

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan kota yang semakin pesat tidak diikuti dengan penambahan lapangan kerja yang memadai, menjadikan masyarakat yang tidak mendapatkan tempat pada sektor formal akan beralih ke sektor informal yang tidak menuntut banyak keahlian dan pendidikan yang memadai. Beberapa jenis pekerjaan yang termasuk di dalam sektor informal, salah satunya adalah pedagang asongan, pedagang kaki lima, warung nasi, dan lain-lainnya. Pedagang asongan dianggap penting di beberapa tempat. Keberadaannya sering dinilai mengganggu ketertiban umum, seringkali ada upaya seperti operasi penertiban dan penetapan aturan yang melarang eksistensi pedagang asongan.

Pedagang Asongan adalah pedagang yang menjual barang yang dijual langsung ke tangan pemakai akhir atau konsumen dengan jumlah satuan atau eceran membutuhkan modal yang tidak besar.¹ umumnya pelaku pedagang asongan berpendidikan rendah sampai ada yang tidak mengenyam pendidikan sama sekali sehingga menyulitkan pedagang asongan untuk mencari pekerjaan yang lebih baik.

Namun pedagang asongan menjadi stimulan muncul dan berkembangnya usaha-usaha mikro dengan menjadi penyedia barang-barang dagangan dan memperjual belikannya. Peluang ini dimanfaatkan oleh kalangan industri menengah.

¹ Albara, “*Analisis Pengaruh Perilaku Pedagang Terhadap Inflasi*”, *Academia*, Vol. 5, No.2, 2016, 247.

Produsen minuman, koran atau rokok, misalnya, mulai banyak yang memanfaatkan pedagang asongan sebagai tenaga pemasar yang dapat secara langsung menyentuh konsumen. Banyak cara dan usaha ditempuh pedagang asongan dalam menunjang kondisi sosial ekonominya di tengah derasnya arus perkembangan kota yang setiap hari selalu menuntut persaingan dan kerja keras dari seluruh elemen masyarakat. Komunikasi dengan sesama pedagang asongan belum tentu baik. Hal ini disebabkan adanya persaingan dan ambisi untuk mendapatkan keuntungan.

Menurut bahasa perilaku berarti kelakuan, perbuatan, sikap dan tingkah.² Perilaku adalah segala tindakan atau perbuatan manusia yang kelihatan atau tidak kelihatan yang didasari maupun tidak didasari termasuk didalamnya cara berbicara, cara melakukan sesuatu dan bereaksi terhadap segala sesuatu yang datangnya dari luar maupun dari dalam dirinya.³ Manusia merupakan makhluk yang begitu terikat pada moral – moral yang berlaku dalam masyarakat, termasuk moral ekonomi. Semua perilaku individu, termasuk perilaku ekonomi, harus merujuk kepada norma moral yang terdapat pada masyarakat dan perilaku pedagang tidak semata – mata dipengaruhi oleh pengetahuannya yang bersifat rasional tetapi juga oleh sistem nilai yang diyakini.⁴ Perilaku seseorang dapat di pengaruhi oleh beberapa factor diantaranya adalah factor pendidikan. Pendidikan mempunyai peranan penting

² Yasin Sulchan, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia* (Jakarta: Aputra Karya, 2014), 274.

³ Zakiyah dan Bitang Wirawan, *Pemahaman Nilai-Nilai Syari'ah Terhadap Perilaku Berdagang (Studi pada Pedagang di Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung)*, Jurnal Sociologie, Vol.1

⁴ Damsar, *Sosiologi Ekonomi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2002, 41.

dalam mengubah dan menguatkan perilaku, sehingga menimbulkan perilaku positif maupun perilaku negatif. Karena melalui pendidikan, manusia semakin mengetahui dan sadar akan sesuatu yang baik dan buruk untuk dilaksanakan dan ditinggalkan. Selain faktor pendidikan, pengetahuan juga menjadi faktor seseorang dalam berperilaku. Pengetahuan merupakan hasil dari pengalaman setelah orang melakukan penginderaan terhadap objek tertentu. Penginderaan terjadi melalui pancaindera manusia, yakni indera penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa dan raba. Faktor selanjutnya adalah sikap. Sikap pada hakekatnya adalah tingkah laku yang tersembunyi yang terjadi secara disadari ataupun tidak disadari. Tingkah laku tersembunyi ditambahkan dengan faktor-faktor yang lain dari dalam diri individu seperti dorongan, kehendak, kebebasan akan menimbulkan tingkah laku nyata (*over behavior*).⁵ Pedagang adalah orang yang melakukan perdagangan, memperjual belikan barang yang tidak diproduksi sendiri, untuk memperoleh suatu keuntungan. Berdasarkan paparan diatas, dapat disimpulkan bahwa Perilaku pedagang adalah suatu tindakan atau kegiatan yang sesuai pada moral masyarakat dan nilai ekonomi ketika menawarkan suatu produk atau barang kepada konsumen.

