

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi pengelolaan Paguyuban Pedagang Kaki Lima

1. Pengertian Strategi pengelolaan

Menurut Peace dan Robinson, strategi adalah suatu rencana yang berskala besar yang memiliki orientas terhadap masa depan guna interaksi dengan lingkungan persaingan yang diperuntukan atau digunakan untuk mencapai suatu sasaran dari sebuah perusahaan.²⁷ Strategi juga dapat diartikan sebagai sebuah ilmu siasat yang dirancang dan digunakan dalam memngembangkan berbagai bisang seperti bidang ekonomi, politik, bidang konumikasi, bidang sosial dan budaya untuk meciptakan suatu pencapaian yang diinginkan.²⁸ Menurut Ferry dalam jurnalnya menjelaskan bahwa stategi merupakan sebuah alat untuk mencapai suatu tujuan, dan dalam penembangannya konsep strategi terus berkembang.²⁹

Dalam implementasinya strategi biasa dibentuk melalui pengelolaan strategi atau manajemen strategi, Ferry juga menjelaskan bahwa pegelolaan berarti suatu upaya yang dilakukan untuk mengatur aktivitas berdasarkan konsep dan prinsip yang efektif, efisien serta produktif

²⁷John A. Pearce II dan Richard B. Robinson, Jr., *Managemen strategis, Formulasi, Implementasi dan Pengendalian* ,(Jakarta : Salemba Empat, 2008), : 6

²⁸Wardatuk Asriyah, *Strategi Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Tambak di Desa Babalan Kecamatan Wedung Kabupaten Demak Jawa Tengah* , Skripsi (Yogyakarta: Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam Fakultas Dakwah dan Komunikasi, UIN Sunan Kalijaga: 2007), 12

²⁹ Ferry Susanto, *Stategi pengelolaan kelompok Musik Perkusi Drumblek Gempar di Salatiga*, Jurnal Tata Kelola Seni Vol 2 No. 1, 2016, 77.

dengan diawali dengan penentuan suatu strategi dan perencanaan yang akan dilakukan.³⁰

Menurut David dalam Jurnal Ferry mengemukakan bahwa proses manajemen strategi terdiri dari 3 tahapan yakni:

- a. Perumusan Strategi yang mencakup sebuah pengembangan dari visi dan misi, identifikasi peluang dan ancaman organisasi, melihat kesadaran akan kekuatan dan kelemahan internal organisasi serta digunakan untuk penentuan tujuan jangka panjang.
- b. Penerapan strategi, dalam penerapannya strategi mengharuskan perusahaan untuk menetapkan tujuan tahunan, membuat suatu kebijakan, motivasi karyawan serta mengalokasikan sumber daya manusia sehingga strategi-strategi yang telah terbentuk dapat dilaksanakan.
- c. Penilaian Strategi, penilaian strategi merupakan tahap akhir dalam manajemen strategi. Penilaian ini bertujuan untuk melihat strategi tersebut berjalan dengan baik atau tidak. Penilaian ini juga digunakan sebagai sarana evaluasi untuk menentukan modifikasi dimasa yang akan datang karena faktor-eksternal maupun internal yang terus menerus berubah.³¹

Tahapan manajemen 4 dalam perspektif Islam yakni, yang pertama perencanaan (*ahdaf*), kedua pelaksanaan (*tatbiq*), ketiga evaluasi (*muhasabah*), dan yang keempat pengawasan (*ar-riqobah*). Perencanaan (*ahdaf*) merupakan sesuatu yang ada sebelum menjalankan organisasi dan

³⁰Ibid, 77.

³¹ Ferry Susanto, *Strategi pengelolaan kelompok Musik Perkusi Drumblek Gempar di Salatiga*, Jurnal Tata Kelola Seni Vol 2 No. 1, 2016, 78.

lainnya. Karena tanpa adanya perencanaan (*ahdaf*), maka sebuah sekolah atau organisasi tersebut tidak akan terarah dan tidak mengetahui tujuannya.

