemen Suatu Pengantar ...*, h. 5.

Kota Bengkulu adalah karena manajemen dalam usaha tersebut belum terencana, terorganisir, terlaksana dan terkendali dengan maksimal sesuai apa yang diharapkan pasca musibah kebakaran. Hal ini terjadi karena semua aktivitas dari kegiatan input, proses dan outputnya baru dikendalikan oleh satu orang, sehingga hasilnya kurang maksimal, selain itu usaha ini belum ada target ataupun evaluasi setelah pulih dari pasca musibah kebakaran.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis ingin meneliti tentang: “Manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu Ditinjau dari Ekonomi Islam”.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu :

1. Bagaimana manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu pasca musibah kebakaran ?
2. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu pasca musibah kebakaran ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian dalam skripsi ini, yaitu :

1. Untuk mengetahui manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu pasca musibah kebakaran.

2. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi Islam terhadap manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu pasca musibah kebakaran.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini, yaitu :

1. Secara teoritis

Hasil penelitian ini dapat bermanfaat memberikan sumbangan pemikiran atau memperkaya konsep-konsep dan teori-teori terhadap ilmu pengetahuan mengenai manajemen Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu dalam tinjauan ekonomi Islam.

2. Secara praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi lapisan masyarakat luas mengenai pasar tradisional dan modern, dan juga sebagai acuan bagi kalangan mahasiswa atau bagi penulis lainnya yang akan melakukan ataupun yang akan melanjutkan penelitian sesuai dengan tema yang sama.

E. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu digunakan untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik dan sempurna, untuk itu penulis mengambil referensi yang berasal dari penelitian terdahulu yaitu:

1. Skripsi yang disusun oleh Indah Superti, yang berjudul: *“Analisis Manajemen Pengelolaan Pasar Tradisional Guna Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kecil dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi*

Kasus Pasar Simpang Agung, Desa Simpang Agung, Lampung Tengah)”.

Dimana dalam penelitian ini yang menjadi rumusan masalah yaitu:

a) Bagaimana manajemen pengelolaan Pasar Tradisional di Desa Simpang Agung Lampung Tengah? b) Bagaimana manajemen pengelolaan Pasar Tradisional di Desa Simpang Agung Lampung Tengah guna meningkatkan pendapatan pedagang kecil dalam perspektif Ekonomi Islam ?¹⁴ Sedangkan hasil penelitian tersebut yaitu:

- a. Pengelola pasar tradisional Simpang Agung belum menunjukkan adanya manajemen pengelolaan yang baik, hal tersebut dapat dilihat dari: 1) Sarana dan prasarana yang kurang seperti atap yang bocor, WC umum yang tidak terawat, kondisi tempat berjualan yang kurang memadai untuk para pedagang; 2) belum mampu menciptakan suasana yang nyaman bagi para konsumen dan pembeli. Daya saing Pasar Simpang Agung sering terjadi adanya praktek-praktek kecurangan seperti pedagang baru yang berjualan di bahu jalan, pengelola pasar tradisional membiarkan saja tanpa ada penanganan yang tegas, pengelola pasar hanya memberikan teguran-teguran tanpa sanksi yang berat. Hal tersebut tentu akan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang yang berjualan di dalam pasar.
- b. Manajemen pengelolaan pasar tradisional Simpang Agung, Lampung Tengah belum sesuai dengan perspektif ekonomi Islam karena belum

¹⁴Indah Superti, *Analisis Manajemen Pengelolaan Pasar Tradisional Guna Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kecil dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pasar Simpang Agung, Desa Simpang Agung, Lampung Tengah)*, pada Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Raden Intan Lampung, 2017.

memiliki sifat dan prinsip-prinsip ekonomi Islam, antara lain prinsip kejujuran, persaingan yang sehat, dan keterbukaan. Apa yang dilakukan oleh pihak pengelola pasar tradisional Simpang Agung, Desa Simpang Agung, Lampung Tengah bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam.

2. Skripsi yang disusun oleh Susi Kurniasih, yang berjudul: "*Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Manajemen Pemasaran di PT. Lautan Teduh Punggur*". Dimana dalam penelitian ini yang menjadi rumusan masalah yaitu bagaimanakah tinjauan etika bisnis Islam terhadap manajemen pemasaran di PT. Lautan Teduh Punggur ?¹⁵

Sedangkan hasil penelitian tersebut yaitu bahwa manajemen pemasaran yang ada di PT. Lautan Teduh Punggur terdiri dari perencanaan (*planing*), pengorganisasian (*organizing*), penggiatan (*actuating*), pengawasan (*controlling*). Perencanaan yang ada di PT. Lautan Teduh Punggur dengan memberikan promo DP murah kepada konsumen agar tertarik untuk membelinya sehingga strategi pemasaran dengan menggunakan harga bisa mencapai target penjualan. Pengorganisasiannya dengan penambahan karyawan yang sesuai dengan keahliannya masing-masing. Penggiatannya di PT. Lautan Teduh Punggur yaitu dengan penambahan suatu jaringan. Pengawasan PT. Lautan Teduh Punggur membuat *planing* setiap akhir bulan.

¹⁵Susi Kurniasih, yang berjudul: "*Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Manajemen Pemasaran di PT. Lautan Teduh Punggur*", pada Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2018.

Berdasarkan hasil penelitian, pelaksanaan promo DP murah ditinjau dari etika bisnis Islam kurang sesuai dengan etika bisnis Islam, hal ini disebabkan karena tidak adanya unsur kejujuran dalam pelaksanaan promo tersebut, tidak adanya transparan dalam penambahan harga yang ditetapkan pada saat pembayaran angsuran dan tidak adanya rasa keadilan yang didapatkan oleh konsumen.

3. Skripsi yang disusun oleh Indah Puspita Sari, yang berjudul: “*Sikap dan Prilaku Pedagang Pasar Sentral Terhadap Kebijakan Pembangunan Lapak (Studi Kasus Pasar Sentral Makassar)*”. Dimana dalam penelitian ini yang menjadi rumusan masalah yaitu: a) Bagaimana sikap dan perilaku pedagang pasar sentral terhadap kebijakan pembangunan lapak ? b) Bagaimana dampak dari pembangunan lapak pasar sentral? ¹⁶

Sedangkan hasil penelitian tersebut yaitu:

- a. Dalam pasar Sentral ekonomi pasar menggunakan *self regulating mechanism* dimana peraturan dalam produksi dan distribusi barang dipercayakan kepada mekanisme mengatur barang sendiri. Sementara pembangunan lapak yang dilakukan pengelola pasar ini sangat tidak berpihak pada pedagang, makanya para pedagang punya sikap resistensi tidak selalu terlihat, karena implementasi dari resistensi itu sendiri berbeda-beda, ada yang hanya sekedar “tidak ikut”, apatis, sampai pada aksi “perlawanan”, tergantung dari kadar

¹⁶Indah Puspita Sari, *Sikap dan Prilaku Pedagang Pasar Sentral Terhadap Kebijakan Pembangunan Lapak (Studi Kasus Pasar Sentral Makassar)*, pada Departemen Antropologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Hasanuddin Makassar, 2014.

perubahan maupun kekuatan individu/komunitas yang resisten, kadar perubahan menentukan sikap perlawanan yang akan tercipta.

- b. Fungsi ekonomi pasar Sentral bagi masyarakat banyak memberikan pengaruh positif baik dari yang di dalam pasar maupun usaha yang ada di sekitar/di luar pasar. Masyarakat yang berdagang di pasar ini memiliki penghasilan cukup besar, sehingga dengan berjualan di sini mereka bisa membeli barang yang dibutuhkan seperti kendaraan, ada juga yang membeli perabotan rumah, ada juga salah satu pedagang disana yang menabung hasil dagangannya untuk kebutuhan sekolah anaknya dimasa depan.

4. Jurnal ilmiah yang disusun oleh Arip Rahman Sudrajat, dkk, yang berjudul: "*Perumusan Strategi Pengelolaan Pasar Tradisional di Kabupaten Sumedang*". Dimana dalam penelitian ini yang menjadi rumusan masalah adalah bagaimana perumusan strategi pengelolaan pasar tradisional di Kabupaten Sumedang ?¹⁷

Sedangkan hasil penelitiannya yaitu: Dalam hal perumusan strategi menunjukkan: a) tujuan perbaikan/revitalisasi dari 9 (sembilan) pasar tradisional yang ada di Kabupaten Sumedang baru 4 (empat) pasar atau sekitar 30% yang dapat direvitalisasi dan rendahnya SDM serta tingkat kesadaran para pedagang Pasar Tradisional di Kabupaten Sumedang; b) strategi yang ada belum sepenuhnya menjadi rencana yang disatukan, luas, terintegrasi dan sistematis, karena belum

¹⁷Arip Rahman Sudrajat, dkk, *Perumusan Strategi Pengelolaan Pasar Tradisional di Kabupaten Sumedang*, JPPUMA : Jurnal Ilmu Pemerintahan dan Sosial Politik UMA, 6 (1) (2018) : 53-67.

menghubungkan keunggulan yang dimiliki Dinas Koperasi, UKM, Perdagangan, dan Perindustrian Kabupaten Sumedang dikaitkan dengan tantangan lingkungan yang ada; c) kebijakan teknis berupa perbup belum mengalami perubahan padahal perda yang mengatur pengelolaan Pasar Tradisional di Kabupaten sudah mengalami perubahan cukup lama.

5. Jurnal ilmiah yang disusun oleh Heru Sulistyono dan Budhi Cahyono, yang berjudul: “*Model Pengembangan Pasar Tradisional Menuju Pasar Sehat di Kota Semarang*”. Dimana dalam penelitian ini yang menjadi rumusan masalah adalah bagaimana model pengembangan pasar tradisional menuju pasar sehat di Kota Semarang ?¹⁸

Sedangkan hasil penelitiannya yaitu: pengembangan pasar tradisional merupakan faktor yang sangat penting dalam meningkatkan daya saing pasar tradisional. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kondisi pasar tradisional baik dari aspek fisik maupun ketersediaan barang dagangan masih memerlukan perbaikan dan peningkatan yang lebih baik. Eksistensi pasar tradisional akan bertahan bila manajemen pengelolaan pasar dilakukan secara profesional. Manajemen yang profesional dapat dilakukan apabila pengelolaan pasar dipisahkan dengan dana APBD dan pengelolaannya dipisahkan dari Dinas Pasar Kota Semarang. Untuk itu diperlukan perusda pasar yang akan mengelola pasar-pasar tradisional dengan manajemen modern.

¹⁸Heru Sulistyono dan Budhi Cahyono, *Model Pengembangan Pasar Tradisional Menuju Pasar Sehat di Kota Semarang*, Fakultas Ekonomi Unissula Semarang. EKOBIS Vol. 11, No. 2, Juli 2010 : 516 – 526.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pasar-pasar yang siap dan dapat dikembangkan untuk dikelola dalam sebuah Perusahaan daerah (Perusda Pasar antara lain, pasar Gayamsari, Peterongan, Karangayu, Bulu dan Rejomulyo, Pasar wilayah I Johar yang terdiri dari Pasar Johar Utara, Pasar Johar Tengah, Pasar Johar Selatan, Pasar Yaik Baru, Pasar Yaik Permai, Pasar Kanjengan/Pungkuran. Diharapkan langka selanjutnya mempersiapkan instrumen pembentukan Perusda Pasar baik dari sisi Raperda maupun pendirian kelembagaan dan manajemennya. Dengan direvitalisasi pasar yang masuk prioritas tinggi dan dikelola melalui badan yang otonom, maka daya saing pasar tradisional akan semakin meningkatkan dan mampu bersaing dengan pasar modern.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penulis menggunakan pendekatan penelitian kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah. Penelitian kualitatif ini sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Penelitian kualitatif bertujuan untuk mendapatkan data yang lebih lengkap, lebih mendalam, kredibel, dan bermakna, sehingga tujuan

penelitian dapat tercapai.¹⁹ Sedangkan jenis penelitian ini adalah *field research*, yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung di lapangan untuk memperoleh data yang diperlukan dan penelitian yang obyeknya mengenai gejala-gejala atau peristiwa yang terjadi pada suatu kelompok masyarakat.²⁰ Sifat penelitian ini adalah deskriptif analitik, yakni mendeskripsikan sekaligus menganalisa manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu pasca musibah kebakaran dalam tinjauan Ekonomi Islam.

2. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian ini di Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu. Sedangkan waktu penelitian ini mulai dari 3 November- 3 Desember 2021.

3. Sumber Data

Sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini, sebagai berikut:

a. Data primer

Data primer ialah data yang langsung diperoleh dari objeknya yang menjadi narasumber langsung.²¹ Narasumber dalam penelitian ini yaitu Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu dan karyawannya yang berjumlah 3 (tiga) orang.

¹⁹ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung : Remaja Rosdakarya, 2010), h. 6.

²⁰ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung : Alfabeta, 2014), h. 181.

²¹ J. Supranto, *Metode Penelitian Hukum dan Statistik*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003), h. 2.

b. Data sekunder

Data sekunder ialah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, berupa publikasi/laporan, arsip/dokumentasi, dokumen pribadi, serta peraturan dan undang-undang.²²

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini sebagai berikut:

a. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan yang diajukan. Gunanya untuk mendapatkan informasi dari para narasumber. Ada dua jenis wawancara yaitu wawancara berstruktur dan wawancara bebas (tak berstruktur). Dalam penelitian ini penulis akan menggunakan wawancara tak terstruktur yang merupakan wawancara yang berbeda dengan yang terstruktur.²³

Wawancara semacam ini digunakan untuk menemukan informasi yang bukan baku atau informasi tunggal. Hasil wawancara semacam ini menekankan perkecualian, penyimpangan, penafsiran yang tidak lazim, penafsiran kembali, pendekatan baru, pandangan ahli, atau perspektif tunggal. Wawancara ini sangat berbeda dari wawancara terstruktur dalam hal waktu bertanya dan cara

²² J. Supranto, *Metode Penelitian Hukum ...*, h. 2.

²³ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian ...*, h. 186.

memberikan respons. Responden biasanya terdiri atas mereka yang terpilih saja karena sifat-sifatnya yang khas. Biasanya mereka memiliki pengetahuan dan mendalami situasi, dan mereka lebih mengetahui informasi yang diperlukan.²⁴

b. Observasi

Observasi seluruh aktivitas yang dilihat di lapangan sesuai dengan masalah dan tujuan penelitian, gunanya mengumpulkan data untuk melengkapi data penelitian. Alasan secara metodologis bagi penggunaan pengamatan, yaitu:

- 1) Pengamatan memungkinkan pembentukan pengetahuan yang diketahui bersama baik dari pihaknya maupun dari pihak subjek.
- 2) Pengamatan memungkinkan pengamat untuk melihat dunia sebagaimana dilihat oleh subjek penelitian, hidup pada saat itu, menangkap arti fenomena dari segi pengertian subjek, menangkap kehidupan budaya dari segi pandangan dan panutan para subjek pada keadaan waktu itu.
- 3) Pengamatan memungkinkan peneliti merasakan apa yang dirasakan dan dihayati oleh subjek sehingga memungkinkan pula peneliti menjadi sumber data.
- 4) Pengamatan mengoptimalkan kemampuan peneliti dari segi motif, kepercayaan, perilaku tak sadar, kebiasaan, dan lainnya.²⁵

²⁴ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian*, h. 190.

²⁵ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian*, h. 175.

c. Dokumentasi

Dokumentasi gunanya untuk melengkapi data penelitian. Dokumen ialah setiap bahan tertulis ataupun film, dokumen biasanya dibagi atas dokumen pribadi dan dokumen resmi. Dokumen sudah lama digunakan dalam penelitian sebagai sumber data karena dalam banyak hal dokumen sebagai sumber data dimanfaatkan untuk menguji menafsirkan, bahkan untuk meramalkan.²⁶ Dokumen yang dapat digunakan mencakup budget, iklan, deskripsi kerja, laporan berkala, memo, arsip sekolah, korespondensi, brosur informasi, websites, catatan proses pengadilan, poster, menu, dan lain sebagainya.²⁷

5. Teknik Keabsahan Data

Teknik keabsahan data dalam penelitian ini, yaitu:

a. Perpanjangan keikutsertaan peneliti

Peneliti dalam penelitian kualitatif adalah instrumen itu sendiri. Keikutsertaan peneliti sangat menentukan dalam pengumpulan data. Keikutsertaan tersebut tidak hanya dilakukan dalam waktu singkat, tetapi memerlukan perpanjangan keikutsertaan pada latar penelitian. Perpanjangan keikutsertaan berarti peneliti tinggal di lapangan penelitian sampai kejenuhan pengumpulan data tercapai.²⁸

²⁶ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian*, h. 216.