Sosiologi ekonomi dapat didefinisikan dengan dua cara. Pertama, sosiologi ekonomi didefinisikan sebagai sebuah kajian yang mempelajari hubungan antara masyarakat yang di dalamnya terjadi interaksi sosial dengan ekonomi. Dalam hubungan tersebut dapat dilihat bagaimana masyarakat mempengaruhi ekonomi. Juga sebaliknya, bagaimana ekonomi mempengaruhi masyarakat. Bisa di katakan

⁵ Sinta Lestari, *Perilaku Pedagang Dalam Membuang Sampah (Studi Di Kawasan Bandar Jaya Plaza Kelurahan Bandarjaya Timur, Kecamatan Terbanggi Besar, Kabupaten Lampung Tengan)* (Lampung: Fakultas Sosila Dan Ilmu Politik Universitas Lampung Bandar Lampung, 2016), 14-16.

sosiologi ekonomi adalah ilmu yang mengkaji masyarakat yang di dalamnya terdapat proses dan pola interaksi sosial yang berhubungan dengan ekonomi. Hubungan disini dilihat dari sisi saling pengaruh dan mempengaruhi. Masyarakat sebagai realitas eksternal objektif akan menuntun individu dalam melakukan kegiatan ekonomi seperti perilaku dan bagaimana cara berdagang seorang pedagang asongan ketika menawarkan produk atau barang kepada konsumen. Aktivitas ekonomi secara sosial didefinisikan sebagai aktivitas ekonomi yang dipengaruhi oleh interaksi sosial dan sebaliknya mereka mempengaruhinya.

Sosiologi Ekonomi Islam merupakan konsep yang dapat dipahami dalam dua arti, yakni: pertama, ekonomi Islam dalam perspektif sosiologi, dan kedua, sosiologi ekonomi dalam perspektif Islam.⁶ Maka dari itu sosiologi ekonomi Islam dipahami sebagai suatu kajian sosiologis yang mempelajari fenomena ekonomi, yakni gejala-gejala tentang bagaiman cara manusia memenuhi kebutuhan dan mempertahankan kelangsungan hidupnya dengan tidak mengesampingkan syari'at Islam.

Dalam ajaran islam di jelaskan bahwa dalam perdagangan, seseorang di tuntut untuk memperhatikan ajaran yang bersmber dari Allah SWT melalui Al-Qur'an As-sunnah. Baik barang yang di perdagangkan maupun cara memperolehnya. Karena pekerjaan berdagang atau jual beli adalah sebagian dari pekerjaan bisnis yang kebanyakan masyarakat kita jika berdagang selalu ingin mencari laba yang besar. Di tambah dengan perkembangan zaman yang juga diiringi dengan semakin pesatnya perekonomian mengakibatkan banyaknya

⁶ Muhammad Fachrur Rozi, *Sosiologi Ekonomi Islam* (Purworejo: STIEF-IPMAFA, 2016), 15.

persaingan antar pedagang. Jika laba besar yang menjadi tujuan akhir dari usahanya maka mereka akan menghalalkan berbagai cara. Kejujuran merupakan pedoman awal yang harus dimiliki seseorang dalam dunia perdagangan. Kejujuran dan kebiasaan berkata benar adalah kualitas – kualitas yang harus dikembangkan dan dipraktikkan dalam dunia perdagangan. Dengan menerapkan kejujuran dalam kegiatan perdagangan maka akan menciptakan kepercayaan dan kepuasan antar penjual dan pembeli.⁷

Paguyuban Bina Mandiri Putra adalah wadah suatu asosiasi atau perkumpulan pedagang asongan, yang berdiri sejak tahun 2012. yang terletak di jalan Sumber 1, Desa Ngronngo, Kota Kediri. Paguyuban Bina Mandiri ini terbentuk atas dasar kekeluargaan, didirikan oleh orang – orang yang sepaham untuk membina persatuan di antara para anggotanya, dan tujuan dibentuknya paguyuban bina mandiri putra adalah sebagai wadah untuk menghimpun kekuatan dan kebersamaan anggota dalam mengatasi masalah. Paguyuban ini diharapkan menjadi tempat bagi anggota untuk saling berbagi, saling memberi dan saling membantu, dengan tujuan untuk meningkatkan hubungan dan kerukunan antar anggota.