32

Sebagai mana dalam firman Allah dijelaskan dalam Al-Qur'an surat As-Sajadah ayat 5 :

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

تَعُدُّونَ

Artinya : Dia mengatur urusan dari langit ke bumi, kemudian (urusan) itu naik kepada-Nya dalam satu hari yang kadarnya adalah seribu tahun menurut perhitunganmu.

Dari ayat ini dapat diambil ibrahnya bahwasannya Allah sudah mengaur seluruh alam jagad raya dan ini merupakan suatu tanda-tanda kebesaran kebesaran dan kekuasaan Allah SWT.³³

Terdapat beberapa fungsi-fungsi manajemen yakni: pertama, fungsi perencanaan merupakan proses pendefinisian tujuan organisasi untuk merumuskan strategi dan mengembangkan rencana aktivitas kerja organisasi. Kedua adalah fungsi pengorganisasian merupakan fungsi yang menyangkut bagaimana strategi dan teknik yang telah dirumuskan dalam perencanaan dapat dibuat dalam struktur organisasi yang tepat dan tangguh, sistem dan lingkungan yang kondusif serta dapat dipastikan semua pihak dalam organisasi tersebut aktif dan bekerja secara efektif untuk mencapai tujuan organisasi. Ketiga adalah fungsi pengarahan dan

³² Komarudin Dkk, *Manajemen Strategi Dalam Lembaga Pendidikan*, Jurnal Pendidikan dan sosial budaya Vol 2 No. 2, 2022, 685.

³³ Komarudin Dkk, *Manajemen Strategi Dalam Lembaga Pendidikan*, Jurnal Pendidikan dan sosial budaya Vol 2 No. 2, 2022, 685.

implementasi merupakan berfungsi mengimplementasikan program agar dapat dijalankan seluruh pihak dalam organisasi agar dapat menjalankan tanggungjawab dengan baik. Keempat adalah fungsi pengawasan dan pengendalian merupakan proses yang dilakukan untuk memastikan rangkaian kegiatan yang direncanakan, diorganisasikan dan implementasikan dapat dijalankan sesuai target serta dapat di monitoring sesuai kebutuhan.³⁴

Menurut J. David Hunger dan Thomas L. _Wheelen implementasi strategi pun biasanya dilakukan melalui :

- a. Program, merupakan pernyataan aktifitas yang dilakukan untuk diperlukan menyelesaikan perencanaan yang di pakai, meliputi langkah langkah pokok tujuan, cara anggota organisasi bertanggung jawab dan waktu pelaksanaan dari program tersebut.
- b. Prosedur, merupakan teknik yang menggambarkan dengan rinci bagaimana suatu pekerjaan diselesaikan.
- c. Anggaran, merupakan perencanaan rinci mengenai strategi keuangan guna menentukan laporan keuangan sebuah perusahaan.³⁵

Menurut Hayat dalam penelitiannya terdapat beberapa strategi pengelolaan yang digunakan pedagang kaki lima dalam mempertahankan usahanya, yakni :

- a. Mengerucut menjadi kelompok dengan kearifan-kearifan solidaritas mekanik. Dalam hal ini dapat dikatakan bahwa para pedagang kaki

³⁴Semuel Batlajery, *Penerapan Fungsi-Fungsi Menejemen Pada Aparatur Pemerintahan Kampung Tambat Kabupaten Merauke*, Jurnal Ilmu Ekonomi dan Sosial., Vol. VII, No. 2 (Oktober : 2016), 139

³⁵J. David Hunger dan Thomas L. Wheelen *Manajemen Strategis* , (Yogyakarta : Andi Yogyakarta, 2003), 17-19

lima menjaga sepenuhnya kepercayaan antara pedagang satu dengan yang lain dalam melakukan perdagangan.