²⁷ Emzir, *Metodologi Penelitian Pendidikan: Kuantitatif dan Kualitatif*, (Jakarta: Rajagrafindo, 2015), h. 172.

²⁸ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian*, h. 327.

b. Triangulasi

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan ialah pemeriksaan melalui sumber lainnya. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode triangulasi antar narasumber/responden. Triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif. Hal itu dapat dicapai dengan cara yaitu:

- 1) Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
- 2) Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi.
- 3) Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.
- 4) Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada, orang pemerintahan.
- 5) Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.²⁹

²⁹ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian*, h. 329.

6. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif, mengikuti konsep yang diberikan Miles and Huberman. Miles and Huberman mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus pada setiap tahapan penelitian sehingga sampai tuntas, dan datanya sampai jenuh. Aktivitas dalam analisis data yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi.

- a. Mereduksi data, berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, mencari tema dan polanya, lalu membuang data yang tidak perlu.
- b. Penyajian data, berarti data akan diorganisasikan, disusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah dipahami.
- c. Penarikan kesimpulan/verifikasi, berarti data yang dikemukakan pada tahap awal akan didukung oleh bukti-bukti yang valid saat penelitian di lapangan, maka kesimpulan akhir akan menjadi kesimpulan yang kredibel.³⁰

³⁰Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, 2012), h. 337.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Manajemen

1. Pengertian manajemen

Menurut Longnecker & Pringle, sebagaimana dikutip Marno & Triyo Supriyatno, bahwa definisi manajemen adalah proses memperoleh dan menggabungkan sumber-sumber manusia, finansial, dan fisik untuk mencapai tujuan pokok organisasi menghasilkan produk atau jasa/layanan yang diinginkan oleh sekelompok masyarakat.³¹

Para pakar administrasi, seperti Sergiovanni, Burlingame, Coombs, dan Thurston, sebagaimana dikutip oleh Ibrahim Bafadal, mendefinisikan manajemen sebagai proses kerja dengan dan melalui (mendayagunakan) orang lain untuk mencapai tujuan organisasi secara efisien. Oleh karena definisinya itu, banyak pakar administrasi yang berpendapat bahwa manajemen itu merupakan kajian administrasi ditinjau dari sudut prosesnya.³²

2. Fungsi-fungsi manajemen

Berikut diuraikan tentang fungsi-fungsi atau langkah-langkah manajemen yang dikemukakan oleh Sergiovanni, sebagaimana yang dikutip oleh Ibrahim Bafadal, yaitu:

³¹ Marno & Triyo Supriyatno, *Manajemen dan Kepemimpinan Pendidikan Islam*, (Bandung: Refika Aditama, 2008), h. 1.

³² Ibrahim Bafadal, *Manajemen Peningkatan Mutu Sekolah Dasar*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2003), h. 39.

a. Perencanaan

Salah satu fungsi manajemen adalah perencanaan. Program kegiatan apapun perlu direncanakan dengan baik, sehingga semua kegiatan terarah bagi tercapainya tujuan. Perencanaan harus dibuat dengan sebaik-baiknya. Rencana merupakan pedoman kerja bagi para pelaksana terkait, baik manajer maupun staf dalam melaksanakan fungsi dan tugas masing-masing. Selain itu rencana merupakan acuan dalam upaya mengendalikan kegiatan lembaga, sehingga tidak menyimpang dari pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Oleh karena begitu pentingnya perencanaan tersebut maka seorang manajer harus memiliki kemampuan merencanakan program.³³

b. Pengorganisasian

Pengorganisasian merupakan keseluruhan proses pengelompokan semua tugas, tanggung jawab, wewenang, dan komponen dalam proses kerja sama sehingga tercipta suatu sistem kerja yang baik dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Pengorganisasian dilakukan berdasarkan tujuan dan program kerja sebagaimana dihasilkan dalam perencanaan.³⁴ Menurut Siagian, sebagaimana yang dikutip oleh Ibrahim Bafadal, pengorganisasian suatu program dapat dilakukan melalui prosedur sebagai berikut :

³³Ibrahim Bafadal, *Manajemen Peningkatan Mutu ...*, h. 42.

³⁴Ibrahim Bafadal, *Manajemen Peningkatan Mutu ...*, h. 48.

- 1) Mengidentifikasi pekerjaan atau tugas yang perlu dilakukan untuk mencapai tujuan.
- 2) Mengelompokkan tugas serta fungsi yang sama.
- 3) Memberikan nama tertentu bagi setiap kelompok pekerjaan atau tugas dengan nama yang kurang lebih menggambarkan fungsinya masing-masing.
- 4) Menentukan orang-orang yang akan ditunjuk menyelesaikan setiap kelompok kerja atau tugas.
- 5) Mendistribusikan fasilitas atau peralatan yang diperlukan untuk menyelesaikan pekerjaan.
- 6) Menetapkan aturan kerja.
- 7) Menetapkan hubungan kerja.³⁵

c. Kepemimpinan

Keberhasilan suatu institusi dalam menjalankan program yang telah direncanakan atau diorganisasikan perlu didukung dengan sebuah kepemimpinan yang efektif. Segenap sumber daya yang ada harus dikerahkan sedemikian rupa. Semua sumber daya manusia perlu dikerahkan secara efektif.³⁶ Kehadiran kepemimpinan sangat esensial, mengingat kepemimpinan merupakan motor penggerak bagi sumber daya yang dimiliki lembaga. Oleh karena itu, kepemimpinan disebut sebagai fungsi organik dalam proses manajemen.

³⁵Ibrahim Bafadal, *Manajemen Peningkatan Mutu ...*, h. 49.

³⁶Ibrahim Bafadal, *Manajemen Peningkatan Mutu ...*, h. 53.

d. Penggerakan/pelaksanaan

Penggerakan pada dasarnya merupakan fungsi manajemen yang kompleks dan ruang lingkupnya cukup luas serta berhubungan erat dengan sumber daya manusia. Penggerakan merupakan salah satu fungsi terpenting dalam manajemen. Pentingnya pelaksanaan penggerakan didasarkan pada alasan bahwa usaha-usaha perencanaan dan pengorganisasian bersifat vital tapi tak akan ada output kongkrit yang dihasilkan tanpa adanya implementasi aktivitas yang diusahakan dan diorganisasikan dalam suatu tindakan/*actuating* atau usaha yang menimbulkan *action*. Sehingga banyak ahli yang berpendapat penggerakan merupakan fungsi yang terpenting dalam manajemen.³⁷

e. Pengawasan

Pengawasan merupakan istilah yang cukup populer. Menurut Sergiovanni, sebagaimana yang dikutip oleh Ibrahim Bafadal, pengawasan merupakan salah satu fungsi manajemen. Fungsi tersebut mutlak harus dilakukan dalam setiap organisasi atau lembaga. Ketidakmampuan atau kelalaian melakukan fungsi tersebut sangat mempengaruhi pencapaian tujuan lembaga.³⁸

Kimbrough dan Nunnery sebagaimana yang dikutip oleh Ibrahim Bafadal, mengartikan pengawasan sebagai proses memonitor kegiatan-kegiatan. Tujuannya untuk menentukan

³⁷Marno & Triyo Supriyatno, *Manajemen dan ...*, h. 20.

³⁸Ibrahim Bafadal, *Manajemen Peningkatan Mutu ...*, h. 60.

harapan-harapan yang secara nyata dicapai dan melakukan perbaikan-perbaikan terhadap penyimpangan-penyimpangan yang terjadi. Harapan-harapan yang dimaksud adalah tujuan-tujuan yang telah ditetapkan untuk dicapai dan program-program yang telah direncanakan untuk dilakukan dalam periode tertentu. Dengan demikian, pengawasan dalam konteks pendidikan itu merupakan proses memonitor kegiatan-kegiatan untuk mengetahui program-program lembaga pendidikan yang telah diselesaikan dan tujuan-tujuan yang telah dicapai.³⁹

3. Pengertian manajemen syariah

Istilah manajemen syariah walaupun yang lebih umum adalah penyebutan manajemen Islam. Penyebutan “manajemen syariah” bukanlah suatu istilah yang baku dalam terminologi Islam, sehingga bisa saja orang mengatakan “manajemen Islam”, “manajemen Ilahiyah”, “manajemen Qur’ani” atau hanya “manajemen” saja. Namun nama manajemen Islam lebih populer, dikarenakan masyarakat lebih mudah mengidentifikasi Islam yang lebih *familier* dengan masalah masyarakat sehari-hari. Pencantuman nama Islam dibelakang manajemen hingga menjadi manajemen Islam merupakan upaya mengakomodir konteks kekinian masyarakat yang masih memerlukan “simbol”, sehingga dimungkinkan nama manajemen Islam akan surut bilamana sudah menjadi *Islamizes* ilmu manajemen dalam teori dan praktik menjadi

³⁹Ibrahim Bafadal, *Manajemen Peningkatan Mutu ...*, h. 61.

manajemen saja.⁴⁰ Manajemen Islam datang karena tuntutan dari kesempurnaan Islam itu sendiri. Islam harus diikuti secara sempurna (*kaffah*) dan komprehensif. Islam menuntut kaum muslimin untuk mengaktualisasikan keislamannya dalam aspek kehidupan.

Dalam kehidupan manajemen mereka memiliki sistem manajemen tersendiri, di mana garis-garis besarnya telah digambarkan dalam al-Qur'an dan hadis. Ini semua adalah rambu-rambu dalam bidang manajemen yang harus ditaati oleh setiap muslim. Karena itu munculnya manajemen Islam lebih merupakan realisasi dari Islam itu sendiri yang universal. Hanya saja kesadaran untuk melaksanakan syariat Islam secara *kaffah* baru muncul beberapa dekade belakangan ini. Itu pula sebabnya perkembangan manajemen Islam menggejala hanya pada tiga dasa warsa terakhir ini.

Peristilahan manajemen dalam bahasa Arab dari kata *al-idarah*, artinya kantor. Dalam al-Qur'an, ditemukan term *tadbir* dalam berbagai derivasinya. *Tadbir* berarti penertiban, pengaturan, pengurusan, perencanaan dan persiapan. Secara istilah, sebagian pengamat dan ahli bahasa mengartikannya sebagai alat untuk merealisasikan tujuan umum. Oleh karena itu mereka mengatakan bahwa manajemen (*idarah/tadbir*) itu adalah suatu aktivitas khusus yang menyangkut kepemimpinan, pengarahan, pengembangan personal, perencanaan, dan pengawasan terhadap pekerjaan yang berkenaan dengan unsur-unsur pokok dalam

⁴⁰ Ismail Nawawi, *Manajemen Syariah: Sebuah Pemikiran, Wacana dan Realita*, Jurnal Al-Qānūn, Vol. 13, No. 2, Desember 2010, h. 312.

suatu kegiatan. Tujuannya adalah agar hasil-hasil yang hendak dicapai dapat terlaksana secara efektif dan efisien. Ungkapan konsep manajemen di dalam Al-Qur'an antara lain disebutkan dalam QS. as-Sajdah/32 : 5 sebagai berikut:

يُدَبِّرُ الْأَمْرَ مِنَ السَّمَاءِ إِلَى الْأَرْضِ ثُمَّ يَعْرُجُ إِلَيْهِ فِي يَوْمٍ كَانَ مِقْدَارُهُ أَلْفَ سَنَةٍ
مِمَّا تَعُدُّونَ ﴿٥﴾

“Dia mengatur urusan dari langit ke bumi, kemudian (urusan) itu naik kepadanya dalam satu hari yang kadarnya adalah seribu tahun menurut perhitunganmu”.⁴¹

4. Paradigma manajemen syariah

Paradigma manajemen Islam dibangun di atas tiga ranah, yaitu: manajemen, etika dan spiritualitas. Ketiga ranah ini membentuk hubungan yang tidak terpisahkan. Ketiga ranah ini berjalan membangun kekuatan dalam menjalankan amanah. Dengan demikian, jika suatu proses manajemen berjalan menjalankan amanah, maka amanah merupakan *metafora* yang akan dibentuk. Dengan demikian, jika *metafora* amanah yang akan dan telah dibentuk, maka didalamnya akan ditemukan tiga hal penting, yaitu pihak pemberi amanah, pihak penerima amanah dan amanah itu sendiri.

Secara umum, keberadaan manajemen Islami harus mengkaitkan antara material dan spiritual atau antara iman dan material. Dengan demikian, untuk mengukur keberhasilan dalam menjalankan manajemen

⁴¹Departemen Agama Republik Indonesia, *Mushaf Al-Qur'an dan Terjemah*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2009), h. 1273.

dapat diukur dengan parameter iman dan materi. Parameter ini diharapkan dapat mengidentifikasi sejauh mana tingkat iman seseorang dengan etos kerjanya. Implikasi penerapan paradigma manajemen Islami akan menciptakan peradaban atau budaya manajemen bisnis dengan wawasan *humanis, emansipatoris, transcendental* dan *teologikal*.

B. Manajemen Pengelolaan

1. Pengertian manajemen pengelolaan

Manajemen pengelolaan adalah hal yang dilakukan oleh para manajer. Manajemen melibatkan aktivitas-aktivitas koordinasi dan pengawasan terhadap pekerjaan orang lain, sehingga pekerjaan tersebut dapat diselesaikan secara efisien dan efektif.⁴² Berdasarkan manajemen pengelolaan, pasar dibagi menjadi dua yaitu pasar tradisional dan pasar modern.⁴³

2. Prinsip-prinsip manajemen pengelolaan

Prinsip-prinsip manajemen pengelolaan sebagai berikut :

a. Prinsip efisiensi dan efektifitas

Efisiensi dan efektifitas merupakan bagian dari prinsip-prinsip manajemen. Titik tolak pelaksanaan manajemen dalam organisasi semaksimal mungkin memanfaatkan semua sumber, tenaga, dana dan fasilitas yang ada secara efisien. Fungsi-fungsi manajemen dioperasionalisasikan dengan mempertimbangkan sarana

⁴² Muhammad Munir, *Manajemen Dakwah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2009), h. 40.

⁴³ Stephen dan Mary Colter, *Manajemen*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2010), h. 7.

dan prasarana yang seirama dengan keadaan dan kemampuan organisasi, artinya dengan menghemat biaya dan memperpendek waktu pelaksanaan kegiatan, tetapi memperoleh hasil yang optimal. Agar prinsip efisiensi terlaksana, semua objek organisasi harus dikelola dengan baik sehingga penerapan prinsip efisiensi benar-benar relevan dengan tujuan yang hendak dicapai. Hubungan kerja yang fungsional dan berjalan dengan baik akan mempermudah pelaksanaan efisiensi yang menjadi prinsip manajemen.

b. Prinsip pengelolaan

Prinsip pengelolaan didasarkan pada langkah-langkah manajemen yang fungsional, yaitu merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan dan mengontrol. Dengan demikian target yang dituju dengan mudah dapat dicapai dengan baik. Perencanaan yang dilakukan berpijak pada visi dan misi yang jelas sehingga program-program yang dijadwalkan dibuat secara sistematis dan mendahulukan skala prioritas sebagaimana mengatur dan menjadwalkan program jangka panjang, jangka menengah dan jangka pendek.

c. Prinsip pengutamaan tugas pengelolaan

Prinsip pengutamaan tugas pengelolaan (manajer) adalah orang yang bertanggung jawab penuh dalam pelaksanaan organisasi, baik secara internal maupun eksternal. Internal artinya melaksanakan proses pengadministrasian semua aktifitas organisasi yang

merupakan tugas utama manajer, sedangkan eksternal adalah pelayanan manajerial terhadap semua kepentingan publik yang berkaitan dengan aktifitas manajemen di luar kelembagaan.

Dengan tanggung jawab manajer tersebut, pengutamaan tugas pengelolaan bukan semata-mata berkaitan dengan manajerial internal karena manajerial internal sangat berkepentingan dan memiliki hubungan fungsional dengan manajerial eksternal. Sebagaimana bagian produksi bekerja sama dengan bagian promosi dan bagian promosi berhubungan langsung dengan masyarakat.

d. Prinsip kepemimpinan yang efektif

Prinsip kepemimpinan yang efektif harus memiliki kebijaksanaan dalam mengambil keputusan, tidak bertele-tele dan menghemat waktu, artinya tegas, lugas, tuntas dan berkualitas. Ia wajib mengembangkan hubungan baik dengan semua bawahannya, cerdas merealisasikan *human relationship*. Manajer yang baik adalah manajer yang tidak menyalahkan bawahan, tetapi mengingatkan dan menyarankan. Demikian juga bawahan yang baik tidak pernah menggugat kepada atasan, tetapi meluruskan dan menyadarkan sepanjang masih dalam konteks profesionalitas yang ada di atas aturan yang disepakati.

e. Prinsip kerja sama

Prinsip kerja sama didasarkan pada pengorganisasian dalam manajemen. Semua tugas dan kewajiban manajer tidak diborong oleh

satu orang, tetapi dikerjakan menurut keahlian dan tugasnya masing-masing, sehingga beban kerjanya tidak menumpuk di satu tempat, sedangkan ditempat lain tidak ada yang dikerjakan. Pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab seharusnya diatur berdasarkan prinsip profesionalitas sehingga kerja sama yang dibangun tidak berbelit-belit.