Paguyuban Bina Mandiri Putra di pimpin oleh Andik Winarto yang memiliki total anggota sebanyak 300 pedagang, dimana semua itu terbagi menjadi 2 jenis pedagang yaitu pedagang kaki lima dan pedagang asongan, pedagang kaki lima sendiri di bagi menjadi pedagang kaki lima menetap dan ada yang tidak menetap yang berjumlah kurang lebih 170 anggota yang tersebar di beberapa

⁷ Rafik Isa Beekun, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), 105

wilayah Kediri kota maupun kabupaten. Namun disini peneliti hanya menentukan sebuah penelitian kepada pedagang asongan yang berada di paguyuban bina mandiri putra yang berjumlah 130 anggota dan 65 anggota yang terhitung sebagai pedagang aktif di dalam paguyuban tersebut yang biasanya sering beroperasi di beberapa wilayah antara lain di daerah alun – alun kota Kediri, sekolah , TPQ, dan di tempat umum yang memiliki peluang untuk usahanya. Adapun kegiatan dari Paguyuban Bina Mandiri ini selain mereka berjualan atau menjadi pedagang asongan yaitu antara lain :

1. Arisan Anggota

Arisan Anggota yang diadakan setiap satu bulan sekali ini memiliki esensi yaitu meningkatkan silaturahmi antar pedagang asongan di paguyuban ini, dan juga sebagai forum diskusi mengenai temuan atau permasalahan yang pernah ditemukan saat mereka berjualan. Contoh : dilarang jualan di area tersebut, pendapatan hasil jual menurun.

2. Bagi Ta'jil

Kegiatan yang satu ini merupakan kegiatan rutin yang diadakan setiap bulan ramadhan oleh paguyuban Bina Mandiri ini sebagai wujud atau bentuk rasa peduli akan lingkungan sekitarnya. Karena mereka memiliki prinsip lebih baik tangan diatas daripada tangan di bawah.

3. Simpan Pinjam

Program kegiatan simoan pinjam ini adalah salah satu program kegiatan di paguyuban yang di bentuk sekitar 1 tahun yang lalu setelah berdirinya paguyuban, Tujuannya adalah untuk menggerakkan roda perekonomian di paguyuban,

mengurangi anggota yang meminjam di rentenir, dan menambah modal para anggota.

4. Rekreasi

Kegiatan ini bertujuan untuk mempererat tali silaturahmi antara pengurus atau anggota beserta keluarganya, memnambah kekompakan, keakraban, kerekatan, dan sebagainya.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan terdapat sebuah fenomena sosial yang membuat peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terhadap perilaku pedagang asongan di Paguyuban Bina Mandiri Putra. Diantaranya, yaitu :

1. Mengganti air mineral botol dengan air mentah.

Ini merupakan siasat pedagang asongan agar tetap mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan.

2. Menjual barang dagangan pada harga yang lebih tinggi.

Seorang pedagang asongan dengan memanfaatkan situasi dalam konsumen atau pembeli membutuhkan barang tersebut.

3. Menawarkan barang dagangan yang kualitasnya bisa di bilang tidak layak atau sisa barang dagangan kemarin.

4. Dampak Lingkungan

Mengakibatkan kurang tertib dan bersihya suatu tempat ketika ada pedagang asongan yang merasa tempat tersebut tepat untuk kegiatan berdagang mereka.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang perilaku pedagang asongan berdasarkan Sosiologi Ekonomi

Islam di Paguyuban Pedagang Asongan Bina Mandiri Putra karena hanya di paguyuban tersebut yang memiliki banyak anggota pedagang asongan serta peduli terhadap maraknya pertumbuhan ekonomi sector informal di Kota Kediri dibandingkan paguyuban pedagang lainnya. Maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang perilaku pedagang asongan berdasarkan Sosiologi Ekonomi Islam untuk dijadikan tema Skripsi dengan judul

“Perilaku Pedagang Asongan ditinjau dari Sosiologi Ekonomi Islam (Studi Pada Paguyuban Pedagang Asongan Bina Mandiri Putra Desa Ngronggo Kota Kediri Kecamatan Kota)”.

B. Fokus Masalah

Berdasarkan Rumusan Masalah Yang ditetapkan, Maka permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana perilaku pedagang asongan di Paguyuban Bina Mandiri Putra Desa Ngronggo Kota Kediri Kec. Kota?
2. Bagaimana perilaku pedagang asongan di Paguyuban Bina Mandiri Putra Desa Ngronggo Kota Kediri Kec. Kota ditinjau dari Sosiologi Ekonomi Islam?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian diatas maka tujuan yang ingin dicapai oleh peneliti adalah :

1. Untuk memahami perilaku pedagang asongan di Paguyuban Bina Mandiri Putra Desa Ngronggo Kota Kediri

2. Untuk mengetahui bagaimana perilaku pedagang asongan di Paguyuban Bina Mandiri Putra dalam melakukakn kegiatan perniagaan ditinjau dari Sosiologi Ekonomi Islam.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang akan di peroleh dari penelitian ini, baik secara teoritis maupun secara praktis antara lain :