- b. Mempertahankan setiap jengkal ruang kota yang bernilai ekonomis. Tempat berdagang merupakan hal yang paling penting untuk pedagang kaki lima, karena setiap tempat yang mereka tempati akan mempengaruhi seberapa besar pendapatan yang akan diperoleh. Tidak jarang mereka juga menempati kawasan yang sering dianggap melanggar oleh pemerintah. Hal ini menjadi konflik yang mengharuskan para kelompok sosial pedagang kaki lima seringkali bermasalah dengan penguasa kota.
- c. Membentuk entitas kecil dalam komunitas yang seragam. cara ini dilakukan dengan cara membentuk komunitas sesuai dengan tempat tinggal atau darimana mereka berasal. Yang tersebut memberi dampak kenyamanan yang baik untuk para pedagang.
- d. Ikut dengan orang yang punya modal. cara ini dianggap mereka lebih aman dan tidak menanggung resiko kerugian yang besar.
- e. Mensiasati kebijakan aparat pemerintah
- f. Dalam hal ini pedagang kaki lima tidak bisa lepas dari konflik dengan SatPol PP, tak sedikit dari mereka harus berkerjaran dengan SatPol PP. Maka banyak dari mereka menggunakan cara berdagang dengan efisien seperti meletakkan barang dagangannya diatas sehelai kain agar mudah dilipat dan seluruh barang dagangannya akan terlindungi.

Selain itu kemampuan membuat jejaring antara pedagang kaki lima pun juga mempengaruhi keselamatan barang dagang mereka.³⁶

Maka strategi pengelolaan pasar merupakan rancangan yang di buat oleh pengelola untuk mencapai tujuan dalam mengelola pasar untuk meningkatkan perekonomian pedagang ke arah yang lebih baik.

2. Paguyuban Pedagang Kaki Lima

a. Pengertian Pasar

Menurut Kotler pasar merupakan tempat fisik dimana berkumpulnya pembeli dan penjual untuk bertukar barang maupun jasa.³⁷ Terdapat beberapa Jenis pasar dapat 5 bentuk sesuai dengan waktu bertemunya penjual dan pembeli yakni :

- 1) Pasar kaget, pasar kaget merupakan pasar yang terjadi hanya sesaat seperti pasar malam atau pasar yang tiba-tiba muncul disuatu wilayah dalam waktu singkat atau tidak ditentukan.
- 2) pasar harian, pasar harian adalah pasar yang beroperasi setiap hari seperti pasar tradisional dan pasar modern.
- 3) Pasar mingguan, pasar Mingguan ialah pasar yang terjadi hanya pada minggu tertentu seperti Pasar Wage, Pasar Pon atau Pasar Minggu pagi.
- 4) Pasar bulanan , pasar bulanan adalah pasar yang beroperasi setiap hanya 1 bulan sekali seperti pasar hewan dan pasar tahunan yakni pasar yang

³⁶Muhammad Hayat, *Strategi bertahan hidup pedagang kaki lima (PKL)*, Jurnal Sosiologi Reflektif, Vol 6, No 2, (April, 2012), 66-72

³⁷Philip Kotler. Dkk, *Manajemen Pemasaran dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2002), 73

terjadi hanya dalam 1 tahun sekali seperti Pasar Sekaten dan PRJ (Pekan Raya Jakarta).³⁸

Pengelolaan pasar adalah proses pengaturan kegiatan perdagangan yang ada dipasar dengan sumberdaya yang ada di pasar, yakni pedagang, tempat usaha dan pengorganisasian. Menurut Loso terdapat beberapa strategi dalam mengelola pasar dalam menyikapi kondisi pasar tiban. Pasar tiban adalah pasar yang keberadaannya secara tiba-tiba datang. Strategi pengelolaan tersebut yakni :