Kerja sama diantara karyawan seharusnya sinergis dan mempermudah pelaksanaan tugas organisasi. Oleh karena itu, prinsip kerja sama merupakan salah satu dari fungsi organisasi yang diartikan sebagai memberi struktur, terutama dalam penyusunan atau penetapan personal, pekerjaan-pekerjaan, materil dan pikiran-pikiran di dalam struktur itu.⁴⁴

3. Tujuan manajemen pengelolaan pasar

Tujuan dari manajemen pengelolaan pasar sebagai berikut⁴⁵ :

- a. Menciptakan, memperluas dan meratakan kesempatan kerja dibidang perdagangan.
- b. Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat.
- c. Memanfaatkan sumberdaya milik pemerintah daerah untuk kepentingan masyarakat.
- d. Memberikan kesempatan kepada masyarakat ata badan dalam mengelola dan memanfaatkan pasar untuk kemajuan daerah.

⁴⁴ Malayu S.P Hasibuan, *Manajemen Dasar: Pengertian dan Masalah*, (Jakarta: PT Toko Gunung, 2005), h. 38.

⁴⁵ Siti Fatimah Nurhayati, *Pengelolaan Pasar Tradisional Berbasis Musyawarah Untuk Mufakat*, Jurnal Manajemen dan Bisnis Volume 18, Nomor 1, Juni 2014, h. 51.

- e. Mempertahankan, menjaga dan melestariakan pasar sesuai peran dan fungsinya sebagai lembaga ketahanan ekonomi, sosial dan budaya.

Sementara berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2012 Tentang Pengelolaan dan Pemberdayaan Pasar Tradisional, tujuan dari manajemen pasar tradisional antara lain :

- a. Menciptakan pasar tradisional yang tertib, teratur, aman, bersih dan sehat.
- b. Meningkatkan pelayanan kepada masyarakat.
- c. Menjadikan pasar tradisional sebagai penggerak roda perekonomian daerah.
- d. Menciptakan pasar tradisional yang berdaya saing dengan pusat pembelian dan toko modern.⁴⁶

C. Pasar Tradisional

1. Pengertian pasar

Pasar adalah suatu tempat atau proses interaksi antara permintaan (pembeli) dan penawaran (penjual) dari suatu barang/jasa tertentu, sehingga akhirnya dapat menetapkan harga keseimbangan (harga pasar) dan jumlah yang diperdagangkan. Jadi setiap proses yang mempertemukan antara pembeli dan penjual, maka akan membentuk harga yang disepakati antara pembeli dan penjual. Secara sederhana pasar dapat dikelompokkan menjadi :

⁴⁶ Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2012.

- a. Menurut segi fisiknya, pasar dapat dibedakan menjadi beberapa macam, diantaranya: pasar tradisional, pasar raya, pasar abstrak, pasar konkrit, toko swalayan, toko serba ada, dan lain-lain.
- b. Berdasarkan jenis barang yang dijual, pasar dibedakan menjadi beberapa macam, diantaranya: pasar ikan, pasar sayuran, pasar buah-buahan, pasar barang elektronik, pasar barang perhiasan, pasar bahan bangunan, bursa efek dan saham, dan lain-lain.⁴⁷

Dalam pengertian yang sederhana atau sempit, pasar adalah tempat terjadinya transaksi jual beli (penjualan dan pembelian) yang dilakukan oleh penjual dan pembeli yang terjadi pada waktu dan tempat tertentu. Definisi pasar menurut William J. Stanton adalah orang-orang yang mempunyai keinginan untuk memenuhi kebutuhan, uang untuk belanja serta kemauan untuk membelanjakannya. Pada umumnya suatu transaksi jual beli melibatkan produk/barang atau jasa dengan uang sebagai alat transaksi pembayaran yang sah dan disetujui oleh kedua belah pihak yang bertransaksi.

Dari definisi di atas terdapat 3 (tiga) unsur penting di dalam pasar yaitu orang dengan segala keinginannya, daya beli mereka, dan kemampuan untuk membelanjakannya. Pada umumnya suatu transaksi jual beli melibatkan produk/barang atau jasa dengan uang sebagai alat transaksi pembayaran yang sah dan disetujui oleh kedua belah pihak yang bertransaksi.

⁴⁷ Satria, *Pasar Modern dan Pasar Tradisional*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 3.

Pasar secara umum mempunyai pengertian sebagai tempat pertemuan antara penjual dan pembeli. Bagi produsen, posisi pasar mempunyai arti yang luas, sebagai sumber memperoleh uang dari hasil transaksi di pasar-pasar. Sementara bagi konsumen, pasar dianggap sebagai sumber memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Seiring perkembangan zaman saat ini dikenal dengan istilah pasar tradisional dan pasar modern.

2. Jenis-jenis pasar menurut kelas mutu pelayanan

a. Pasar modern

Pasar modern adalah pasar yang dibangun oleh pemerintah, swasta atau koperasi yang bentuknya berupa *mall*, *supermarket*, *department store*, dan *shopping center* yang pengelolaannya dilaksanakan secara modern dan mengutamakan pelayanan dan kenyamanan berbelanja dengan manajemen berada pada satu tangan bermodal kuat dan dilengkapi label harga yang pasti. Pasar modern tidak banyak berbeda dengan pasar tradisional, namun pasar jenis ini penjual dan pembeli tidak bertransaksi secara langsung melainkan pembeli melihat label harga yang tercantum dalam barang, berada dalam bangunan dan pelayanannya dilalukan secara mandiri atau dilayani oleh pramuniaga. Barang-barang yang dijual selain bahan makanan, seperti buah, sayuran, daging dan sebagian besar barang lainnya yang dijual adalah barang yang dapat bertahan lama.⁴⁸

⁴⁸ Satria, *Pasar Modern dan Pasar Tradisional ...*, h. 9.

b. Pasar tradisional

Pasar tradisional adalah tempat bertemunya penjual dan pembeli serta ditandai dengan adanya transaksi penjual pembeli secara langsung dan biasanya ada proses tawar menawar. Bangunan biasanya terdiri dari kios-kios atau gerai, los dan dasaran terbuka yang dibuka oleh penjual maupun suatu pengelola pasar. Kebanyakan menjual kebutuhan sehari-hari, seperti bahan-bahan makanan berupa ikan, buah, sayur-sayuran, telur, daging, kain, pakaian, barang elektronik, dan lain-lain. Selain itu, ada pula yang menjual kue-kue dan barang-barang lainnya. Pasar seperti ini masih banyak ditemukan di Indonesia, dan umumnya terletak dekat kawasan perumahan agar memudahkan pembeli untuk mencapai pasar.⁴⁹

D. Pedagang Kecil

1. Pengertian pedagang kecil

Pedagang adalah orang yang melakukan perdagangan, memperjualbelikan barang yang tidak diproduksi sendiri untuk memperoleh suatu keuntungan. Sedangkan pedagang kecil adalah orang yang dengan modal yang relatif sedikit melaksanakan aktifitas produksi dalam arti luas (produksi barang, menjual barang dan menyelenggarakan jasa) untuk memenuhi kebutuhan kelompok konsumen tertentu dalam masyarakat usaha yang mana dilaksanakan di tempat-tempat yang

⁴⁹ Satria, *Pasar Modern dan Pasar Tradisional ...*, h. 18.

dianggap strategis dan ekonomis dalam suasana lingkungan yang informal.⁵⁰

2. Indikator pedagang kecil

Adapun indikator pedagang kecil antara lain yaitu⁵¹ :

a. Kemampuan pedagang kaki lima dalam menyewa ruko

Kemampuan pedagang kaki lima dalam menyewa ruko yang dimaksud dalam penelitian ini adalah tingkat kemampuan pedagang kaki lima untuk menyewa ruko. Indikator kemampuan menyewa ruko dalam penelitian ini menggunakan sub indikator yaitu:

1) Pendapatan yang dihasilkan

Pendapatan adalah hasil pendapatan harian pedagang kaki lima berupa pendapatan kotor dari hasil penjualan yang dihitung dalam satuan rupiah. Pendapatan yang didapatkan tidak tetap setiap harinya karena hasil pendapatan tergantung pada pembeli.

2) Sumber modal

Sumber modal yang dimaksud adalah sumber modal pedagang kaki lima berdasarkan sumber asal kepemilikan modal usaha dalam menjalankan usaha dagangnya.

3) Jumlah tanggungan

Jumlah tanggungan yang dimaksud adalah jumlah jiwa yang menjadi beban tanggungan pedagang kaki lima dalam

⁵⁰ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), h. 171.

⁵¹ Kasmir, *Kewirausahaan ...*, h. 180.

kehidupan sehari-harinya. Jumlah jiwa menunjukkan kemampuan dan seberapa besar tanggung jawab pedagang kaki lima yang secara langsung dan tidak langsung harus dihidupinya dalam kebutuhan sehari-harinya.

b. Jenis pedagang kaki lima

Jenis pedagang kaki lima yang dimaksud dalam penelitian ini adalah jenis pedagang yang ditentukan berdasarkan persamaan bentuk produk yang diperdagangkan oleh pedagang kaki lima di trotoar. Kriteria kesamaan produk ditentukan dengan pengamatan langsung dan bentuk kriterianya berupa jenis pangan (bentuk konsumsi langsung), sandang (bentuk pakaian dan segala atributnya), lain-lain (bentuk berupa segala bentuk dagangan yang diperjualbelikan pedagang kaki lima kecuali bentuk jenis pangan dan jenis sandang seperti yang telah disebutkan).

c. Persepsi pedagang akan lokasi yang strategis

Persepsi pedagang akan lokasi yang strategis yang dimaksud dalam penelitian ini adalah hasil persepsi pedagang akan lokasi yang strategis bagi suatu tempat usaha dagangnya. Indikator persepsi pedagang kaki lima akan lokasi yang strategis dalam penelitian ini menggunakan sub indikator sebagai berikut:

1) Pusat kegiatan/keramaian

Pusat kegiatan/keramaian menerangkan bagaimana keadaan jalan menurut para pedagang kaki lima sebagai lokasi

tempat usaha dagangnya dapat cocok atau tidak menjadi tempat dagangnya.

2) Keterjangkauan menjemput konsumen

Keterjangkauan menjemput konsumen menerangkan bagaimana menurut para pedagang kaki lima dalam mendapatkan konsumen.

3) Keterjangkauan tempat tinggal dengan tempat usaha

Keterjangkauan tempat tinggal dengan tempat usaha yang dimaksud merupakan jarak antara lokasi berdagang pedagang kaki lima dengan kediaman pedagang tinggal. Jarak antara tempat tinggal dengan tempat berdagang pedagang merupakan suatu hal yang dapat mempengaruhi keputusan pedagang dalam memilih lokasi berdagang.

4) Biaya pengeluaran untuk tempat usaha

Biaya pengeluaran tempat usaha yang dimaksud adalah bagaimana biaya pengeluaran untuk tempat usaha yang dirasakan oleh pedagang kaki lima selama usaha dagangnya berjalan. Biaya pengeluaran untuk tempat usaha merupakan biaya yang harus dikeluarkan oleh pedagang untuk tetap bisa menjalankan usaha dagangnya di trotoar jalan.

E. Ekonomi Islam

1. Pengertian ekonomi Islam

Dalam bahasa Arab, ekonomi dinamakan *al-mu'amalah al-maddiyah*, yaitu aturan-aturan tentang pergaulan dan perhubungan manusia mengenai kebutuhan hidupnya. Disebut juga *al-iqtishad*, yaitu pengaturan soal-soal penghidupan manusia dengan sehemat-hematnya dan secermat-cermatnya. Abdul Mannan mendefinisikan ekonomi Islam dengan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang diilhami dengan nilai-nilai Islam. Menurut Yusuf al-Qardhawi, ekonomi Islam adalah ekonomi yang berdasarkan ketuhanan. Sistem ini bertitik tolak dari Allah, bertujuan akhir kepada Allah, dan menggunakan sarana yang tidak lepas dari syariat Allah.⁵²

Khurshid Ahmad mendefinisikan ekonomi Islam dengan suatu usaha sistematis untuk memahami masalah ekonomi dan perilaku manusia dalam hubungannya kepada persoalan tersebut menurut perspektif Islam. Sedangkan menurut Hasanuzzaman, ilmu ekonomi Islam adalah pengetahuan dan aplikasi dari anjuran dan aturan syariah yang mencegah ketidakadilan dalam memperoleh sumber-sumber daya materil sehingga tercipta kepuasan manusia dan memungkinkan mereka menjalankan perintah Allah dan mengikuti aturan masyarakat.⁵³

⁵² Idri, *Hadis Ekonomi: Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2015), h. 2.

⁵³ Idri, *Hadis Ekonomi ...*, h. 2.

2. Dasar hukum ekonomi Islam

Asumsi dasar atau norma pokok dalam proses maupun interaksi kegiatan ekonomi adalah syariat Islam yang diberlakukan secara menyeluruh (*kaffah* atau totalitas) baik terhadap individu, keluarga, masyarakat, pengusaha, atau pemerintah dalam memenuhi kebutuhan hidup baik untuk keperluan jasmani maupun rohani. Sebagaimana ekonomi konvensional, ekonomi Islam juga membicarakan tentang aktivitas manusia dalam mendapatkan dan mengatur harta, materil ataupun non-materil, dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup manusia, baik secara individu maupun kolektif, yang menyangkut perolehan, pendistribusian ataupun penggunaan untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka. Hanya saja, dalam ekonomi Islam, segala aktivitas ekonomi tersebut harus didasarkan pada norma dan tata aturan ajaran Islam yang terdapat dalam al-Qur'an, hadis, *ijma'*, *qiyas*, dan sebagainya.⁵⁴

Di sinilah letak hakikat ekonomi Islam yang terlihat pada ciri khasnya yang berdasar pada sumber-sumber ajaran Islam tersebut serta *maqashid al-syari'ah* umumnya yang bertujuan merealisasikan kesejahteraan manusia dengan terealisasinya keberuntungan (*falah*) dan kehidupan yang baik (*hayah thayyibah*) dalam bingkai aturan syariah yang menyangkut pemeliharaan keyakinan, jiwa atau kehidupan, akal pikiran, keturunan, dan harta kekayaan melalui suatu alokasi dan distribusi sumber-sumber daya, menciptakan keseimbangan makro

⁵⁴ Idri, *Hadis Ekonomi ...*, h. 5.

ekonomi dan ekologi, memperkuat solidaritas keluarga dan sosial serta jaringan masyarakat, dan menciptakan keadilan terutama dalam hal distribusi.

3. Tujuan ekonomi Islam

Tujuan ekonomi Islam adalah *mashlahah* (kemaslahatan) bagi umat manusia, yaitu dengan mengusahakan segala aktivitas demi tercapainya hal-hal yang berakibat pada adanya kemaslahatan bagi umat manusia, atau dengan mengusahakan aktivitas yang secara langsung dapat merealisasikan kemaslahatan itu sendiri. Aktivitas lainnya demi menggapai kemaslahatan adalah dengan menghindarkan diri dari segala hal yang membawa *mafsadah* (kerusakan) bagi manusia.⁵⁵

4. Prinsip ekonomi Islam

Prinsip ekonomi dalam Islam merupakan kaidah-kaidah pokok yang membangun struktur atau kerangka ekonomi Islam yang digali dari Al-Qur'an dan Sunnah. Prinsip ekonomi ini berfungsi sebagai pedoman dasar bagi setiap individu dalam berperilaku ekonomi.

a. Kerja

Islam memerintahkan setiap umat manusia untuk bekerja sepanjang hidupnya. Islam membagi dua waktu yaitu beribadah dan bekerja mencari rezeki. Dalam arti sempit kerja adalah pemanfaatan atas kepemilikan sumber daya manusia. Secara umum kerja berarti pemanfaatan sumber daya, bukan hanya pemilikannya semata.

