Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dapat kita ketahui bahwa salah satu masalah pokok yang dihadapi pemerintah dewasa ini adalah besarnya jumlah angkatan kerja yang ada sedangkan kesempatan kerja yang tersedia relative kecil. Dalam kondisi ini maka penciptaan lapangan usaha pembangunan serta peningkatan industry mampu menyerap tenaga kerja lebih banyak lagi.

Setiap perekonomian negara pasti berjalan menurut sistem tertentu. SEK (system ekonomi kerakyatan) adalah jenis sistem yang dianut Indonesia sebagai landasan pembangunan nasional dari waktu ke waktu.

Pembangunan nasional dilakukan oleh rakyat dan untuk rakyat di dalam berbagai sector kegiatan ekonomi bertujuan untuk mencapai pembangunan ekonomi dan meningkatan kesejahteraan masyarakat, bangsa, dan negara. Secara teoritis pertumbuhan ekonomi yang tinggi akan meningkatkan taraf hidup masyarakat, sehingga tujuan dapat dicapai menuju masyarakat yang adil dan makmur. Karena, Keunggulan suatu negara diukur berdasarkan tingkat kemajuan ekonominya. 1 Oleh karena itu, ilmu ekonomi menjadi amat penting bagi kehidupan suatu bangsa.

Perkembangan kehidupan manusia diikuti oleh perkembangan kebutuhan hidup, ekonomi, dan kependudukan. Kebutuhan manusia yang

¹ Akhmad Mujahidin, Ekonomi Islam (Sejarah, Konsep, Instrument, Negara, Dan Pasar), (Jakarta: Pt. Raja grafindo Persada, 2013) cet ke-2 h.6.



semakin menjadi-jadi dan tidak dapat dipenuhi sendiri menyebabkan mereka melakukan kegiatan tukar-menukar dalam berbagai bentuk. Alam yang pada awalnya menyediakan banyak komoditas tidak bisa lagi diandalkan, akhirnya munculah aneka ragam transaksi, mulai dari barter hingga yang paling modern seperti yang dinikmati pada saat ini.²

Pertumbuhan ekonomi dengan berbagai kelompok pekerja dan kelompok jabatan, baik yang bersifat formal ataupun yang informal. Lapangan kerja pada sector formal menjadi prioritas bagi tenaga kerja. Namun akibat adanya krisis ekonomi yang melanda Indonesia, banyak terjadi PHK pada sector formal ini, sehingga sector informallah yang menjadi tumpuan dan harapan bagi mereka di masa datang. Untuk itu perlu dikembangkan lapangan kerja pada sector informal. Bahwa kelihatannya sector informal tidak mampu menampung tenaga kerja seperti harapan kita, pada kenyataannya sektor informal bisa menjadi penyelamat bagi masalah ketenagakerjaan yang kita hadapi.

Banyak bidang informal yang berpotensi untuk diangkat dan digali menjadi salah satu usaha yang menghasilkan keuntungan dan *income* keluarga sekaligus dapat menyerap tenaga kerja. Salah satunya adalah perniagaan, perniagaan mendapat apresiasi dari Rasulullah, termasuk salah satu mata pencaharian yang paling baik. ⁴Sesuai dengan prinsip-prinsip dalam Islam,

cans

201 Riau

²*Ibid*, h. 4.

³ Mulyadi, *Ekonomi Sumber Daya Manusia (Dalam Perspektif Pembangunan)*, (Jakarta: Pt. Rajagrafindo,2014),h.106.

⁴ Idir, *Hadis Ekonomi (Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi)*, (Jakarta: Kencana, 2015),h.158.



bahwa salah satu untuk memproleh harta yang halal yaitu dengan jual beli

Artinya:

"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 jangan lah kamu membunuh diri kamu sesungguhnya Allah adalah Maha Penayang kepada kamu". (Q.S An-Nisaa': 29)

Usaha berdagang merupakan salah satu alternatif lapangan kerja informal, yang ternyata banyak menyerap tenaga kerja, seperti perdagangan kayu bakar di Kecamatan Tenayan Raya, pendapatan pedagang kayu bakar dapat menjadi tumpuan pendapatan keluarga. Pada umumnya pedagang kayu bakar di Kecamatan Tenayan Raya menjual kayu karet dan kayu alam.