- 1) Regulasi, Regulasi merupakan pembuatan aturan mengenai peraturan khusus sesuai daerah pasar. Peraturan ini dibuat untuk mengatur keberadaan pasar tiban agar lebih terarah serta tidak menimbulkan hal-hal yang tidak diinginkan untuk masyarakat yang lebih luas. Peraturan ini dibuat guna mempermudah pengawasan serta pembinaan pasar tiban. Regulasi tersebut adalah penetapan lokasi berjualan, penetapan retribusi penjualan, pengaturan mengenai penataan keindahan dan ketertiban pasar, pengawasan dan pembinaan oleh pemerintah kota, penetapan anggaran guna stimulasi pemerintah untuk paguyuban, serta peran serta masyarakat dalam memelihara ketertiban pasar tiban.
- 2) Relokasi merupakan pemetaan lokasi berjualan yang digunakan untuk para pedagang. Pemilihan lokasi diserahkan kepada pedagang sesuai aturan yang berlaku.
- 3) Meningkatkan partisipasi masyarakat, dilakukan karena tujuan dari pembangunan pasar itu sendiri untuk dan oleh masyarakat itu sendiri.³⁹

³⁸Binsar, *Partisipasi Pedagang Dalam Menjaga Ketertiban Pasar Kaget Minggu Di Deda Tarai Bangun Kecamatan Tambang Kabupaten Tampar*, JOM Fisip, Vol. 4.1 (Februari : 2017)

Dalam penelitiannya Arina menjelaskan bahwa pengelolaan pasar yang dilakukan paguyuban yakni dengan membuat peraturan, pendataan pedagang Ber-KTA, Menyediakan Lokasi Parkir, bekerja sama dengan petugas kebersihan dan parkir, promosi di media sosial dan bekerja sama dengan pemerintahan terkait. ⁴⁰

b. Pengertian Paguyuban

Menurut Soerjono Soekanto paguyuban adalah suatu bentuk kehidupan bersama dimana terdapat keterikatan batin dan bersifat alamiah antara anggota satu dengan yang lain. ⁴¹

Terdapat beberapa tipe paguyuban menurut Soerjono Soekanto yakni :

- 1) Paguyuban karena ikatan darah ialah paguyuban yang berbentuk karena adanya ikatan darah atau keturunan
- 2) Paguyuban karena jiwa pikiran yaitu paguyuban yang terdiri dari orang-orang yang memiliki jiwa dan pikiran yang sama meskipun tidak ada hubungan darah ataupun tempat tinggal.
- 3) Paguyuban karena tempat yakni paguyuban yang terbentuk dari orang-orang yang mempunyai tempat tinggal yang berdekatan sehingga dapat terjalin saling tolong-menolong.
- 4) Paguyuban sangat diperlukan sebagai pihak yang mempunyai tugas sebahai pengelolaan pasar agar tidak mengakibatkan pasar yang semrawut dan mempunyai banyak permasalahan.

³⁹ Loso. *Strategi Pengelolaan Pasar Tiban*, (Studi Kasus Di Pekalongan), Pena Jurnal Ilmu Pengetahuan Dan Teknologi, Vol 1: 1, 2010, 10

⁴⁰ Arina Bariroh, *Strategi perkumpulan Pedagang Sunday Morning (PPSM) Dalam Mengelola Pasar Sunday Morning UGM*, Skripsi (Yogyakarta: Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam Fakultas Dakwah dan Komunikasi, UIN Sunan Kalijaga, 2018, 110-112

⁴¹ Soerjono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), 101.