⁵⁵Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syari'ah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014), h. 2.

b. Kerja sama

Prinsip melaksanakan rencana pengembangan ekonomi umat dengan saling menopang satu dengan lainnya membangun keswadayaan masyarakat dan kelompok-kelompok usaha mikro yang mandiri, berkelanjutan, mengakar di masyarakat dan mengembangkan pemberdayaan sosial masyarakat yang terpadu dalam aspek usaha ekonomi produksi dan usaha kesejahteraan sosial pada berbagai kelompok masyarakat.

c. Kompensasi

Prinsip kompensasi merupakan konsekuensi dari implementasi prinsip kerja, setiap kerja berhak mendapatkan kompensasi atau imbalan. Islam mengajarkan bahwa setiap pengelola atau pemanfaatan sumberdaya berhak untuk mendapatkan imbalan. Pemanfaatan sumber daya baik tenaga kerja, sumber daya alam ataupun modal masing-masing berhak mendapatkan upah, sewa dan keuntungan.

d. Efisiensi

Efisiensi adalah perbandingan terbaik antara suatu kegiatan (pengelolaan sumber daya) dengan hasilnya. Suatu kegiatan pengelolaan sumber daya melibatkan lima unsur pokok, yaitu keahlian, tenaga, bahan, ruang dan waktu. Sedangkan hasil terdiri dari aspek jumlah (kuantitas) dan mutu (kualitas).

e. Kebebasan bertindak atau berusaha

Penerapan nilai ini akan melahirkan pribadi-pribadi yang profesional dan presentatif dalam segala bidang, termasuk bidang ekonomi dan bisnis. Pelaku-pelaku ekonomi dan bisnis menjadikan Nabi Muhammad SAW sebagai teladan dan model dalam melakukan aktivitasnya. Sifat-sifat Nabi yang dijadikan model tersebut terangkum dalam empat sifat utama, yakni *siddiq, amnah, fathanah,* dan *tabligh*. Sedapat mungkin setiap muslim harus dapat menyerap sifat-sifat ini agar menjadi bagian prilakunya sehari-hari dalam segala aspek kehidupan.⁵⁶

5. Prinsip etika bisnis Islam

Etika bisnis dalam Islam pada prinsipnya menuntut agar manusia berbuat baik pada dirinya sendiri, pada manusia, dan pada lingkungan alam di sekitarnya, juga yang paling penting berbuat baik kepada Tuhan selaku Penciptanya. Terdapat 5 (lima) prinsip yang mendasari etika bisnis Islam yaitu⁵⁷:

a. *Unity* (Kesatuan)

Konsep ini merupakan refleksi dari konsep tauhid yang menyatukan seluruh aspek kehidupan, baik dalam bidang ekonomi, politik, sosial, dan budaya yang menjadi kesatuan yang homogen, konsisten dan teratur. Adanya hubungan yang vertikal atau

⁵⁶ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 7.

⁵⁷ A. Riawan Amin dan Tim PEBS FEUI, *Menggagas Manajemen Syariah Teori dan Praktik : The Celestial Management*, (Jakarta: Salemba Empat, 2010), h. 34.

horizontal yaitu hubungan antar sesama manusia maupun manusia dengan Penciptanya.

b. *Equilibrium* (Keseimbangan)

Konsep ini hampir sama dengan konsep adil, berdimensi horizontal yang berhubungan dengan keseluruhan harmoni pada alam semesta. Maka, keseimbangan, kebersamaan, kemoderatan merupakan prinsip etis yang harus diterapkan dalam aktivitas maupun entitas bisnis. Praktik konsep ini dalam etika bisnis misalnya berlaku lurus dalam takaran atau timbangan.

Islam mengharuskan untuk berbuat adil dalam beraktifitas di dunia kerja dan bisnis, tidak terkecuali kepada pihak yang tidak disukai. Pengertian adil diarahkan agar hak orang lain, hak lingkungan sosial, hak alam semesta dan hak Allah dan Rasul-Nya berlaku sebagai *stakeholder* dari perilaku adil seseorang. Semua hak-hak tersebut harus ditempatkan sesuai aturan syariah Islam. Tidak mengakomodir salah satu hak di atas, dapat menempatkan seseorang tersebut kepada kedzaliman, karenanya orang yang adil akan lebih dekat kepada ketakwaan.

c. *Responsibility* (Tanggung jawab)

Responsibility adalah bentuk pertanggungjawaban kepada setiap tindakan. Menurut Sayid Quthb, bahwa prinsip pertanggungjawaban Islam adalah tanggung jawab yang seimbang dalam segala bentuk dan ruang lingkupnya, yaitu antara jiwa dan

raga, antara orang dan keluarga, antara individu dan masyarakat, serta antara masyarakat dengan masyarakat lainnya.

d. *Free will* (Kebebasan)

Konsep ini berarti bebas memilih atau berkehendak sesuai etika atau sebaliknya. Ayat al-Qur'an yang merupakan dasar dari konsep ini adalah pada QS. al-Kahfi/18 : 29, sebagai berikut :

وَقُلِ الْحَقُّ مِنْ رَبِّكُمْ ۗ فَمَنْ شَاءَ فَلْيُؤْمِنْ وَمَنْ شَاءَ فَلْيُكْفُرْ ۗ إِنَّا أَعْتَدْنَا لِلظَّالِمِينَ نَارًا أَحَاطَ بِهِمْ سُرَادِقُهَا ۚ وَإِنْ يَسْتَعِيثُوا يُغَاثُوا بِمَاءٍ كَالْمُهْلِ يَشْوِي الْوُجُوهَ ۚ بِئْسَ الشَّرَابُ وَسَاءَتْ مُرْتَفَقًا ﴿٢٩﴾

“Dan katakanlah : "Kebenaran itu datangnya dari Tuhanmu. Maka barang siapa yang ingin (beriman) hendaklah ia beriman, dan barangsiapa yang ingin (kafir), biarlah ia kafir". Sesungguhnya telah Kami sediakan bagi orang-orang zalim itu neraka, yang gejolaknya mengepung mereka. Dan jika mereka meminta minum, niscaya mereka akan diberi minum dengan air seperti besi yang mendidih yang menghanguskan muka. Itulah minuman yang paling buruk dan tempat istirahat yang paling jelek”.

e. *Benevolence* (Kebenaran)

Kebenaran dalam konsep ini juga meliputi kebajikan dan kejujuran. Dalam bisnis, kebenaran dimaksudkan sebagai niat, sikap, dan perilaku yang benar, baik dalam proses transaksi, proses memperoleh komoditas, proses pengembangan produk, juga dalam proses pengolahan keuntungan. Sedangkan kebajikan merupakan sikap *ihsan* yang merupakan tindakan yang dapat memberi keuntungan terhadap orang lain.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Profil Toko Hendra Collection Pasar Tradisional dan Modern (PTM)

Kota Bengkulu

Toko Hendra Collection PTM Kota Bengkulu berdiri tahun 2008. Barang-barang yang didagangkan seperti baju dan celana untuk pria-wanita dan anak-anak, topi, serta baju koko. Omzet yang biasa didapatkan toko ini setiap bulannya yaitu sebesar 10 sampai 20 juta rupiah apabila dalam keadaan sepi pembeli, juga bisa mencapai 20 sampai 30 juta rupiah apabila dalam keadaan ramai pembeli, sedangkan menjelang hari raya khususnya hari raya Idul Fitri biasanya omzetnya bisa mencapai 100 sampai 200 juta rupiah.⁵⁸

B. Pembagian Tugas Kerja di Toko Hendra Collection Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu

Dalam sebuah organisasi, perlu adanya pembagian tugas dari masing-masing pimpinan dan karyawan dengan tujuan agar dapat bekerja dengan efektif dan efisien sesuai dengan keahlian dan kemampuan masing-masing. Pembagian tugas di Toko Hendra Collection PTM Kota Bengkulu yaitu⁵⁹:

1. Pemilik Toko
 - a. Mengaudit laporan keuangan toko.
 - b. Memberi dan menarik modal usaha.

⁵⁸ Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

⁵⁹ Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

- c. Penanggung jawab usaha dan membuat kebijakan toko.
 - d. Memantau perkembangan usaha dan mengatur administrasi toko (keuangan, kepegawaian, penjualan dan pembelian).
 - e. Mengawasi pelaksanaan harian dan menjalankan aktifitas yang berkaitan dengan toko.
 - f. Mengangkat dan memberhentikan pegawai.
2. Kepala Toko
- a. Melayani pembayaran pembelian.
 - b. Menginput barang yang sudah masuk.
 - c. Membuat laporan keuangan harian.
3. Karyawan/Pramuniaga
- a. Melaksanakan display barang.
 - b. Mengontrol barang yang baik dan rusak.
 - c. Membantu pelanggan dalam kegiatan pembelian.
 - d. Menjaga barang dari tindakan yang merugikan toko.
 - e. Menjaga kebersihan toko.

Seleksi penerimaan karyawan di Toko Hendra Collection PTM Kota Bengkulu syaratnya yaitu: laki-laki/perempuan muslim, berpakaian rapi (perempuan berjilbab), serta bebas dari penggunaan rokok, minuman keras dan narkoba.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu Pasca Musibah Kebakaran

Fokus pada penelitian ini yaitu untuk mengetahui manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu pasca musibah kebakaran dan tinjauan ekonomi Islam terhadap manajemen toko tersebut. Untuk itu penulis melakukan wawancara dengan Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu dan karyawannya yang berjumlah 3 (tiga) orang sebagai narasumber untuk mendapatkan informasi mengenai manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu pasca musibah kebakaran.

1. Perencanaan Toko Hendra Collection dalam menjalankan usaha

Dalam manajemen yang paling utama adalah perencanaan (*planing*). Perencanaan meliputi tindakan untuk memilih, menghubungkan fakta-fakta serta membuat dan menggunakan asumsi-asumsi mengenai masa yang akan datang dalam memvisualisasikan dan merumuskan aktivitas-aktivitas yang dianggap perlu untuk mencapai hasil-hasil yang diinginkan.

a. Perencanaan sumber daya manusia (SDM)

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang perencanaan sumber daya manusia

(SDM) Toko Hendra Collection dalam menjalankan usahanya.

Menurut informan Karsena Putra diungkapkan bahwa:

“Dalam menjalankan usaha ini, tentunya kami melakukan perencanaan yang matang, khususnya terkait menyiapkan sumber daya manusia yang bermutu, yaitu dalam merekrut pramuniaga kami adakan training terlebih dahulu selama satu bulan sebelum menjadi karyawan tetap di toko. Apabila penilaian saya terhadap kinerja karyawan baru tersebut positif maka karyawan baru tersebut bisa diangkat menjadi karyawan tetap dengan pemberian gaji yang sama dengan karyawan tetap yang lainnya”.⁶⁰

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Muhammad Safir, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan bahwa:

“Sebelum menjadi karyawan tetap sebagai pramuniaga, kami menjalani training terlebih dahulu selama satu sampai dua bulan untuk mempelajari semua harga produk di toko ini”.⁶¹

b. Perencanaan pelayanan toko

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang perencanaan pelayanan yang dilakukan Toko Hendra Collection dalam menjalankan usahanya.

Menurut informan Karsena Putra diungkapkan bahwa:

“Kami melakukan perencanaan yang matang, khususnya terkait memberikan pelayanan prima, dalam hal ini pramuniaga dengan ramah dan siap dalam memberikan pelayanan yang terbaik dengan konsep 7S yaitu salam, senyum, sapa, sopan, santun, siap dan siaga”.⁶²

⁶⁰ Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

⁶¹ Muhammad Safir, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 6 November 2021.

⁶² Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Fitriani Saputri, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan sebagai berikut:

“Sebagai pramuniaga, kami harus memberikan pelayanan prima kepada pembeli, seperti menawarkan barang dengan ramah dan siap dalam memberikan pelayanan yang terbaik seperti melayani pembeli yang melihat-lihat barang, menjawab dengan sopan apabila ada pembeli yang menawar harga barang”.⁶³

c. Perencanaan produk toko

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang perencanaan produk Toko Hendra Collection. Menurut informan Karsena Putra diungkapkan bahwa:

“Perencanaan terhadap produk toko dengan merencanakan harga jual produk yang bersaing dengan toko lain, dimana produk yang kami jual harganya sedikit lebih murah dibandingkan toko lain tetapi tetap menjaga kualitas barang, serta memberikan diskon untuk jumlah pembelian tertentu dan produk tertentu kepada pelanggan tetap”.⁶⁴

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Ekson Maryadi, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan bahwa:

“Harga jual produk di toko kami bersaing sehat dengan toko lain. Produk-produk yang toko kami jual harganya sedikit lebih murah dibandingkan toko lain tetapi kualitas barang tidak kalah dengan toko lain”.⁶⁵

⁶³ Fitriani Saputri, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 7 November 2021.

⁶⁴ Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

⁶⁵ Ekson Maryadi, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

d. Perencanaan pemasaran produk

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang perencanaan pemasaran produk yang dilakukan Toko Hendra Collection dalam menjalankan usahanya.

Menurut informan Karsena Putra diungkapkan bahwa:

“Dalam menjalankan usaha ini, kami melakukan perencanaan yang matang terkait pemasaran produk dengan menyesuaikan potensi khususnya di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu dengan target pembeli di daerah tersebut. Perencanaan tersebut dengan melakukan kegiatan promosi, baik dengan spanduk yang menarik dan pemberian hadiah tahunan berupa harga diskon kepada pelanggan tetap”.⁶⁶

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Ekson

Maryadi, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan:

“Kegiatan promosi yang dilakukan pemilik toko ini dengan memasang spanduk yang menarik apabila ada produk-produk fasion terbaru. Diskon harga juga sering diberikan setiap tahunnya, khususnya pada hari raya Idul Fitri kepada pelanggan tetap toko kami”.⁶⁷

e. Perencanaan lokasi usaha

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang pengorganisasian lokasi usaha Toko Hendra Collection dalam menjalankan usahanya. Menurut informan

Karsena Putra diungkapkan:

“Perencanaan terhadap lokasi usaha tempat penjualan dan memperkenalkan produk-produk kami bertempat di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu karena

⁶⁶ Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

⁶⁷ Ekson Maryadi, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

tempat ini sangat strategis untuk toko kami berjualan. PTM merupakan pusat perbelanjaan di Kota Bengkulu juga orang-orang dari luar Kota Bengkulu seringkali berbelanja berbagai produk di PTM ini”.⁶⁸

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Fitriani Saputri, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan bahwa:

“Lokasi yang dipilih toko ini untuk berjualan menurut saya sangat strategis karena PTM merupakan pusat perbelanjaan di Kota Bengkulu, orang-orang dari luar kota juga seringnya berbelanja pakaian di PTM ini”.⁶⁹

2. Pengorganisasian Toko Hendra Collection dalam menjalankan usaha

Pengorganisasian merupakan keseluruhan proses pengelompokan semua tugas, tanggung jawab, dan wewenang dalam proses kerjasama sehingga tercipta suatu sistem kerja yang baik dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Pengorganisasian dilakukan berdasarkan tujuan dan program kerja sebagaimana dihasilkan dalam perencanaan.

a. Pengorganisasian sumber daya manusia (SDM)

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang pengorganisasian sumber daya manusia (SDM) Toko Hendra Collection dalam menjalankan usahanya. Menurut informan Karsena Putra diungkapkan bahwa:

“Pengorganisasian SDM dilakukan dalam menyusun berbagai program untuk merekrut pegawai terutama pramuniaga dengan diawali seleksi dan wawancara, kemudian yang lolos maka diadakan training selama satu bulan sebelum menjadi

⁶⁸ Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

⁶⁹ Fitriani Saputri, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 7 November 2021.

karyawan tetap. Apabila penilaian terhadap kinerja karyawan baru selama satu bulan itu bagus maka karyawan baru tersebut diangkat menjadi karyawan tetap dengan pemberian gaji yang sama dengan karyawan tetap yang lainnya”.⁷⁰

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Muhammad Safir, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan bahwa:

“Sebelum menjadi karyawan tetap sebagai pramuniaga, kami menjalani training terlebih dahulu selama satu bulan untuk mempelajari semua harga produk dan cara melayani pembeli di toko ini”.⁷¹

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang pengorganisasian SDM Toko Hendra Collection dalam pembagian tugas, tanggung jawab, dan wewenang pemilik toko. Menurut informan Karsena Putra diungkapkan bahwa:

“Tugas dari pemilik toko adalah pengadaan dan pembelian produk yang dijual, memantau brand dan model terbaru dari produk yang dijual, menerima uang penjualan harian, dan mengaudit laporan keuangan toko per bulannya, mengatur sirkulasi produk barang yang masuk dan yang terjual. Tanggung jawabnya adalah bertanggung jawab dalam membuat kebijakan usaha, mengontrol operasional seluruh toko dan memantau perkembangan usaha. Sedangkan wewenang pemilik toko adalah menentukan jam kerja karyawan, menentukan tugas dan tanggung jawab karyawan, mengevaluasi kinerja karyawan, mengangkat dan memberhentikan karyawan, menggaji dan memberikan bonus kepada karyawan”.⁷²

⁷⁰Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

⁷¹Muhammad Safir, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 6 November 2021.