Setiap usaha yang kita lakukan, kita mengenal pemasaran atau penjualan, untuk itu kita harus tahu bagaimana prospek usaha tersebut agar bisa merebut keinginan konsumen mengingat adanya persaingan. Saat ini kebutuhan pengrajin batu bata akan kayu bakar semakin meningkat, hal ini terlihat dari semakin meningkatnya jumlah pengrajin batu bata di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. Berkaitan dengan hal tersebut diperlukan adanya distribusi bahan-bahan yang memiliki kualitas dan kuantitas yang baik.

Kayu bakar merupakan satu-satunya bahan baku yang digunakan oleh pengrajin batu bata di Kecamatan Tenayan Raya untuk membakar batu batanya. Dalam pembakaran batu bata tidak sembarang kayu yang dipilih oleh pengrajin batu bata, maka dalam hal ini pengrajin batu bata harus jeli memilih



kayu yang berkualitas supaya hasil pembakaran batu bata dapat diterima di mata konsumen.

Berdagang adalah seni.⁵ Maka hal tersebut pedagang kayu bakar harus mencoba menciptakan proses penjualan secara propesional dengan cara memperhatikan apa yang dibutuhkan konsumen, sehingga dapat memproleh keuntungan sesuai dengan harapan, agar keberlangsungan usaha semakin baik sesuai dengan tujuan yang diharapkan.

Dalam hal ini tak jarang timbul persaingan tidak sehat di antara sesama pedagang, untuk itu pedagang harus jeli dalam memasarkan produknya dan memikirkan bagaimana caranya untuk menjual produknya dan cara membuat produk lebih berkualitas lagi. Karena, Pemasaran merupakan proses bekerja dengan pasar untuk mewujudkan transaksi potensial guna memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia.⁶

Ada beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi dalam mencapai target penjualan di antaranya yaitu :⁷

1. Kondisi dan kemampuan penjual

Transaksi jual beli merupakan pemindahan hak milik komersial atas barang dan jasa, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Di sini penjual harus meyakinkan pembeli agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan.

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

⁵ Luthfi Hamidi, *Jejak-Jejak Ekonomi Islam*, (Jakarta: Senayan Abadi Publishing), h. 79.

 $^{^6}$ Veithzal Rivai, $\it Islamic \ Marketing, (Jakarta: Pt. Gramedia Pustaka Utama, 2012), h. 19.$

⁷ Basu Swastha, *Manajemen Penjualan*, (Yogyakarta: BPFE), h. 129.



© Hak cipta milik UIN Sus

k a

2. Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembelian atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan. Maka kondisi pasar perlu diperhatikan adalah apakah jenis pasarnya, segmen pasar, frekuensi daya beli, keinginan dan kebutuhannya.

3. Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijualnya itu belum dikenal oleh pembeli atau lokasi pembeli jauh dari tempat penjual.

4. Kondisi organisasi perusahaan

Struktur organisasi perusahaan ikut mempengaruhi keberhasilan penjualan, di mana organisasi yang baik dapat meningkatkan efesiensi dan produktifitas perusahaan.

Oleh karena itu, di dalam penjualan, perusahaan berasumsi bahwa profit dapat dicapai apabila perusahaan mampu memuaskan konsumen sasaran dengan cara yang lebih baik dari yang dilakukan oleh pesaing, baik itu penjualan barang atau jasa. Faktor-faktor yang mendapat perhatian adalah pelayanan, harga, promosi dan proses penyampaian barang kepada pedagang karena semua itu menyangkut kenaikan penjualan yang ditawarkan oleh pedagang atau perusahaan kepada pelanggan.

Salah satu jenis usaha adalah perdagangan. Dari beberapa jenis perdagangan di Pekanbaru salah satunya adalah perdagangan kayu bakar. Usaha ini sudah lama ada dari tahun 1980 an dan sampai sekarang masih

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber



sebagian atau seluruh karya tulis

Hak

milik UIN Suska

bertahan lama, sehingga usaha ini telah menjadi mata pencaharian para pedagang kayu bakar di kecematan Tenayan Raya, dan mereka selalu megembangkan produk dan tujuan wilayah penjualan dengan harga yang relatif murah serta selalu memberikan pelayanan yang terbaik kepada setiap pelanggan, sehingga bisa mendudukung menaikan tingkat penjualan dan merebut pangsa pasar.