Pedagang kaki lima merupakan usaha berdagang dengan modal kecil yang memanfaatkan trotoar jalan atau tempat umum lainnya. Pada umumnya mereka menjual barang konsumsi seperti makanan minuman ataupun pakaian.⁴² Pada perkembangannya pedagang kaki lima terbagi menjadi dua, yaitu :

- 1) Pedagang kaki lima Legal, yakni pedagang kaki lima yang mempunyai ijin usaha dan biasanya pedagang kaki lima seperti ini merupakan pedagang binaan dari pemerintahan.
- 2) Pedagang kaki lima ilegal, yakni pedagang kaki lima yang tidak memiliki ijin usaha dan biasanya mereka berdagang dengan sistem berpindah-pindah.
- 3) Pedagang kaki lima jenis kedua ini perlu penanganan khusus dari pemerintah karena sering kali mereka tidak mengindahkan tata ruang kota seperti mengganggu ketertiban umum.⁴³

B. Peningkatan Pendapatan

1. Pengertian Peningkatan Pendapatan

Peningkatan ialah sebuah cara yang dilakukan untuk mendapatkan kemampuan yang lebih baik.⁴⁴ Menurut Samuelso dan Nondhaus dalam Ferry bahwa pendapatan menunjuk jumlah uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama melakukan usaha dalam kurun waktu tertentu, pendapatan tersebut berupa upah, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga dan deviden dari pemerintah berupa tunjangan dan

⁴² Khuznatul Zulfa Wafirotin & Dwiati M., *Presepsi Keuntungan Menurut Pedagang Kaki Lima di Jalan Baru Ponorogo*, Jurnal Ekulilibrium, Vol. 13, No. 2 (Maret : 2016), 27

⁴³Shidarta, *Fenomena Pedagang Kaki Lima dalam Sudut Pandang Kajian Filsafat Hukum dan Perlindungan Konsumen*, Jurnal Humaniora, Vol. 5 No. 2 (oktober :2014), 1025

⁴⁴Moeliono, *Tata Bahasa Baku Bahasa Indonesia*, (jakarta: balai pustaka, 1988) . 158.

asuransi.⁴⁵ Pendapatan merupakan salah satu hasil dari suatu peningkatan ekonomi, pendapatan juga dapat digunakan sebagai pengukur kondisi ekonomi seseorang atau rumah tangga.⁴⁶

Menurut Damsar M.A. dalam thesis Heri dijelaskan berdasarkan penggunaan pengelolaan pendapatan hasil perdagangan, pedagang dapat dikelompokkan menjadi 3 yakni pertama pedagang profesional ialah pedagang yang murni aktifitas dagangnya menjadi sumber pendapatan keluarga, kedua pedagang semi-profesional yaitu pedagang yang mengakui aktivitas perdagangannya untuk memperoleh uang tetapi hasil pendapatannya hanya digunakan sebagai tambahan penghasilan keluarga. yang ketiga pedagang subsitensi adalah pedagang yang menjual produknya atas dasar subtensi untuk memenuhi perekonomian keluarga, biasanya pedagang ini seperti ini adalah seorang petani yang menjual produknya ke desa atau kecamatan. Dan yang ke empat Pedagang semu, merupakan pedagang yang melakukan aktivitas dagangnya hanya sebagai hobi untuk mengisi waktu luang, biasanya pedagang seperti ini lebih berpeluang mengalami kerugian.⁴⁷

a. Penggolongan Pendapatan

Secara garis besar pendapatan dibagi menjadi tiga golongan, yakni :

- 1) Pendapatan dari usaha sendiri merupakan nilai total dari penghasilan produksi bersih dengan pengurangan biaya beban-

⁴⁵Ferry Christian Ham, dkk., Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban Pada PT. Bank Pengkreditan Rakyat Prisma Dana Manado , Jurnal Riset Akuntansi Going Concern, 2018, 629

⁴⁶Budi Wahyono, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Bantul Kabupaten Bantul*, Skripsi (Yogyakarta: Jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta, 2017), 33

⁴⁷Heri Hermanto, *Fakto-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Perubahan fungsi Ruang di Serambi Pasar Induk Wonosobo*, Thesis (Semarang: Program Pasca Sarjana, Magister teknik Arsitektur 2008) xxxvii

beban produksi yang harusnya dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga.