⁷²Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Muhammad Safir, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan bahwa:

“Pemilik toko tentu saja bertugas membeli barang yang akan dijual, menerima uang hasil penjualan perhari, dan mengatur sirkulasi produk barang yang masuk dan yang terjual. Tanggung jawabnya adalah mengatur dan mengontrol operasional seluruh toko. Wewenang pemilik toko adalah mengangkat dan memberhentikan karyawan, menggaji dan memberikan bonus kepada karyawan serta mengevaluasi kinerja karyawan”.⁷³

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang pengorganisasian SDM Toko Hendra Collection dalam pembagian tugas, tanggung jawab, dan wewenang kepala toko. Menurut informan Karsena Putra diungkapkan bahwa:

“Tugas dari kepala toko adalah menerima uang hasil penjualan per hari dan disetorkan ke pemilik toko, mengawasi pelaksanaan harian dan menjalankan aktifitas yang berkaitan dengan toko seperti menata display produk yang dijual, serta bersama dengan karyawan lainnya melayani pembeli. Tanggung jawabnya adalah promosi produk dan pemasaran khususnya lewat media sosial online, serta mengganti barang yang hilang. Sedangkan wewenang kepala toko adalah mengatur dan mengawasi kinerja karyawan, menentukan harga setiap produk”.⁷⁴

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Ekson Maryadi, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan :

“Kepala toko bertugas menerima uang hasil penjualan per hari, mengatur dan menata barang, dan melayani pembeli. Tanggung jawabnya adalah promosi khususnya menawarkan

⁷³Muhammad Safir, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 6 November 2021.

⁷⁴Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

produk-produk toko lewat media sosial, melayani pemesanan lewat online, dan mengatur pengiriman barang ke rumah konsumen yang memesan lewat online. Sedangkan wewenang kepala toko adalah mengatur dan mengawasi kinerja karyawan, menentukan harga setiap produk”.⁷⁵

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang pengorganisasian SDM Toko Hendra Collection dalam pembagian tugas, tanggung jawab, dan wewenang karyawan toko. Menurut informan Karsena Putra diungkapkan bahwa:

“Tugas dari karyawan adalah membersihkan toko, menata barang, dan melayani pembeli dengan baik. Tanggung jawabnya adalah menjaga kebersihan toko dan kerapihan penataan barang, mengontrol barang yang baik dan rusak, serta menjaga barang dari tindakan yang merugikan toko. Sedangkan wewenangnya adalah mematuhi setiap aturan yang sudah ditetapkan pemilik dan kepala toko”.⁷⁶

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Fitriani Saputri, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan bahwa:

“Tugas kami sebagai karyawan adalah seperti membersihkan toko, menata barang sesuai perintah kepala toko, dan melayani pembeli. Tanggung jawab kami adalah menjaga kebersihan toko dan kerapihan barang yang ditata, memilih barang yang bagus dan rusak, menjaga barang dari tindakan pencurian. Wewenang kami sepertinya mematuhi setiap aturan yang sudah ditetapkan pemilik dan kepala toko”.⁷⁷

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang pengorganisasian SDM Toko

⁷⁵Ekson Maryadi, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

⁷⁶Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

⁷⁷Fitriani Saputri, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 7 November 2021.

Hendra Collection dalam pembagian tugas, tanggung jawab, dan wewenang ketika hari raya dan perayaan hari besar nasional.

Menurut informan Karsena Putra diungkapkan bahwa:

“Pada hari raya seperti hari raya idul fitri dan natal serta perayaan hari besar nasional seperti tahun baru, tugas pemilik toko adalah pengadaan produk secara partai besar, memantau model terbaru, dan menerima uang penjualan harian. Tanggung jawabnya adalah mengontrol operasional seluruh toko dan memantau penjualan. Sedangkan wewenangnya adalah mengevaluasi kinerja karyawan, dan menggaji serta memberikan bonus hari raya kepada kepala toko dan karyawan sesuai dengan pendapatan pada hari raya tersebut. Tugas kepala toko seperti menerima uang hasil penjualan dan melayani pembeli. Tanggung jawabnya adalah promosi produk dan mengawasi/mengganti barang yang hilang. Sedangkan wewenangnya adalah mengatur jadwal kerja karyawan yang lebih padat, menentukan harga setiap produk, dan mengawasi barang serta kerja karyawan. Tugas karyawan toko adalah membersihkan toko, menata barang, dan melayani pembeli dengan baik. Tanggung jawabnya adalah menjaga kebersihan toko dan kerapian penataan barang, mengontrol barang yang baik dan rusak, serta menjaga barang dari tindakan yang merugikan toko”.⁷⁸

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Muhammad

Safir, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan bahwa:

“Pada hari raya idul fitri, natal dan tahun baru, tugas pemilik toko adalah menyediakan barang secara partai besar, mengawasi toko dan kerja karyawan. Tanggung jawabnya adalah mengontrol toko dan memantau penjualan. Sedangkan wewenangnya adalah mengevaluasi kinerja karyawan dan biasanya memberikan gaji dan bonus pada hari raya tersebut. Tugas kepala toko seperti menerima uang hasil penjualan dan ikut melayani pembeli. Tanggung jawabnya adalah promosi dan mengawasi penjualan barang. Sedangkan wewenangnya adalah mengatur jadwal kerja karyawan yang lebih padat, menentukan harga produk, dan mengawasi kerja karyawan. Tugas karyawan toko adalah membersihkan toko,

⁷⁸Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

menata barang, dan melayani pembeli. Tanggung jawabnya adalah menjaga kebersihan toko dan kerapihan penataan barang, memilih barang yang baik dan rusak, serta menjaga barang dari tindakan pencurian”.⁷⁹

b. Pengorganisasian pelayanan toko

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang pengorganisasian pelayanan yang dilakukan Toko Hendra Collection dalam menjalankan usahanya.

Menurut informan Karsena Putra diungkapkan bahwa:

“Pengorganisasian pelayanan toko dengan mengadakan training kepada karyawan baru agar dapat memberikan pelayanan prima, dalam hal ini pramuniaga dilatih untuk memberikan pelayanan dengan ramah dan siap dalam memberikan pelayanan yang terbaik dengan konsep 7S yaitu salam, senyum, sapa, sopan, santun, siap dan siaga”.⁸⁰

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Fitriani

Saputri, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan bahwa:

“Sebagai pramuniaga, kami harus memberikan pelayanan prima kepada pembeli, seperti menawarkan barang dengan ramah dan siap dalam memberikan pelayanan yang terbaik seperti melayani pembeli yang melihat-lihat barang, menjawab dengan sopan apabila ada pembeli yang menawar harga barang. Yang paling utama ketika melayani pembeli adalah berusaha bersabar dalam menghadapi pembeli yang berbeda-beda karakternya. Kami juga dilatih untuk tidak terpancing emosi dalam melayani pembeli”.⁸¹

⁷⁹Muhammad Safir, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 6 November 2021.

⁸⁰Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

⁸¹Fitriani Saputri, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 7 November 2021.

c. Pengorganisasian produk toko

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang pengorganisasian produk Toko Hendra Collection. Menurut informan Karsena Putra diungkapkan:

“Untuk produk, Toko Hendra Collection merupakan usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan baju dan celana untuk pria-wanita dewasa dan anak-anak, topi, serta baju koko. Untuk harga produk dari toko ini kami sesuaikan dengan pasar target dan kami tidak mengambil keuntungan secara besar-besaran yaitu keuntungan hanya antara 10-15% dari harga jual toko. Produk yang dijual di toko ini sendiri diperoleh dari beberapa daerah di luar Provinsi Bengkulu sehingga harga jual di toko ini bersaing atau bahkan lebih murah dari toko yang lain”.⁸²

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Ekson Maryadi, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan:

“Harga produk-produk di toko ini seperti pakaian dan celana untuk pria-wanita dewasa dan anak-anak, topi, baju koko menurut saya lebih murah dari toko lain dan kualitasnya juga bagus”.⁸³

d. Pengorganisasian pemasaran produk

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang pengorganisasian pemasaran produk yang dilakukan Toko Hendra Collection dalam menjalankan usahanya. Menurut informan Karsena Putra diungkapkan bahwa:

“Pengorganisasian terhadap sistem pemasaran produk dengan menyesuaikan potensi khususnya di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu dengan target pembeli di

⁸²Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

⁸³Ekson Maryadi, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

daerah tersebut. Pengorganisasian disusun dimulai dari melakukan kegiatan promosi, baik dengan spanduk yang menarik dan pemberian hadiah tahunan berupa harga diskon kepada pelanggan tetap. Juga promosi lewat media sosial”.⁸⁴

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Ekson Maryadi, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan:

“Kegiatan promosi yang dilakukan pemilik toko ini dengan memasang spanduk yang menarik apabila ada produk-produk fasion terbaru. Diskon harga juga sering diberikan setiap tahunnya, khususnya pada hari raya Idul Fitri kepada pelanggan tetap toko kami”.⁸⁵

e. Pengorganisasian lokasi usaha

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang pengorganisasian lokasi usaha Toko Hendra Collection dalam menjalankan usahanya. Menurut informan Karsena Putra diungkapkan:

“Pengorganisasian yang kami lakukan pada usaha kami adalah dalam menentukan lokasi tempat penjualan dan memperkenalkan produk-produk yang unggulan sedang trend masa kini dan terbaru. Lokasi merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam aktivitas usaha. Sehubungan dengan itu kami tidak dapat mengabaikan peran lokasi tempat usaha yang sangat penting ini. Banyak usaha yang sukses dijalankan di tempat tertentu, tetapi usaha yang sama terbukti gagal jika dilaksanakan di tempat lainnya. Begitu pun dengan lokasi usaha kami yang bertempat di PTM Kota Bengkulu merupakan tempat yang strategis untuk toko kami berjualan. Dikarenakan PTM merupakan pusat perbelanjaan di Kota Bengkulu bahkan orang-orang dari luar Kota Bengkulu pun sering berbelanja pakaian di PTM ini”.⁸⁶

⁸⁴ Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

⁸⁵ Ekson Maryadi, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

⁸⁶ Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Fitriani Saputri, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan bahwa:

“Lokasi yang dipilih toko ini untuk berjualan menurut saya cukup strategis karena PTM merupakan pusat perbelanjaan di Kota Bengkulu, orang-orang dari luar kota juga seringnya berbelanja pakaian dan segala macam barang di PTM ini karena memang sangat lengkap di sini”.⁸⁷

3. Pelaksanaan Toko Hendra Collection dalam menjalankan usaha

Pelaksanaan (*actuating*) adalah proses mempengaruhi yang lain untuk bekerja menuju pencapaian tertentu. Pelaksanaan adalah dorongan terhadap terlaksananya perencanaan yang telah terorganisir.

a. Pelaksanaan perencanaan sumber daya manusia (SDM)

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang pelaksanaan terhadap perencanaan sumber daya manusia (SDM) Toko Hendra Collection dalam menjalankan usahanya. Menurut informan Karsena Putra diungkapkan bahwa:

“Dalam pelaksanaan perekrutan sumber daya manusia yang bermutu dengan mengadakan training terlebih dahulu selama satu bulan sebelum menjadi karyawan tetap di toko. Apabila penilaian saya sebagai pemilik usaha terhadap kinerja karyawan baru tersebut positif maka karyawan baru tersebut saya angkat menjadi karyawan tetap dengan pemberian gaji yang sama dengan karyawan tetap yang lainnya”.⁸⁸

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Muhammad Safir, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan bahwa:

⁸⁷Fitriani Saputri, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 7 November 2021.

⁸⁸Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

“Sebelum menjadi pramuniaga tetap di toko ini, kami menjalani training terlebih dahulu selama satu sampai dua bulan untuk mempelajari semua harga produk di toko ini”.⁸⁹

b. Pelaksanaan perencanaan pelayanan toko

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang pelaksanaan terhadap perencanaan pelayanan yang dilakukan Toko Hendra Collection dalam menjalankan usahanya. Menurut informan Karsena Putra diungkapkan bahwa:

“Pelaksanaan terhadap pemberian pelayanan prima kepada para pembeli, dalam hal ini pramuniaga dengan ramah dan siap dalam memberikan pelayanan yang terbaik dengan konsep 7S yaitu salam, senyum, sapa, sopan, santun, siap dan siaga”.⁹⁰

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Fitriani Saputri, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan bahwa:

“Sebagai pramuniaga, kami harus memberikan pelayanan prima kepada pembeli, seperti menawarkan barang dengan ramah dan siap dalam memberikan pelayanan yang terbaik seperti melayani pembeli yang melihat-lihat barang, menjawab dengan sopan apabila ada pembeli yang menawar harga barang”.⁹¹

c. Pelaksanaan perencanaan produk

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu tentang

⁸⁹Muhammad Safir, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 6 November 2021.

⁹⁰Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

⁹¹Fitriani Saputri, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 7 November 2021.

pelaksanaan terhadap perencanaan produk Toko Hendra Collection.

Menurut informan Karsena Putra diungkapkan:

“Produk merupakan target perencanaan toko kami yang paling utama, karena apabila produk yang diperjual belikan dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan masyarakat serta dapat menarik minat masyarakat atau konsumen untuk membelinya, maka tentunya keuntungan dari berdagang akan menyertainya. Dalam pelaksanaan pemasaran produk toko ini, strategi yang dilakukan adalah dengan cara menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, seperti pakaian dan celana untuk pria-wanita dewasa dan anak-anak, baju koko/busana muslim, topi dan aksesoris lainnya dan lain-lain. Toko kami selalu memasarkan jenis-jenis pakaian yang sesuai dengan model dan trend terbaru di masyarakat dengan harga yang terjangkau dengan tetap menjaga kualitas. Penentuan harga merupakan target perencanaan kedua toko kami karena merupakan salah satu aspek terpenting dalam pemasaran untuk mencapai target penjualan toko seperti target keuntungan dan untuk meningkatkan loyalitas konsumen. Dalam pelaksanaan penentuan harga produk toko ini, harga jual produknya berbeda dengan harga jual dengan toko yang lain, justru harga produk kami lebih murah dengan toko yang lain. Dan juga harga tersebut sesuai dengan kebutuhan kantong masyarakat. Dengan menetapkan harga seperti itu, Toko Hendra Collection berharap konsumen mengetahui perbedaan harga jual beli toko kami dibandingkan dengan toko lainnya sehingga dapat meningkatkan konsumen yang setia membeli produk-produk pada toko kami”.⁹²

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Ekson

Maryadi, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan:

“Harga produk-produk di toko ini seperti pakaian dan celana untuk pria-wanita dewasa dan anak-anak, topi, baju koko lebih murah dari toko lain tetapi tetap dengan kualitas yang bagus karena kami tidak ingin mengecewakan pelanggan kami”.⁹³

⁹²Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

⁹³Ekson Maryadi, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

d. Pelaksanaan perencanaan pemasaran produk

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu tentang pelaksanaan terhadap perencanaan pemasaran produk Toko Hendra Collection. Menurut informan Karsena Putra diungkapkan:

“Dalam pelaksanaan pemasaran produk toko ini, strategi yang dilakukan adalah dengan cara menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, seperti pakaian dan celana untuk pria-wanita dewasa dan anak-anak, baju koko/busana muslim, topi dan aksesoris lainnya dan lain-lain. Toko kami selalu memasarkan jenis-jenis pakaian yang sesuai dengan model dan trend terbaru di masyarakat dengan harga yang terjangkau dengan tetap menjaga kualitas. Dalam pelaksanaan promosi produk toko, maka yang harus kami lakukan adalah masyarakat perlu tahu tentang manfaat dan kelebihan produk-produk Toko Hendra Collection. Salah satu cara yang dilakukan oleh toko kami untuk memberi informasi kepada masyarakat adalah dengan melakukan promosi. Sarana promosi yang dilakukan oleh Toko Hendra Collection diantaranya yaitu mengoptimalkan penggunaan media sosial sebagai tempat promosi, dimana kini kita hidup dalam era digital, tempat orang lebih banyak bertemu dan berbicara di dunia maya. Untuk itu toko kami memanfaatkan akun di media sosial seperti *instagram*, *facebook*, *twitter*, spanduk dan brosur. Sehingga masyarakat juga bisa melihat produk toko dengan harganya yang terjangkau”.⁹⁴

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Fitriani Saputri, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan bahwa:

“Kegiatan promosi yang dilakukan pemilik toko ini dengan memasang spanduk yang menarik apabila ada produk-produk fasion terbaru. Diskon harga juga sering diberikan setiap tahunnya, khususnya pada hari raya Idul Fitri kepada pelanggan tetap toko kami”.⁹⁵

⁹⁴Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

⁹⁵Fitriani Saputri, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 7 November 2021.

e. Pelaksanaan perencanaan lokasi usaha

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu tentang pelaksanaan terhadap perencanaan lokasi usaha Toko Hendra Collection. Menurut informan Karsena Putra diungkapkan:

“Tempat atau lokasi juga menjadi target perencanaan toko kami karena tempat usaha yang baik sangat berpotensi meningkatkan keuntungan bagi toko. Dalam pelaksanaan penentuan lokasi toko ini, kami memutuskan lokasi Toko Hendra Collection berada di dalam Pasar Tradisional dan Modern Kota Bengkulu karena merupakan lokasi yang strategis karena letaknya merupakan pusat perbelanjaan di Kota Bengkulu bahkan orang-orang dari luar Kota Bengkulu pun sering berbelanja pakaian di Pasar Tradisional dan Modern ini. PTM ini berada pada jalan utama pusat kota serta mudah dijangkau oleh konsumen dan karyawan”.

