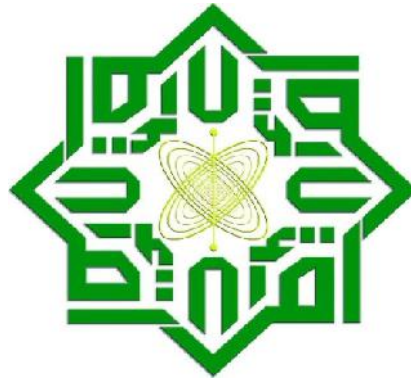


**PERAN USAHA AIR MINUM ISI ULANG DALAM MENINGKATKAN
EKONOMI MASYARAKAT DI KECAMATAN TAMPAN DI TINJAU
DARIPERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Guna Mendapat
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah Gelar (SE. Sy)



OLEH

TUTI MARDIATI
10825003657

**PROGRAM SI
JURUSAN EKONOMI ISLAM**

FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SULTAN SYARIF KASIM

RIAU

2013

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul : “Peran Usaha Air Minum Isi Ulang Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Di Kecamatan Tampan Di Tinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam”.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pengamatan penulis mengenai perkembangan usaha air minum isi ulang di Kecamatan Tampan Pekanbaru dengan segala faktor pendukung dan penghambat yang ada. Penulis mengambil lokasi di Kecamatan Tampan kota Pekanbaru karena pada lokasi tersebut sedang berkembang usaha air minum isi ulang sebagai salah satu usaha masyarakat untuk meningkatkan taraf ekonomi.

Penelitian ini mempunyai rumusan permasalahan yaitu bagaimana usaha air minum isi ulang dalam meningkatkan ekonomi masyarakat di Kecamatan Tampan pekanbaru, serta bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap usaha air minum isi ulang dalam meningkatkan ekonomi masyarakat.

Yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah pengusaha air minum isi ulang yang ada di Kecamatan Tampan Pekanbaru yang berjumlah 45, Sedangkan sebagai sampel penulis mengambil sebanyak 50% dari 45 usaha air minum isi ulang dengan jumlah 23 usaha air minum isi ulang dengan menggunakan *purposive Sampling* yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi dan wawancara.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana usaha air minum dalam meningkatkan ekonomi masyarakat, serta tinjauan ekonomi Islam terhadap usaha air minum dalam meningkatkan ekonomi masyarakat.

Dari penelitian ini dapat diketahui bahwa usaha air minum isi ulang di Kecamatan Tampan Pekanbaru adalah usaha yang baik dan bagus dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di Kecamatan Tampan, sehingga banyak pedagang yang menyatakan adanya peningkatan yang mereka dapat serta memberikan sumber penghasilan atau pendapatan bagi masyarakat. Adapun faktor penyebab keberhasilan usaha air minum isi ulang di Kecamatan Tampan, antara lain Lokasi usaha, Tempat usaha air minum isi ulang ini tempatnya berada dilingkungan masyarakat yang mana banyak penduduk yang bertempat tinggal disini. Sumber daya manusia, dengan meningkatnya penduduk, Tempat usaha, Kultur masyarakat. Sedangkan faktor penyebab kegagalan usaha air minum isi ulang di Kecamatan Tampan, tingginya biaya kerja, Pesaing, Kebijakan pemerintah. Sedangkan faktor penyebab kegagalan usaha air minum isi ulang di Kecamatan Tampan, tingginya biaya kerja, Pesaing, Kebijakan pemerintah. hal tersebut akan mempengaruhi usaha dikarenakan bisa saja sewaktu-waktu akan tiba pembongkaran usaha oleh pemerintah terkait tidak adanya izin untuk membuka usaha.

Menurut ekonomi Islam usaha air minum isi ulang yang di lakukan oleh para pedagang dalam meningkatkan ekonomi masyarakat tidak bertentangan dengan hukum Islam, karena usaha tersebut adalah anjuran agama untuk bekerja dan berusaha.