Tetapi dari kenyataan tersebut, peneliti menemukan yang diperoleh dari hasil observasi dan Tanya jawab yang dilakukan kepada 5 orang pedagang kayu bakar di Kecamatan Tenayan Raya bahwa rata-rata penjualan kayu bakar dalam satu bulannya tidak sesuai dengan target yang diinginkan. Hal ini dapat dijelaskan pada tabel di bawah ini :

Tabel 1.1 Target Dan Realisasi Penjualan Kayu Bakar DiKecamatan Tenayan Raya Per Bulannya

Ter Bulumya				
Pedagang Kayu Bakar	Harga per mobil	Target (Rp)	Realisasi (Rp)	Persentase (%)
Pedagang 1	1.300.000	13.000.000	9.000.000	69,23
Fedagang 2	1.300.000	10.400.000	7.800.000	75
Fedagang 3	1.300.000	10.400.000	6.500.000	62,5
Pedagang 4	1.300.000	9.100.000	5.200.000	57,14
Pedagang 5	1.300.000	16.900.000	10.400.000	61,53

Sumber: Wawancara Dengan Pedagang Kayu Bakar

Berdasarkan tabel 1.1 di atas dapat diketahui bahwa penjualan para pedagang kayu bakar di Kecamatan Tenayan Raya di atas tidak mencapai target yang telah ditetapkan, karena sebagian kecil pengusaha batu bata masih ada mencari kayu bakar sendiri ke dalam hutan.⁸ Namun dari hasil penjualan

f Kaot Riau

niversity of Sultan Syarif K.

⁸ Joni, (pedagang kayu bakar), *wawancara*, di Kelurahan Sail Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, pada tanggal 17juli 2016



di atas bahwa omzet penjualan kayu bakar di Kecamatan Tenayan Raya menggambarkan tingginya perputaran uang pada bisnis kayu bakar ini.

Berdasarkan fakta tersebut penulis tergerak untuk meneliti bagaimana indikator penjualan kayu bakar di Kecamatan Tenayan Raya, dengan judul "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan Pada Usaha Pedagang Kayu Bakar Di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Dalam Perspektif Ekonomi Islam"

B. Batasan masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik yang dipermasalahkan, maka penulis membatasi permasalahan penelitian ini pada faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan pada usaha pedagang kayu bakar di Kecamatan Tenayan Raya dalam perspektif ekonomi Islam.

C. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan, maka permasalahan pokok dalam penelitian ini adalah:

- 1. Apa faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan pedagang kayu bakar di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru?
- ersity of Sultan Syarif Kasim Riau 2. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap usaha pedagang kayu bakar di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru?

sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber



milik UIN

Suska

D. Tujuan dan kegunaan penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Adapun tujuan dilaksanakan penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan pada usaha pedagang kayu bakar di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru.
- b. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi Islam terhadap usaha pedagang kayu bakar di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru.

2. Kegunaan penelitian

- a. Bagi peneliti, untuk menambah pengetahuan dan wawasan peneliti tentang usaha kayu bakar, dan faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan dan penurunan penjualan pedagang kayu bakar di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, dan salah satu syarat untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- b. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan mampu memberikan masukan dan bahan pertimbangan bagi peneliti di bidang dan permasalahan yang sejenis di masa akan datang.
- c. Bagi pedagang, dapat digunakan sebagai bahan masukan sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan untuk mengetahui pentingnya untuk mengetahui kendala-kendala dalam penjualan kayu bakar, baik dari faktor lingkungan internal maupun eksternal.



N B

E. Metode Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang diteliti, maka metode penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (field research), metode tersebut diterapkan dengan langkah- langkah sebagai berikut:

Lokasi penelitian

Penelitan ini dilakukan di Kelurahan Sail Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. Adapun alasan peneliti mengambil lokasi ini karena di Kelurahan Sail Kecamatan Tenayan Raya merupakan daerah yang sering dilakukan transaksi jual beli kayu bakar, Maka penulis mengambil empat titik yang menjadi lokasi bagi pedagang kayu bakar dalam melakukan transaksi jual beli kayu bakar di Kelurahan Sail, yaitu titik pertama yang berada di Badak ada 23 pedagang, titik kedua yang berada di Binjai Awis ada 20 pedagang, titik ke tiga ada yang berada di Binjai Nesa ada 20 pedagang, dan di titik ke empat yang berada di Pasar Tangor ada 37 pedagang. Di samping itu, yang menjadi pertimbangan penulis untuk menjadikan lokasi ini sebagai tempat penelitian, karena mudah dijangkau, dekat dengan sarana prasarana seperti jalan dan perumahan masyarakat.