- 2) Gaji dan upah, adalah imbalan yang diperoleh setelah seseorang melakukan pekerjaan untuk orang lain dan diberikan dalam kurun waktu tertentu seperti, dalam satu hari, satu minggu ataupun satu bulan.
- 3) Pendapatan dari usaha lain, ialah pendapatan dari hasil penyewaan aset, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain serta pendapatan pensiun yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja.⁴⁸

Menurut Rian terdapat dua sektor dalam membedakan pendapatan yakni :

- 1) Sektor pekerjaan utama yakni, pendapatan menjadi sumber utama dalam menghidupi keluarga
- 2) Sektor pekerjaan sampingan yakni, pendapatan hanya menjadi penunjang dalam mencukupi kehidupan keluarga.⁴⁹

b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Peningkatan Pendapatan

Menurut Retno terdapat faktor-Faktor yang mempengaruhi peningkatan pendapatan pedagang :

- 1) Lokasi, keberadaan atau tempat pedagang dalam penentuan lokasi sangat mempengaruhi tingkat pendapatan hal tersebut yang mengharuskan pasar menata pedagang untuk kemudahan konsumen.
- 2) Keberagaman produk yang di jual, peningkatan pendapatan pedagang juga tergantung pada keberagaman produk yang di jual.

⁴⁸Ferry Christian Ham, dkk., *Analisis Pengakuan Pendapatan...*, 629

⁴⁹I Putu Rian K, Dkk., : *Analisis Pendapatan Pedagang (Studi Pada Pasar Anyar Di Kelurahan Banjar Tengah ,Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha, Vol.4, No.1, (2014), Hlm 2*

Semakin bervariasi produk yang dijual maka lebih beragam pula manfaatnya.

- 3) *Market share*, Peningkatan ekonomi pedagang juga dipengaruhi oleh *market share* dimana pedagang ruang untuk mempromosikan dagangannya dalam sebuah acara atau event yang digunakan untuk menarik wisatawan untuk mengunjungi pasar.⁵⁰

C. Strategi pengelolaan paguyuban dalam meningkatkan pendapatan menurut prespektif islam

a. Strategi pengelolaan paguyuban

Terdapat Tahapan manajemen 4 dalam perspektif Islam yakni, yang pertama perencanaan (*ahdaf*), kedua pelaksanaan (*tatbiq*), ketiga evaluasi (*muhasabah*), dan yang keempat pengawasan (*ar-riqobah*). Perencanaan (*ahdaf*) merupakan sesuatu yang ada sebelum menjalankan organisasi dan lainnya. Karena tanpa adanya perencanaan (*ahdaf*), maka sebuah sekolah atau organisasi tersebut tidak akan terarah dan tidak mengetahui tujuannya.⁵¹

Sebagai mana dalam firman Allah dijelaskan dalam Al-Qur'an surat As-Sajadah ayat 5 :

يُدَبِّرُ الْأُمْرَ مِنَ السَّمَاءِ إِلَى الْأَرْضِ ثُمَّ يَعْرُجُ إِلَيْهِ فِي يَوْمٍ كَانَ مِقْدَارُهُ أَلْفَ سَنَةٍ مِّمَّا

تَعُدُّونَ

⁵⁰Retno Susanti, *Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan pedagang sesudah penataan pasar ngarsopuro solo* , Jurnal ekonomi dan kewirausahaan Vol.13, No. 1, (April:2013), 85

⁵¹ Komarudin Dkk, *Manajemen Strategi Dalam Lembaga Pendidikan*, Jurnal Pendidikan dan sosial budaya Vol 2 No. 2, 2022, 685.

Artinya : Dia mengatur urusan dari langit ke bumi, kemudian (urusan) itu naik kepada-Nya dalam satu hari yang kadarnya adalah seribu tahun menurut perhitunganmu.