1. Kegunaan secara teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan, dan bagi mahasiswa lainnya di harapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan khususnya yang membahas tentang perilaku pedagang ditinjau dari sosiologi ekonomi islam

2. Kegunaan secara praktis

- a. Bagi perpustakaan IAIN Kediri

Hasil penelitian ini di harapkan dapat menambah ilmu pengetahuan, dan bagi mahasiswa lainnya diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan khusunya yang membahas tentang perilaku pedagang asongan ditinjau dari sosiologi ekonomi islam. Sehingga dapat mengetahui kemampuan mahasiswa khususnya jurusan Syariah Prodi ekonomi Syariah dalam penguasaan materi yang telah didapatkan diperkuliahan ataupun yang tertarik untuk mendalami permasalahan permasalahan yang berhubungan dengan sosiologi ekonomi islam, serta dapat menambah koleksi kepustakaan IAIN KEDIRI.

b. Bagi penulis

Menambah pengetahuan teoritis dan memperluas wawasan untuk mempelajari secara langsung dan menganalisis hubungan tentang ada tidaknya etika bisnis yang dilakukan pedagang. Menambah khasanah keilmuan tentang ekonomi islam khususnya bagi penulis sendiri dan bagi pembaca umumnya.

c. Bagi pedagang

Akan terciptanya perilaku berdagang yang tidak menyimpang dengan menerapkan nilai-nilai etika bisnis sehingga di peroleh keberkahaan hidup di dunia dan kemenangan di akhirat kelak.

E. Telaah pustaka

1. Penelitian yang ditulis oleh Lutfia Putri Pangestuti yang berjudul Strategi pedagang kecil muslim dalam persaingan antar pedagang kecil perspektif sosiologi ekonomi (Studi di Pasar Wage, Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah) pada penelitian tersebut menitik beratkan pada pola hubungan yang timbul dari persaingan pedagang kecil muslim dengan pedagang lainnya melalui pendekatan sosiologi ekonomi. persamaan penelitian ini adalah penulis mengulas terkait perilaku pedagang asongan melalui pendekatan sosiologi ekonomi islam. Sedangkan perbedaanya terletak pada konteks permasalahan atau objek yang diteliti.⁸ Pada skripsi ini lebih menekankan pada strategi dan persaingan antara pedagang muslim dengan pedagang lainnya.

⁸ Lutfia Putri Pangestuti, "Strategi Pedagang Kecil Muslim Dalam Persaingan Antar Pedagang Kecil Perspektif Sosiologi Ekonomi (Studi Di Pasar Wage, Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah), Skripsi, (Purwokerto: IAIN Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2015)

2. Penelitian yang ditulis oleh Siti Mina Kusnia yang berjudul “Perilaku Pedagang di Pasar Tradisional Ngaliyan Semarang Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam” Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif dimana peneliti berada dilapangan untuk mengetahui lebih jelas mengenai praktek perdagangan yang dilakukan oleh pedagang. Peneliti juga mengulas asumsi bahwa dalam aktivitas ekonomi di Pasar Tradisional Ngaliyan Semarang mengalami penyimpangan dari proses perdagangan secara islam. Dimana terjadi unsur kezaliman dalam salah satu pihak yaitu konsumen ketika mereka di dimanfaatkan oleh para pedagang dalam unsur kebutuhan. Persamaan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis yaitu berkaitan dengan perilaku pedagang ketika berinteraksi kepada konsumen, Sedangkan perbedaannya ialah terletak pada tinjauan yang digunakan untuk menganalisis, Yakni yang digunakan adalah Etika Bisnis Islam.⁹
3. Penelitian yang ditulis oleh Kamalia yang berjudul “Mekanisme Penetapan Harga Dalam Pandangan Ekonomi Islam”. Metode penelitian yang digunakan yaitu menggunakan pendekatan kualitatif, Adapun hal yang ingin diketahui oleh peneliti yaitu penulis ingin mengetahui perilaku pedagang asongan dalam menjalankan kegiatan perniagaan. Apakah menjual barang – barang tidak layak jual dan memanfaatkan situasi di dalam unsur kebutuhan seorang konsumen. Persamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis bahwa didalam skripsi ini berkaitan dengan perilaku sosial pedagang asongan tentang

⁹ Siti Mina Kusnia,” “Perilaku Pedagang Di Pasar Tradisional Ngaliyan Semarang Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam”, Skripsi, (Semarang: UIN Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2015)

bagaimana cara berdagang. Sedangkan perbedaanya terletak pada konteks penelitian yang menekankan pada pembahasan terkait perilaku pedagang ketika menetapkan harga barang.¹⁰

¹⁰ Kamila, "Mekanisme Penetapan Harga Dalam Pandangan Ekonomi Islam", Skripsi, (Riau: UIN Fakultas Syari'ah Dan Ilmu Hukum, 2011)