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau Subjek dan objek penelitian

- a. Subjek penelitian ini adalah penjual kayu bakar di Kelurahan Sail Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru.
- b. Objek penelitian ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan pada usaha pedagang kayu bakar di Kelurahan Sail Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber

<u>⊤</u>3. cipta milik UIN Suska

Populasi dan sampel

Data tentang pedagang kayu bakar tidak ada dalam pencatatan di Kantor Camat dan Kelurahan se Kecamatan Tenayan Raya. Populasi adalah seluruh jumlah unit-unit yang ada yang mempunyai karakteristik atau atribut yang sama. 9 Maka penulis mengambil beberapa kasus dalam penelitian ini, yaitu jumlah populasi 100 orang dan karena populasi begitu besar maka peneliti mengambil sampel 20% dari populasi, 10 dengan jumlah 20 orang pedagang kayu bakar yang dianggap sudah mewakili. Yang di dapat dari 100 x 20% = 20. teknik yang dipakai adalah *Random* Sampling yaitu pengambilan sampel secara acak.

4. Sumber data

Sumber data dalam penelitian ini meliputi dua macam yaitu:

- a. Data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari objek atau responden, yaitu wawancara yang dilakukan langsung terhadap penjual kayu bakar.
- b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh atau yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain.

¹⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian,* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006), h.134.

State Islamic University of Sultan Syarif

⁹ Burhan Bungin Dan Laely Widjajati, *Dimensi Metodologis Dalam Penelitian Sosial*, (Surabaya: Usaha Nasional, 1992), h. 91.



milik UIN

Suska

Teknik pengumpulan data

- Observasi, yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan adanya pengamatan dari si peniliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek penelitiannya.
- b. Wawancara, yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan tanya jawab, baik secara langsung maupun tidak langsung secara bertatap muka dengan sumber data.
- pengumpulan dengan memberikan c. Angket, vaitu data menyebarkan daftar pertanyaan atau pernyataan kepada responden dengan harapan memberikan respon atas daftar pertanyaan tersebut. 11

6. Analisis Data

Metode yang penulis pakai dalam menganalisa data adalah metode yang bersifat *Deskriptif Kualitatif*, ¹² yaitu penelitain yang menghasilkan data deskriptif mengenai kata-kata lisan maupun tertulis, dan tingkah laku yang dapat diamati dari orang-orang yang diteliti.

7. Metode Penulisan

Setelah data-data terkumpul, selanjutnya penulis menyusun data tersebut dengan menggunakan metode sebagai berikut:

a. Deduktif, yaitu suatu uraian penulisan yang diawali menggunakan kaedah-kaedah umum, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara khusus.

Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah

Husein Umar, Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2005), h. 49.

¹² Bagan Suyanto Dan Sutina, *Metode Penelitian Sosial (Berbagai Alternatif Pendekatan)*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 166.



- milik UIN Suska
- sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber
- b. Induktif, yaitu suatu uraian yang diawali dengan menggunakan kaedah-kaedah yang bersifat khusus, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum.
- c. Deskriptif, yaitu setelah semua data berhasil terkumpul maka penulis menjelaskan secara rinci dan sistematis sehingga dapat tergambarkan secara utuh dan dapat dipahami secara jelas kesimpulan akhirnya.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pembaca dalam memahami penulisan ini, maka peneliti menyusun sistematik sebagai berikut:

- BAB I Pendahuluanyang meliputi latar belakang, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian, dan sistematik penulisan.
- Menjelaskan tentang gambaran umum lokasi penelitian yang BAB II tate Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau meliputi kondisi umum Kecamatan Tenayan Raya, Kondisi geografis Kelurahan Sail, penduduk dan perkembangannya, mata pencaharian penduduk, dan fasilitas sosial dan fasilitas umum.
 - BAB III Pengertian penjualan, faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan, pengertian perdagangan dalam ekonomi islam, dasar hukum tentang perdagangan, etika dalam berdagang.
 - BAB IV Dalam bab ini penulis menjelaskan tentang hasil penelitian dan pembahasan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi volume



Нак

BAB V

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber

milik UIN Suska

penjualan pada usaha pedagang kayu bakar di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru dalam perspektif ekonomi islam

Bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran.

Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.