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Muhammad Safir, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan bahwa:

“Lokasi yang dipilih toko ini untuk berjualan sangat strategis di dalam pasar tradisional dan modern di pusat Kota Bengkulu karena PTM merupakan pusat perbelanjaan di Kota Bengkulu, orang-orang dari luar kota juga seringnya berbelanja pakaian di PTM ini”.⁹⁶

4. Pengawasan Toko Hendra Collection dalam menjalankan usaha

Pengawasan (*controlling*) merupakan proses pengecekan rencana dan pelurusan penyimpangan dari arah yang telah direncanakan suatu aktivitas yang berkesinambungan. Pengawasan juga merupakan proses dimana manajemen memastikan bahwa sumber daya diperoleh dan dipastikan secara efektif dan efisien mencapai tujuan.

⁹⁶Muhammad Safir, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 6 November 2021.

a. Pengawasan SDM dalam pelayanan toko

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang pengawasan sumber daya manusia dalam pelayanan Toko Hendra Collection. Menurut informan Karsena Putra diungkapkan bahwa:

“Pengawasan tentunya dilakukan setiap hari dan dievaluasi sebulan sekali terkait para karyawan yang memberikan pelayanan prima dalam melayani pembeli di toko. Saya selalu mengawasi apakah para pramuniaga besikap ramah dan siap dalam memberikan pelayanan yang terbaik dengan konsep 7S yaitu salam, senyum, sapa, sopan, santun, siap dan siaga yang kami canangkan kepada para pembeli di toko kami”.⁹⁷

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Muhammad Safir, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan bahwa:

“Kinerja kami selalu dievaluasi oleh atasan kami sebagai pramuniaga, apakah kami telah memberikan pelayanan prima kepada pembeli, seperti menawarkan barang dengan ramah, melayani pembeli yang melihat-lihat barang, menjawab dengan sopan apabila ada pembeli yang menawar harga barang. Apabila kinerja kami buruk maka bapak akan langsung menegur kami”.⁹⁸

b. Pengawasan produk toko

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang pengawasan terhadap produk Toko Hendra Collection. Menurut informan Karsena Putra diungkapkan:

“Bentuk pengawasan terhadap produk toko kami yaitu dengan melakukan evaluasi terhadap kualitas produk-produk yang kami pasarkan juga evaluasi terhadap harga jual produk

⁹⁷Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

⁹⁸Muhammad Safir, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 6 November 2021.

tersebut apakah masih bersaing dengan toko lain, karena produk yang kami jual harganya harus sedikit lebih murah dibandingkan toko lain tetapi kami tetap menjaga kualitas barang. Kami juga selalu meng-update model-model keluaran terbaru dari produk-produk kami”.⁹⁹

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Ekson Maryadi, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan sebagai berikut:

“Harga jual produk di toko kami selalu dievaluasi setiap bulannya agar tetap bersaing sehat dengan toko lain. Produk-produk yang toko kami jual harganya selalu sedikit lebih murah dibandingkan toko lain tetapi kualitas barang tidak kalah dengan toko lain”.¹⁰⁰

c. Pengawasan pemasaran produk

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu tentang pengawasan pemasaran produk yang dilakukan Toko Hendra Collection. Menurut informan Karsena Putra diungkapkan bahwa:

“Toko Hendra Collection setiap bulannya harus mempunyai rencana untuk pencapaian target penjualan. Ketika rencana itu berjalan dengan baik maka penjualan akan sesuai dengan target, akan tetapi jika rencana itu membuat penjualan semakin menurun maka saya bersama dengan para karyawan harus mengevaluasi tentang apa yang sebenarnya membuat penjualan itu semakin menurun, sehingga akan mengetahui dimana letak kesalahannya dan sesegera mungkin untuk memperbaikinya”.¹⁰¹

⁹⁹Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

¹⁰⁰Ekson Maryadi, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

¹⁰¹Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Ekson Maryadi, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan sebagai berikut:

“Apabila target penjualan setiap bulan mengalami kenaikan, akan ada rapat evaluasi untuk terus mempertahankan strategi penjualannya. Begitupun apabila target penjualan mengalami penurunan, rapat evaluasi akan langsung dilaksanakan untuk membicarakan segala permasalahan yang terjadi yang menyebabkan terjadinya penurunan target penjualan”.¹⁰²

d. Pengawasan lokasi usaha

Penulis menanyakan kepada Pemilik Toko Hendra Collection di PTM Kota Bengkulu tentang pengawasan terhadap lokasi usaha Toko Hendra Collection. Menurut informan Karsena Putra diungkapkan bahwa:

“Pengawasan yang dilakukan terhadap lokasi usaha tempat penjualan dan memperkenalkan produk-produk kami yang bertempat di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu adalah dengan melihat kenyamanan pembeli ketika berbelanja di toko kami. Untuk itu kami menyiapkan beberapa cctv untuk memantau keadaan toko”.¹⁰³

Hal di atas sejalan dengan pernyataan informan Fitriani Saputri, Karyawan Toko Hendra Collection, mengungkapkan bahwa:

“Pimpinan kami selalu meminta kami untuk juga mengawasi keadaan sekitar toko kami agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, agar pembeli tetap merasa nyaman ketika berbelanja di toko kami”.¹⁰⁴

¹⁰²Ekson Maryadi, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

¹⁰³Karsena Putra, Pemilik Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 5 November 2021.

¹⁰⁴Fitriani Saputri, Karyawan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu, Wawancara pada tanggal 7 November 2021.

B. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu Pasca Musibah Kebakaran

Hukum awal bermu'amalah adalah halal sampai ada hal-hal yang dilarang-Nya. Di setiap manusia menjalankan usaha, Allah telah menetapkan aturan-aturan dalam menjalankan kehidupan ekonomi. Allah SWT telah menetapkan batasan-batasan perilaku manusia dalam berekonomi sehingga menguntungkan satu individu tanpa mengorbankan hak-hak individu yang lainnya. Prinsip ini telah ditegaskan Allah dalam firman-Nya QS. an-Nisaa'/4 : 29-30, sebagai berikut:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾ وَمَنْ يَفْعَلْ ذَلِكَ عُدْوَانًا وَظُلْمًا فَسَوْفَ نُصَلِّيهِ نَارًا وَكَانَ ذَلِكَ عَلَى اللَّهِ يَسِيرًا ﴿٣٠﴾

“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. Dan barang siapa berbuat demikian dengan melanggar hak dan aniaya, maka Kami kelak akan memasukkannya ke dalam neraka. yang demikian itu adalah mudah bagi Allah”.¹⁰⁵

Ayat ini menjelaskan tentang syarat dibolehkannya perdagangan dengan dua hal. Pertama, perdagangan harus dilakukan atas dasar saling rela antara kedua belah pihak. Kedua tidak boleh saling merugikan baik untuk diri sendiri maupun orang lain. Penjual tidak dibenarkan untuk tidak mengambil

¹⁰⁵Departemen Agama Republik Indonesia, *Mushaf Al-Qur'an dan Terjemah*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2009), h. 326.

keuntungan sama sekali dari penjualannya, akan tetapi juga tidak boleh mengambil untung yang terlalu banyak karena dikhawatirkan akan jatuh terhadap perbuatan riba yang akan menzalimi antara salah satu pihak sehingga tidak sesuai dengan ayat di atas. Setiap orang yang akan terjun ke dalam dunia usaha, mereka berkewajiban mengetahui hal-hal yang dapat mengakibatkan usaha itu sah dan tidak fasid. Hal ini dimaksudkan agar mu'amalah berjalan dengan baik dan jauh dari tindakan yang merusaknya serta mendapatkan ridho dari Allah SWT.

Tujuan perdagangan dalam Islam semata-mata tidak hanya ingin memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya, melainkan juga keberkahan. Keberkahan usaha merupakan kemantapan dari sebuah usaha, yaitu dengan memperoleh keuntungan yang wajar dan diridhoi Allah SWT. Untuk memperoleh keberkahan dalam bisnis, Islam mengajarkan prinsip-prinsip moral dalam berbisnis diantaranya yaitu: 1) Jujur dalam menakar; 2) Menjual barang yang halal; 3) Tidak menyembunyikan cacat barang; 4) Tidak melakukan sumpah palsu; 5) Longgar dan murah hati, 6) Tidak menyaingi penjual lain; 7) Tidak melakukan riba; dan 8) Mengeluarkan zakat bila telah sampai nisab dan haulnya. Prinsip-prinsip tersebut diajarkan Islam untuk diterapkan dalam kehidupan di dunia bisnis agar dapat memperoleh keberkahan usaha yang meliputi keuntungan dunia dan akhirat.¹⁰⁶

Semua organisasi, baik yang berbentuk badan usaha swasta, badan yang bersifat publik ataupun lembaga-lembaga sosial kemasyarakatan, tentu

¹⁰⁶ Mahmud *et al*, *Etika dan Perlindungan Konsumen dalam Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta, 2004), h. 153.

mempunyai suatu tujuan sendiri-sendiri yang merupakan motivasi dari pendiriannya, demikian pula dengan Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu tentu saja memiliki tujuan, strategi dan manajemen. Proses-proses manajemen, termasuk manajemen syariah, pada dasarnya adalah perencanaan segala sesuatu secara mantap untuk melahirkan keyakinan yang berdampak pada melakukan sesuatu sesuai dengan aturan serta memiliki manfaat.¹⁰⁷

Fungsi perencanaan meliputi strategi, dan strategi merupakan bagian yang tidak terpisahkan dengan suatu bisnis atau perusahaan. Strategi merupakan bagian dari fungsi perencanaan, karena itu perencanaan merupakan kunci keberhasilan sebuah program baik oleh institusi pemerintah, swasta (bisnis) maupun organisasi kemasyarakatan lainnya. Manajemen adalah sub-sistem kunci dalam sistem organisasi dan merupakan kekuatan vital yang menghubungkan semua sub-sistem lainnya. Manajemen mencakup hal-hal sebagai berikut:

1. Mengkoordinasikan sumber daya manusia, material dan keuangan ke arah tercapainya organisasi secara efektif dan efisien.
2. Menghubungkan organisasi dengan lingkungan luar dan merespon kebutuhan masyarakat.
3. Melaksanakan fungsi tertentu yang dapat ditetapkan seperti menentukan sasaran, merencanakan dan merekrut sumber daya, mengorganisir, melaksanakan dan mengawasi.

¹⁰⁷ Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktek*, (Jakarta: Gema insani, 2003), h. 3

4. Mengembangkan iklim organisasi dimana orang dapat mengejar sasaran perseorangan (*individual*) dan sasaran bersama (*colletive*).
5. Melaksanakan berbagai peranan antar pribadi secara informasional dan memutuskan (*decisional*).¹⁰⁸

Manajemen adalah sebuah ilmu, seni, profesi, proses dan sistem yang mengubah berbagai sumber daya (manusia, material, mesin, metode, uang, waktu, informasi, pasar dan modal) dalam suatu ruang usaha yang berguna bagi kemanusiaan serta untuk mencapai tujuan tertentu melalui kerjasama dengan orang lain secara sistematis, rasional, efektif dan efisien. Sehubungan dengan kerjasama untuk mencapai tujuan secara profesional dan rasional, banyak usaha untuk mengklasifikasikan manajemen sebagai sebuah profesi yang bekerja secara profesional.

Berdasarkan hasil penelitian, manajemen yang dilakukan oleh Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu meliputi perencanaan usaha, pengorganisasian usaha, penggerakan/pelaksanaan usaha yang sudah direncanakan, dan pengawasan terhadap kegiatan usaha yang telah berjalan. Manajemen yang telah dilakukan oleh Toko Hendra Collection Kota Bengkulu adalah manajemen terhadap kualitas dan harga produk toko, strategi promosi produk toko, dan lokasi tempat usaha dijalankan.

¹⁰⁸ M. Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Berbasis Syariah*, (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2014), h. 144.

1. Manajemen terhadap produk (*product*) Toko Hendra Collection menurut prinsip ekonomi Islam

Produk sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan pada pasar untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan. Namun jika ditinjau dari perspektif syariah, Islam memiliki batasan tertentu yang lebih spesifik mengenai definisi produk. Menurut Mahmud, ada 3 (tiga) hal yang perlu dipenuhi dalam menawarkan sebuah produk, diantaranya yaitu:

- a. Produk yang ditawarkan memiliki kejelasan barang, kejelasan ukuran, kejelasan komposisi, tidak rusak, dan menggunakan bahan baku yang baik.
- b. Produk yang diperjual-belikan adalah produk yang halal.
- c. Dalam promosi maupun iklan tidak melakukan kebohongan. Sebagaimana hadits Nabi Muhammad SAW, yang artinya: “Jika barang itu rusak katakanlah rusak, jangan engkau sembunyikan. Jika barang itu murah, jangan engkau katakan mahal. Jika barang ini jelek katakanlah jelek, jangan engkau katakan bagus”. (HR. Tirmidzi).¹⁰⁹

Hadits di atas jelas menunjukkan bahwa hukum menjual produk cacat dan disembunyikan adalah haram. Artinya, produk meliputi barang dan jasa yang ditawarkan pada calon pembeli haruslah yang berkualitas sesuai dengan yang dijanjikan. Persyaratan mutlak yang juga harus ada dalam sebuah produk adalah memenuhi kriteria halal.

¹⁰⁹ Mahmud *et al*, *Etika dan Perlindungan Konsumen ...*, h. 188.

Produk yang dijual harus sesuai dengan selera serta memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Nabi Muhammad SAW dalam praktik berniaga, elemen produk beliau selalu menjelaskan kualitas barang yang dijualnya. Kualitas produk yang dipesan oleh pelanggan selalu sesuai dengan barang yang diserahkan. Seandainya terjadi ketidakcocokan, beliau mengajarkan bahwa pada pelanggan ada hak *khiyar* dengan cara membatalkan jual beli, seandainya terdapat segala sesuatu yang tidak cocok.

Konsep produk pada pemasaran Islami yang dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW juga selalu menjelaskan dengan baik kepada pembeli akan kelebihan dan kekurangan produk yang dijualnya. Hal ini sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. al-Ahzab: 33 /70-71, yaitu:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَقُولُوْا قَوْلًا سَدِيْدًا ﴿٧٠﴾ يُصْلِحْ لَكُمْ اَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ
لَكُمْ ذُنُوْبَكُمْ وَمَنْ يُطِيعِ اللّٰهَ وَرَسُوْلَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيْمًا ﴿٧١﴾

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan katakanlah perkataan yang benar. Niscaya Allah memperbaiki bagimu amalan-amalanmu dan mengampuni bagimu dosa-dosamu. Dan barangsiapa mentaati Allah dan Rasul-Nya, maka sesungguhnya ia telah mendapat kemenangan yang besar”.

Kejujuran adalah kunci utama dalam perniagaan Nabi Muhammad. Kejujuran adalah cara yang termurah walaupun sulit dan langka ditemukan sekarang. Jika kita menjual produk dengan segala kelebihan dan kekurangannya kita ungkapkan secara jelas, maka yakin produk itu akan terjual dan juga akan dipercayai oleh konsumen kita.

Dan mereka tidak akan meninggalkan kita karena merasa tidak dibohongi dengan ucapan kita.

Berdasarkan hasil penelitian, bahwasanya produk-produk yang dijual di Toko Hendra Collection sudah cukup baik karena sesuai dengan prinsip ekonomi Islam yaitu dalam mengenalkan produknya kepada calon konsumen tidak ada unsur tipu-menipu serta menjelaskan langsung berapa harga produk yang ingin dibeli oleh calon konsumen tersebut.