Dari ayat ini dapat diambil ibrahnya bahwasannya Allah sudah mengaur seluruh alam jagad raya dan ini merupakan suatu tanda-tanda kebesaran kebesaran dan kekuasaan Allah SWT.⁵²

b. Pendapatan dalam Pandangan Islam

Menurut Nada Husnia pengertian pendapatan pandangan Islam adalah hasil dari usaha yang jelas dan halal. Harta yang halal akan menjauhkan kita dari bencana dunia dan akhirat. Islam menganjurkan dua hal yang menjadi kriteria dasar dalam menemukan makanan yakni yang pertama adalah halal dan yang kedua adalah *tayyib* (baik dan bergizi dan tidak berbahaya untuk tubuh.⁵³ Hal ini dijelaskan di Al-Qur'an Surat Annahl ayat 114 yang berbunyi :

فَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَأَشْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ إِنَّ كُنتُمْ إِيَّاهُ تَعْبُدُونَ

Artinya : Maka makanlah yang halal lagi baik dari rezeki yang telah diberikan Allah kepadamu; dan syukurilah nikmat Allah, jika kamu hanya kepada-Nya saja menyembah.

Maka dapat dikatakan bahwa menurut Islam pendapatan yang diperoleh seorang pedagang harus didapatkan dengan cara yang halal dan baik sehingga dapat menghasilkan apa apa yang diperoleh dan dimakan bersifat halal.

⁵² Komarudin Dkk, *Manajemen Strategi Dalam Lembaga Pendidikan*, Jurnal Pendidikan dan sosial budaya Vol 2 No. 2, 2022, 685.

⁵³Nada Husnia, *Efektivitas Yakult Lady Dalam Meningkatkan Pendapatan dan Kesejahteraan Keluarga di Kota Bukittinggi Perspektif Ekonomi Islam*, Jurnal Student Research Journal Vol. 1 No.2 (April : 2013), 164

Proses penyaluran pendapatan umat Islam juga perlu memperhatikan aspek hukum halal dan haram . Dalam Islam, proses penyaluran pendapatan yang berasal dari unsur Haram sangat tidak bisa ditolerir. karena Islam, cara distribusi pendapatan juga berdasarkan hukum.

Menurut Husein terdapat beberapa aturan mengenai pendapatan dalam konsep islam adalah :⁵⁴

- 1) Modal pokok yakni modal yang dapat dikembalikan
- 2) Adanya harta atau uang yang dikhususkan untuk berdagang
- 3) Modal digunakan secara interaktif dengan unsur lain seperti usaha dan sumber-sumber alam
- 4) Harta diposisikan sebagai obyek dalam pemutaraanya karena berkemungkinan besar sapat bertambah maupun berkurang

Dalam islam pengambilan laba atau keuntungan berjualan islam menganjurkan agar tidak mengambilnya secara berlebihan. Menurut Husein islam secara umum dapat memberi pengaruh dalam pengambilan keputusan pengambilan laba, yakni :

- 1) Keseimbangan antara tingkat kesulitan laba, yaitu islam menganjurkan adanya keseimbangan antara laba dengan tingkat kesulitan dalam perputaran modal dengan resiko yang diperoleh.
- 2) Kelayakan dalam penetapan laba, yakni islam menghendaki agar pedagang tidak mengambil keuntungan secara berlebihan. Batasan pengambilan keuntungan ini dapat dilakukan dengan menurunkan harga jual barang yang sesuai sehingga dapat menimbulkan

⁵⁴ Husein Syahadatah, *Pokok-Pokok Pemikiran Akuntansi Islam*, (Jakarta : Akbar Media Eka Sarana, 2001), 150.

permintaan jumlah barang sehingga membawa dalam pertumbuhan laba.

- 3) Masa perputaran modal. Modal sangat berpengaruh pada standarisasi laba yang diinginkan oleh pedagang.
- 4) Cara menutupi harga penjualan. Jual beli dengan harga tunai atau dengan kredit, asalkan terdapat keridhoan diantara keduanya. ⁵⁵

⁵⁵ Ibid, 167.