2. Manajemen terhadap harga produk (*price*) Toko Hendra Collection menurut prinsip ekonomi Islam

Dalam menentukan harga, Islam tentu memperbolehkan pedagang untuk mengambil keuntungan, karena pada hakekat dari berdagang ialah untuk mencari keuntungan, namun untuk mengambil keuntungan tersebut janganlah berlebih-lebihan. Karena, jika harga yang ditetapkan adalah harga yang wajar, maka pedagang tersebut pasti akan unggul dalam kuantitas. Dengan kata lain, mendapat banyak keuntungan dari banyaknya jumlah barang yang terjual, dan tampak nyata adalah keberkahan rizkinya. Dalam proses penentuan harga, Islam juga memandang bahwa harga haruslah disesuaikan dengan kondisi barang yang dijual.¹¹⁰

Penetapan harga tidak mementingkan keinginan pedagang sendiri, tapi juga harus mempertimbangkan kemampuan daya beli masyarakat. Pada ekonomi Barat, ada taktik menetapkan harga setinggi-tingginya yang disebut "*skimming price*". Dalam ajaran syariah tidak dibenarkan

¹¹⁰ Mahmud *et al*, *Etika dan Perlindungan Konsumen ...*, h. 195.

mengambil keuntungan sebesar-besarnya, tapi harus dalam batas-batas kelayakan. Dan tidak boleh melakukan perang harga dengan niat menjatuhkan pesaing, tapi bersainglah secara sehat, membuat keunggulan dengan tampil beda dalam hal kualitas dan layanan yang diberikan.

Di dalam etika bisnis Islam juga disampaikan bahwa untuk pembelian dan penjualan harus didasarkan rasa suka sama suka, serta menetapkan harga dengan transparan karena jika tidak transparan bisa mengandung unsur penipuan. Untuk itu menetapkan harga dengan terbuka dan wajar sangat dihormati dalam Islam agar tidak terjerumus dalam riba. Kendati dalam dunia bisnis kita tetap ingin memperoleh keuntungan, namun hak pembeli tetap harus dihormati. sehingga mendapatkan ridha dari Allah SWT. Hal ini sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. an-Nisaa' /4 : 29-30, sebagai berikut:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾ وَمَنْ يَفْعَلْ ذٰلِكَ
عَدُوْنَا وَاظْلَمًا فَسَوْفَ نُنْصَلِيْهِ نَارًا وَّكَانَ ذٰلِكَ عَلَى اللّٰهِ يَسِيْرًا ﴿٣٠﴾

“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. Dan barang siapa berbuat demikian dengan melanggar hak dan aniaya, maka Kami kelak akan memasukkannya ke dalam neraka. yang demikian itu adalah mudah bagi Allah”.

Berdasarkan hasil penelitian, bahwasanya dalam menetapkan suatu harga produk, Toko Hendra Collection tidak jauh dengan harga

produk yang dimiliki oleh saingan bisnisnya yang berkisar antara 15% sampai 25%. Hal ini telah sesuai dengan salah satu prinsip ekonomi Islam yaitu keadilan dan keseimbangan dalam berniaga.

3. Manajemen terhadap promosi (*promotion*) produk Toko Hendra Collection menurut prinsip ekonomi Islam

Pemasar perlu mempertimbangkan beberapa faktor dalam menciptakan dan mengantarkan pesan yang efektif. Faktor-faktor ini meliputi pembatasan tipe media yang digunakan, kemampuan untuk mempromosikan produk-produk tertentu, citra periklanan, grup sosial dan aturan pemerintah. Setiap pesan yang disampaikan dalam promosi akan menawarkan dua hal, yaitu alasan untuk membeli (melalui iklan) dan insentif untuk membeli (melalui promosi penjualan). Dalam pemasaran konvensional, promosi tidak bersinggungan secara langsung pada nilai-nilai religius yang mengatur setiap proses dalam promosi sesuai dengan aturan-aturan Islam.

Promosi dalam tinjauan ekonomi Islam harus sesuai dengan *sharia compliance* yang merefleksikan kebenaran, keadilan, dan kejujuran kepada masyarakat. Segala informasi yang terkait dengan produk harus diberitahukan secara transparan dan terbuka sehingga tidak ada potensi unsur penipuan dan kecurangan dalam melakukan promosi. Promosi yang tidak sesuai dengan kualitas atau kompetensi, contohnya promosi yang menampilkan imajinasi yang terlalu tinggi bagi

konsumennya adalah termasuk dalam praktik penipuan dan kebohongan. Untuk itu promosi yang semacam tersebut sangat dilarang dalam Islam.

Dalam kerangka Islam, etika pemasaran tentu perlu didasari pada nilai-nilai yang dikandung al-Qur'an dan hadist Nabi, diantaranya firman Allah SWT dalam QS. an-Nisaa' /4 : 29, sebagai berikut:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾ وَمَنْ يَفْعَلْ ذَلِكَ
عَدُوًّا وَظُلْمًا فَسَوْفَ نُصَلِّيهِ نَارًا وَكَانَ ذَلِكَ عَلَى اللَّهِ يَسِيرًا ﴿٣٠﴾

“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”.

Dari ayat tersebut bisa diketahui bahwa seseorang yang melakukan bisnis hendaknya dilarang dengan cara merampas harta orang lain seperti riba, dan setiap jual beli hendaknya dilakukan dengan rasa suka sama suka sehingga akan mendapatkan ridha dari Allah SWT.

Oleh sebab itu Toko Hendra Collection menerapkan salah satu prinsip ekonomi Islam yaitu mencari dan mengelola apa yang ada di muka bumi, artinya pada kegiatan memasarkan produk menuntut manusia untuk memanfaatkan apa saja dalam mempromosikan produknya seperti memanfaatkan media sosial sebagai sarana dalam mempromosikan produknya, memberikan kalender gratis tiap akhir tahunnya, dan lain-lain.

4. Manajemen terhadap lokasi (*place*) Toko Hendra Collection menurut prinsip ekonomi Islam

Pemilihan lokasi yang tepat berarti mendapatkan lokasi yang memungkinkan paling banyak efek positifnya bagi organisasi dan menghindari sebanyak mungkin efek negatif yang mungkin timbul. Jika organisasi telah menentukan letak lokasi usahanya, maka lokasi usaha tersebut akan menentukan biaya yang ditimbulkan dan sulit untuk meminimalkannya. Keputusan pemilihan lokasi sering tergantung dari jenis usaha. Untuk keputusan lokasi industri, strategi yang digunakan biasanya adalah strategi untuk meminimalkan biaya, sedangkan untuk bisnis perdagangan barang atau jasa, strategi yang digunakan terfokus pada mendekati pasar sasaran.

Secara umum, tujuan dari strategi pemilihan lokasi adalah untuk memaksimalkan keuntungan yang diperoleh oleh organisasi dan meminimalisir biaya yang timbul dari kegiatan usahanya. Pemilihan lokasi yang salah akan mempengaruhi pemaksimalan keuntungan organisasi. Kesalahan suatu organisasi yang berdiri tanpa mempertimbangkan pemilihan lokasi yang tepat maka beberapa waktu setelah menjalankan usahanya akan menghadapi beberapa masalah, seperti masalah tenaga kerja, biaya produksi dan pasar sasaran. Kesalahan seperti ini dapat mengakibatkan organisasi beroperasi dengan tidak efektif dan efisien.

Berdasarkan hasil penelitian pemilihan lokasi Toko Hendra Collection adalah di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu yang terletak di pusat kota, juga masih dekat sekitar permukiman warga dengan tujuan target pasar adalah masyarakat sekitar. Dalam saluran distribusi ini Toko Hendra Collection menyediakan tempat yang bersih dan cukup nyaman bagi para konsumennya, juga tempat parkir yang luas sehingga konsumen tidak akan kesulitan ketika ingin menaruh kendaraannya. Mengenai fasilitas layanan pesan antar, bahwa layanan bagi pelanggan dengan pembelian tertentu akan mendapatkan fasilitas antar sampai tujuan, meskipun sampai saat ini baru mencakup wilayah sekitar pusat Kota Bengkulu.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian yang telah penulis uraikan pada bab sebelumnya, maka penulis membuat kesimpulan sebagai berikut :

1. Manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu pasca musibah kebakaran, yaitu: a) Perencanaan yang matang tentang perekrutan dan pelatihan SDM sebagai kepala toko dan pramuniaga, memberikan pelayanan dengan konsep 7S (salam, senyum, sapa, sopan, santun, siap dan siaga), harga jual produk sedikit lebih murah dibandingkan toko lain tetapi tetap menjaga kualitas barang, promosi produk dengan spanduk, pemberian diskon dan posting di sosial media, dan penentuan lokasi toko yang strategis; b) Pengorganisasian terhadap SDM toko dalam pembagian tugas, tanggung jawab, dan wewenang untuk pemilik toko, kepala toko dan karyawan, juga pengorganisasian terhadap sistem pelayanan toko, harga produk toko dan strategi pemasaran; c) Pelaksanaan terhadap SDM dengan melakukan perekrutan dan pelatihan SDM sebagai kepala toko dan pramuniaga dalam memberikan pelayanan yang prima, pengadaan produk-produk toko yang berkualitas dan promosi lewat spanduk dan media sosial; dan d) Pengawasan terhadap kinerja kepala toko dan pramuniaga serta mengadakan evaluasi terhadap omzet toko dengan para karyawan setiap tiga bulan sekali.

2. Tinjauan ekonomi Islam terhadap manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu pasca musibah kebakaran yaitu bahwa proses manajemen yang dilakukan adalah terhadap produk, harga produk, lokasi, dan promosi produk toko. Produk yang dijual di Toko Hendra Collection sudah cukup baik karena sesuai dengan prinsip ekonomi Islam yaitu dalam mengenalkan produknya kepada calon konsumen tidak ada unsur tipu-menipu serta menjelaskan langsung berapa harga produk yang ingin dibeli oleh calon konsumen tersebut. Dalam menetapkan suatu harga produk, Toko Hendra Collection tidak berbeda jauh dengan harga produk yang dimiliki oleh saingan bisnisnya yang berkisar antara 15% sampai 25%. Hal ini telah sesuai dengan salah satu prinsip ekonomi Islam yaitu keadilan dan keseimbangan dalam berniaga. Kegiatan memasarkan produk Toko Hendra Collection telah menerapkan salah satu prinsip ekonomi Islam yaitu mencari dan mengelola apa yang ada di muka bumi, dengan memanfaatkan media sosial sebagai sarana dalam mempromosikan produknya. Sedangkan pemilihan lokasi Toko Hendra Collection adalah di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu yang terletak di pusat kota juga masih dekat sekitar permukiman warga dengan menyediakan tempat yang bersih dan cukup nyaman bagi para konsumennya, juga tempat parkir yang luas sehingga konsumen tidak akan kesulitan ketika ingin menaruh kendaraannya.

B. Saran-Saran

Berdasarkan hasil penelitian penulis memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Membuat kontak saran bagi konsumen misalnya lewat sosial media toko sehingga bisa menjadi jembatan antara konsumen dan toko agar konsumen dapat menyampaikan kritik dan sarannya untuk dapat ditinjau lebih lanjut oleh manajemen toko.
2. Menciptakan loyalitas pelanggan dengan cara membuat misalnya sejenis *member card* dengan beberapa inovasi, seperti diskon, voucher khusus, dan sejenisnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, H.M. Ma'ruf, *Hukum Perbankan dan Perkembangan Bank Syariah di Indonesia*, Banjarmasin: Antasari Press, 2006.
- Bafadal, Ibrahim, *Manajemen Peningkatan Mutu Sekolah Dasar*, Jakarta : Bumi Aksara, 2003.
- Dharma, Surya, *Manajemen Kinerja*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013.
- Departemen Agama Republik Indonesia, *Mushaf Al-Qur'an dan Terjemah*, Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2009.
- Emzir, *Metodologi Penelitian Pendidikan: Kuantitatif dan Kualitatif*, Jakarta: Rajagrafindo, 2015.
- Idri, *Hadis Ekonomi : Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*, Jakarta : Prenada Media Group, 2015.
- Izza, Nahdliyyul, *Pengaruh Pasar Modern Terhadap Perdagangan Pasar Tradisional*, Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga, 2011.
- J. Supranto, *Metode Penelitian Hukum dan Statistik*, Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2003.
- Kasmir, *Kewirausahaan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006.
- Kotler, Philip, & A.B Susanto, *Manajemen Pemasaran di Indonesia: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, Jakarta: Salemba Empat, 2000.
- Marno & Triyo Supriyatno, *Manajemen dan Kepemimpinan Pendidikan Islam*, Bandung: Refika Aditama, 2008.
- Moleong, Lexy J, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2010.
- Munir, Muhammad, *Manajemen Dakwah*, Jakarta: Prenada Media Group, 2009.
- Hasibuan, Malayu S.P, *Manajemen Dasar: Pengertian dan Masalah*, Jakarta: PT Toko Gunung, 2005.
- Nawawi, Ismail, *Manajemen Syariah: Sebuah Pemikiran, Wacana dan Realita*, Jurnal Al-Qānūn, Vol. 13, No. 2, Desember 2010.

Nurhayati, Siti Fatimah. *Pengelolaan Pasar Tradisional Berbasis Musyawarah Untuk Mufakat*, Jurnal Manajemen dan Bisnis Volume 18, Nomor 1, Juni 2014.

Robbins, Stephen P., dan Mary Colter, *Manajemen*, Jakarta: Penerbit Erlangga, 2010.

Satria, *Pasar Modern dan Pasar Tradisional*, Jakarta: Rineka Cipta, 2010.

Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung : Alfabeta, 2014.

Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung : Alfabeta, 2012.

Tunggal, Amin Widjaja, *Manajemen Suatu Pengantar*, Jakarta: Rineka Cipta, 2002.

Ulyati, Nur Faeni, *Strategi Pemasaran Pedagang Pasar Tradisional dalam Perspektif Ekonomi Islam*, Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo, 2015.

<https://news.okezone.com/read/2018/12/14/340/1991526/1-200-kios-dan-awning-pedagang-di-ptm-kota-bengkulu-ludes-terbakar>

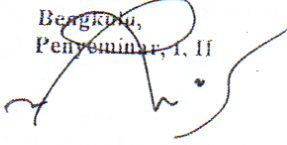
<https://bengkulukito.com/2018/12/14/kerugian-akibat-kebakaran-ptm-ditaksir-mencapai-rp-75-miliar-lebih>

LAMPIRAN

CATATAN PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : Ayuni Prasetya
JURUSAN/PRODI : Ekonomi Islam

NO	PERMASALAHAN	SARAN PENYEMINAR
-	Judul	Pobadi
-	Permasalahan	Pemas
-	LB	Pemas

Bergitu,
Penyeminar I, II

.....
NIP.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
 Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

I. IDENTITAS MAHASISWA

NAMA : Agung Prasetya
 NIM : 1516130003
 PRODI : Ekonomi Islam
 SEMESTER : 7

JUDUL YANG DIAJUKAN :

1. Manajemen Pengelolaan kios-kios Dagangan Di pasar Tradisional Dan modern (PTM) Kota Bengkulu Pa
2. Manajemen peningkatan mutu lobster air tawar Di UD. PUTRA HULAN UTAMA Kota Bengkulu Dalam
3. TITAJAWAN Ekonomi Islam

II. PROSES KONSULTASI

a. Konsultasi dengan Pengelola Perpustakaan Fakultas

Catatan Belum ada yg membahas

Pengelola Perpustakaan

[Signature] 13/02/19

b. Konsultasi dengan Pembimbing Akademik

Catatan A.e.e No. 1

Pembimbing Akademik

[Signature] 13/2/2018

c. Konsultasi dengan Kaprodi

Catatan fakta dengan penempatan pedagang nya, masukkan teori ekonomi Islamnya yg berkaitan dan pengelolaan dan pengawasan

Kaprodi

[Signature]

III. JUDUL YANG DIUSULKAN

Setelah konsultasi dengan Pengelola Perpustakaan, Pembimbing Akademik dan Kaprodi, judul yang diusulkan adalah : Manajemen Pengelolaan kios-kios Dagangan di pasar tradisional Dan modern (PTM) Kota Bengkulu pasca kebakaran

Bengkulu, 18 - 02 - 2019

Mengetahui

An Kajar.....

[Signature]
 Eka Sri Wahyuni, MM

Mahasiswa

[Signature]
 Agung Prasetya



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu Tlp. (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL MAHASISWA

Hari/Tanggal : 13 - 4 - 2019
Nama Mahasiswa : Agung Prasetya
NIM : 151613 0003
Jurusan /Prodi : Ekonomi Islam

JUDUL PROPOSAL	TANDATANGAN MAHASISWA	NAMA PENYEMINAR	TANDA TANGAN PENYEMINAR
Mangjaman pangsadaan Dagangan di pasar Tradisional dan modern kota Bengkulu Packer keba karam di tingsar Dari Eko nomi Islam		1	
		2	

Mengetahui,
Dekan Fak. Ekonomi Dan Bisnis Islam

Dr. ASNAINI, MA
NIP. 19730412 199803 2 003

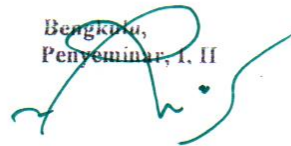
CATATAN PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : Agung Prasetya

JURUSAN/PRODI : Ekonomi Islam

NO	PERMASALAHAN	SARAN PENYEMINAR
-	Judul	Perbaiki
-	Permasalahan	Perbaiki
-	LB	Perbaiki

Bengkel,
Penyeminat, 1. II



.....
NIP.

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN INOVASI
KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
REPUBLIK INDONESIA

CATATAN PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : Agung Prastya
 JURUSAN/PRODI : Ekonomi Islam

NO	PERMASALAHAN	SARAN PENYEMINAR
	Model penelitian Latar belakang Masalah Kerangka teor.	- Judul seperti itu. - Tambah data : hasil wawancara & observasi. - lengkapi Teori Mawar dalam Ekonomi Islam.

Bengkulu,
 Penyeminar, 1, 11

.....
 NIP.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JalanRaden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

SURAT PENUNJUKAN

Nomor : 0920/In.11/F.IV/PP.00.9/08/2020

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A M A : Dr. Nurul Hak,MA
NIP. : 196606161995031002
Tugas : Pembimbing I

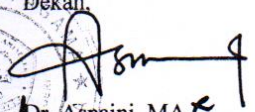
2. N A M A : Yenti Sumarni,MM
NIP. : 197909162007012020
Tugas : Pembimbing II

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

N A M A : Agung Prasetya
NIM. : 1516130003
JURUSAN : EKONOMI ISLAM
Judul Skripsi : TINJAUAN EKONOMI ISLAM TERHADAP MANAJEMEN PASAR TRADISIONAL DAN MODERN (PTM) KOTA BENGKULU PASCA KEBAKARAN.

Demikian surat penunjukan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu
Pada Tanggal : 24 Agustus 2020
Dekan.


Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003

Tembusan :

1. Wakil **Rektor I**
2. Dosen **yang bersangkutan**
3. Mahasiswa **yang bersangkutan**
4. Arsip

HALAMAN PENGESAHAN

Proposal Skripsi berjudul "Manajemen Toko Hendra Collection Di Pasar Tradisional Dan Modern (PTM) Kota Bengkulu Di Tinjau Dari Ekonomi Islam" yang disusun Oleh :

Nama : Agung prasetya
Nim : 1516130003
Prodi : Ekonomi Syariah


Sudah diperbaiki sesuai dengan arahan tim pembimbing selanjutnya memenuhi syarat ilmiah untuk di ajukan surat izin penelitian.

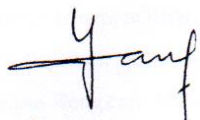
Bengkulu, 28 Oktober 2021 M
22 Rabiul Awal 1443 H

Tim Penyeminar


Penyeminar I

Penyeminar II


Dr. Nurul Hak, M.A
NIP. 196606161995031002


Yenti Yumarni, MM
NIP. 197904162007012020

Mengetahui
Ketua Jurusan Ekonomi Islam


Eka Sriwahyuni, MM
NIP. 197705092008012014



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

Nomor : 1553/In.11/F.IV/PP.00.9/11/2021 Bengkulu, 03 November 2021
Lampiran : -
Perihal : **Permohonan Izin Penelitian.**

Kepada Yth.
Pimpinan Toko Hendra
di-
Bengkulu

Assalamu'alaikumWr.Wb

Sehubungan dengan penyelesaian Studi Sarjana S.1 pada Program Studi
Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu Tahun
Akademik 2021/2022 atas nama :

Nama : Agung Prasetya

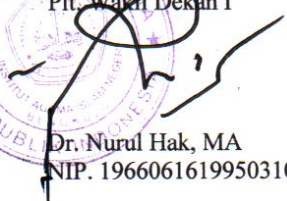
NIM : 1516130003

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Islam

Dengan ini kami mengajukan permohonan izin penelitian untuk melengkapi
data penulisan skripsi yang berjudul : Manajemen Toko Hendra Collection di
Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu Ditinjau Dari Ekonomi
Islam.

Tempat Penelitian : Toko Hendra Pasar Tradisional dan Modern (PTM)
Kota Bengkulu.

Demikianlah atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terimakasih.

Mengetahui
An. Plt. Dekan
Plt. Wakil Dekan I

Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002

PEDOMAN WAWANCARA

Nama : Agung Prasetya
NIM : 1516130003
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu Ditinjau dari Ekonomi Islam

A. Wawancara dengan Pemilik Toko Hendra Collection

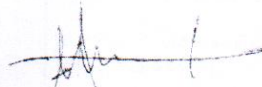
1. Sudah berapa lama Toko Hendra Collection ini beroperasi ?
2. Apa saja jenis barang yang dijual di Toko Hendra Collection ?
3. Bagaimana kualitas barang yang dijual di Toko Hendra Collection ?
4. Berapa omzet jualan Toko Hendra Collection per bulannya ?
5. Bagaimana perencanaan yang dilakukan Toko Hendra Collection selama beroperasi ?
6. Bagaimana pengorganisasian yang dilakukan Toko Hendra Collection selama beroperasi ?
7. Bagaimana pelaksanaan operasional Toko Hendra Collection selama ini ?
8. Bagaimana pengawasan yang dilakukan Toko Hendra Collection selama beroperasi ?
9. Apa saja hambatan dalam mengelola Toko Hendra Collection ?
10. Bagaimana solusi terhadap hambatan dalam mengelola Toko Hendra Collection ?
11. Apa harapan Bapak/Ibu sebagai pemilik Toko Hendra Collection untuk kemajuan usaha toko ini kedepannya ?

B. Wawancara dengan Karyawan Toko Hendra Collection

1. Apa yang saudara/i ketahui tentang jenis barang yang dijual di Toko Hendra Collection ?
2. Apa yang saudara/i ketahui tentang kualitas barang yang dijual di Toko Hendra Collection ?

3. Apa yang saudara/i ketahui tentang omzet jualan Toko Hendra Collection per bulannya ?
4. Apa yang saudara/i ketahui tentang perencanaan yang dilakukan Toko Hendra Collection selama beroperasi ?
5. Apa yang saudara/i ketahui tentang pengorganisasian yang dilakukan Toko Hendra Collection selama beroperasi ?
6. Apa yang saudara/i ketahui tentang pelaksanaan operasional Toko Hendra Collection selama ini ?
7. Apa yang saudara/i ketahui tentang pengawasan yang dilakukan Toko Hendra Collection selama beroperasi ?
8. Apa yang saudara/i ketahui tentang hambatan dalam mengelola Toko Hendra Collection ?
9. Apa yang saudara/i ketahui tentang solusi terhadap hambatan dalam mengelola Toko Hendra Collection ?
10. Apa harapan saudara/i sebagai karyawan Toko Hendra Collection untuk kemajuan usaha toko ini kedepannya ?

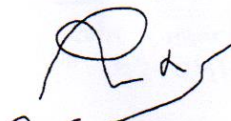
Bengkulu, Maret 2021



Agung Prasetya
NIM. 1516130003

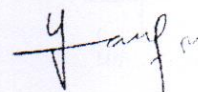
Mengetahui,

Pembimbing I



Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031007

Pembimbing II



Yenti Sumarni, M.M
NIP. 197904162007012020



LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Program Studi :
 NIM : Pembimbing I/II :
 Judul Skripsi :

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Praf
1		BAB I Latar belakang	MANAJEMEN MUSLIM KONTAS SOSIAL LATER BENGLUANG	Yp
2		manajemen	TOLEKSI SUMA BENTUK INFORMASI SUMBER LATER KARIS TOLEK	Yp
3		kegiatan teori	MANAJEMEN & PRINSIP MANAJEMEN TUMBUH MANAJEMEN KELOMPOK KEISLAMATAN MANAJEMEN	Yp
4		prosedur kepercayaan	MANAJEMEN MUSLIM DAN KEBERAGAMAAN TEORI	Yp

Mengetahui,
Ketua Jurusan

Yanti Sumarhi, MM.
 NIP. 197904162007012020

Bengkulu,

Pembimbing I/II

NIP.



LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Agma Pemasari Program Studi : Ekonomi Islam
 NIM : 1516120003 Pembimbing #II : YENTI SUMARNI,
 Judul Skripsi : Mangjamen toka kerbau collection Dipasar Tradisional dan modern (PTM) terkayunwa Otonom dari Ekonomi Islam

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Prat
6		4. Fungsi manajemen	- perencanaan - pengorganisasian - pelaksanaan - evaluasi bagai praktik dan implementasi [fungsi manajemen] dalam mangjamen sumber daya.	YH YH
7		kelembagaan	sumbar predominan dan masalah masalah	YH
8		perencanaan	lewat teori dan hasil pengujian dan terapan. teori keorganisasian.	YH

Mengetahui,
Ketua Jurusan

Yanti Sumarni, MM.
NIP. 197904162007012020

Bengkulu,

Pembimbing #II

Yanti Sumarni, MM.
NIP. 197904162007012020



LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Program Studi :
NIM : Pembimbing I/II :
Judul Skripsi :

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Praf
		Bab i	Acc	
		Bab ii	Acc	
		Bab iii	Acc	
		Bab iv	Acc	
		Bab v	Acc	

Mengetahui,
Ketua Jurusan

Yanir Sumarni, MM.
NIP. 197904162007012020

Bengkulu,
Pembimbing I/II

Nurul Hake MA
NIP. 196608161979031007

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini, pemimpin toko Hendra Collection Kota Bengkulu dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Agung Prasetya
NIM : 1516130003
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Yang bersangkutan benar-benar telah selesai mengadakan penelitian pada toko Hendra Collection Kota Bengkulu dari tanggal 03 November 2021 sampai dengan 03 Desember 2021 dengan judul **“Manajemen Toko Hendra Collection Di Pasar Tradisional Dan Modern (PTM) Kota Bengkulu Ditinjau Dari Ekonomi Islam”**. Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Bengkulu, 2021

Pemimpin Hendra Collection



Skripsi Agung Ekis.docx_4

by User turnitin

Submission date: 02-Feb-2022 11:53AM (UTC+0000)

Submission ID: 1626945924

File name: Skripsi_Agung_Ekis.docx (579.4K)

Word count: 13062

Character count: 85055

**MANAJEMEN TOKO HENDRA COLLECTION
DI PASAR TRADISIONAL DAN MODERN (PTM) KOTA BENGKULU
DITINJAU DARI EKONOMI ISLAM**



SKRIPSI

**Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**

OLEH :

**AGUNG PRASETYA
NIM : 1516130003**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
F. M
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO
2022 M/1443 H**

BABI

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam adalah agama yang mengatur seluruh bidang kehidupan manusia, termasuk aqidah, syariah, akhlak, ibadah, dan muamalah, di setiap pelosok bumi. Muslim tidak hanya peduli dengan Tuhan; mereka juga peduli satu sama lain dan lingkungan.¹

Usaha orang buat penuh kebutuhannya telah berjalan semenjak orang itu terdapat. Salah satu aktivitas orang dalam upaya penuh keinginan itu merupakan membutuhkan terdapatnya pasar selaku alat pendukungnya.² Kegiatan upaya yang dicoba di pasar pada dasarnya hendak mengaitkan 2 subyek utama, ialah produsen serta pelanggan. Kedua subyek itu tiap- tiap memiliki andil yang amat besar kepada pembuatan harga benda yang terdapat di pasar.³

Faktor pertumbuhan ekonomi, seperti keinginan untuk memenuhi kebutuhan dasar hidup, telah memicu atau mempengaruhi diskusi ini (kebutuhan dasar). Manusia, pada dasarnya makhluk sosial, juga harus berurusan dengan tuntutan masyarakat untuk memperoleh kekuasaan, kekayaan, dan rasa hormat agar merasa terpenuhi.

¹H.M. Ma'ruf Abdullah, *Hukum Perbankan dan Perkembangan Bank Syariah di Indonesia*, (Banjarmasin: Antasari Press, 2006), h. 33.

²Philip Kotler & A.B Susanto, *Manajemen Pemasaran di Indonesia: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, (Jakarta: Salemba Empat, 2000), h. 11.

³Nur Faeni Ulyati, *Strategi Pemasaran Pedagang Pasar Tradisional dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo, 2015), h. 15.

Skripsi Agung Ekis.docx_4

ORIGINALITY REPORT

23

%

23%

8%

8%

SIMILARITY INDEX

INTERNET SOURCES

PUBLICATIONS

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1 repository.iainbengkulu.ac.id

Internet Source

2 repository.radenintan.ac.id

Internet Source

3 docobook.com

Internet Source

4 mafiadoc.com

Internet Source

5 core.ac.uk

Internet Source

6 digilib.uinsby.ac.id

Internet Source

7 eprints.walisongo.ac.id

Internet Source

8 repository.uinsu.ac.id

Internet Source

9 id.123dok.com

Internet Source

68

amoeba-ora-umum.blogspot.com

Internet Source

<1%

69

repo.iainbukittinggi.ac.id

Internet Source

<1%

70

www.scribd.com

Internet Source

<1%

71

zh.scribd.com

Internet Source

<1%

72

archive.org

Internet Source

<1%

73

elitasuratmi.wordpress.com

Internet Source

<1%

74

jurnal.iainkediri.ac.id

Internet Source

<1%

75

qdoc.tips

Internet Source

<1%

76

repository.syekhnurjati.ac.id

Internet Source

<1%

PEDOMAN WAWANCARA

Nama : Agung Prasetya
NIM : 1516130003
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Manajemen Toko Hendra Collection di Pasar Tradisional dan Modern (PTM) Kota Bengkulu Ditinjau dari Ekonomi Islam

A. Wawancara dengan Pemilik Toko Hendra Collection

1. Sudah berapa lama Toko Hendra Collection ini beroperasi ?
2. Apa saja jenis barang yang dijual di Toko Hendra Collection ?
3. Bagaimana kualitas barang yang dijual di Toko Hendra Collection ?
4. Berapa omzet jualan Toko Hendra Collection per bulannya ?
5. Bagaimana perencanaan yang dilakukan Toko Hendra Collection selama beroperasi ?
6. Bagaimana pengorganisasian yang dilakukan Toko Hendra Collection selama beroperasi ?
7. Bagaimana pelaksanaan operasional Toko Hendra Collection selama ini ?
8. Bagaimana pengawasan yang dilakukan Toko Hendra Collection selama beroperasi ?
9. Apa saja hambatan dalam mengelola Toko Hendra Collection ?
10. Bagaimana solusi terhadap hambatan dalam mengelola Toko Hendra Collection ?
11. Apa harapan Bapak/Ibu sebagai pemilik Toko Hendra Collection untuk kemajuan usaha toko ini kedepannya ?

B. Wawancara dengan Karyawan Toko Hendra Collection

1. Apa yang saudara/i ketahui tentang jenis barang yang dijual di Toko Hendra Collection ?
2. Apa yang saudara/i ketahui tentang kualitas barang yang dijual di Toko Hendra Collection ?
3. Apa yang saudara/i ketahui tentang omzet jualan Toko Hendra Collection per bulannya ?
4. Apa yang saudara/i ketahui tentang perencanaan yang dilakukan Toko Hendra Collection selama beroperasi ?
5. Apa yang saudara/i ketahui tentang pengorganisasian yang dilakukan Toko Hendra Collection selama beroperasi ?
6. Apa yang saudara/i ketahui tentang pelaksanaan operasional Toko Hendra Collection selama ini ?
7. Apa yang saudara/i ketahui tentang pengawasan yang dilakukan Toko Hendra Collection selama beroperasi ?
8. Apa yang saudara/i ketahui tentang hambatan dalam mengelola Toko Hendra Collection ?
9. Apa yang saudara/i ketahui tentang solusi terhadap hambatan dalam mengelola Toko Hendra Collection ?
10. Apa harapan saudara/i sebagai karyawan Toko Hendra Collection untuk kemajuan usaha toko ini kedepannya ?

Bengkulu, Juni 2021

Agung Prasetya
NIM. 1516130003

Mengetahui,

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002

Yenti Sumarni, MM
NIP. 197904162007012020

DOKUMENTASI PENELITIAN