DAFTAR ISI

PENGESAHAN

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	vi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Batasan Masalah.....	7
C. Perumusan Masalah.....	8
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	8
E. Metode Penelitian.....	9
F. Sistematika Penulisan.....	12
BAB II GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....	14
A. Letak Geografis Kecamatan Tampan.....	14
B. Agama dan Sosial Ekonomi.....	16
C. Visi dan Misi Kecamatan Tampan.....	18
D. Struktur Organisasi Kecamatan Tampan.....	19
E. Gambaran Usaha Air Galon di Kecamatan Tampan.....	20
BAB III TINJAUAN TIORITAS.....	22
A. Pengertian Permintaan dan Penawaran.....	22
B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan dan Penawaran...	29
C. Peran, Kebutuhan dan Konsumsi.....	33
D. Dasar hukum Berusaha Dalam Islam.....	43

BAB IV PEMBAHASAN.....	46
A. Deskriptif Permintaan Air Minum Isi Oleh Rumah Tangga Pada Usaha Air Minum Isi Ulang.....	47
B. Usaha Air Minum Isi Ulang Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat.....	49
C. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Usaha Air Minum Isi Ulang Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat.....	54
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	61
A. Kesimpulan.....	61
B. Saran.....	62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN- LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.I Jumlah Rumah Tangga dan Pertumbuhannya di Kecamatan Tampan kota pekanbaru Tahun 2007-2011.....	6
Tabel II.I Klasifikasi Penduduk Kecamatan Tampan Menurut Jenis Kelamin.....	16
Tabel II.II Gambaran Masyarakat Kecamatan Tampan Berdasarkan Agama.....	17
Tabel II.III Gambaran Penduduk Kecamatan Tampan.....	18
Tabel II. IV Tabel Tentang Jumlah Usaha Air Minum Isi Ulang di Kecamatan Tampan.....	21
Tabel IV.I Perbandingan Harga Air Minum Isi Ulang Kluaran Depot Dengan Air Minum Isi Ulang Bermerek.....	47
Tabel IV.II Perkembangan pendapatan Perkapita Dan permintaan Air Minum Isi Ulang Di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru.....	48
Tabel IV.III Tanggapan Responden Terhadap Usaha Air Minum Isi Ulang Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat.....	50
Tabel IV.IV Tanggapan Responden Terhadap Peran Usaha Air Minum Isi Ulang Dalam Mengurangi Tingkat Pengangguran.....	51

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Proses pembangunan ekonomi yang dilakukan di segala bidang pada hakekatnya bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara menyeluruh. Oleh karena itu keberhasilan pembangunan di bidang ekonomi akan menjadi kunci keberhasilan di bidang lainnya.

Pada umumnya orang meninjau bahwa kemunduran suatu perekonomian ataupun adanya kesempatan untuk berkembang maju bagi suatu masyarakat dapat dilihat dari sedikit banyaknya faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh daerah tersebut, seperti sumber daya alam, manusia, modal dan keahlian untuk mengelola faktor-faktor produksi tersebut dengan baik dan benar¹.

Berdasarkan uraian di atas terlihat bahwa tanpa mengabaikan faktor produksi lain, betapa pentingnya peranan sumber daya alam dalam pertumbuhan perekonomian suatu negara. Indonesia memiliki sumber daya alam yang cukup potensial dalam melaksanakan ekonominya. Salah satu sumber daya alam yang terkandung dalam perut bumi adalah air.

Gaya hidup sehat menempatkan air sebagai elemen yang penting dalam keseharian hidup kita. Namun, untuk memiliki tubuh buger, tentunya tidak

¹Boediono, *Pengantar Ilmu Ekonomi No 1 BPFE*, (Yogyakarta : PT. Raja Grafindo Persada 2000), h. 30

sembarangan air yang dapat dikonsumsi. Selain harus memenuhi standar kelayakan yaitu tidak berbau, bebas rasa, dan tidak berwarna. Air yang aman dikonsumsi juga bebas bakteri. Kualitas air dapat ditinjau dari segi fisika, kimia, dan biologi.

Sebagian masyarakat modern kini tidak lagi puas menikmati air minum hasil rebusan dari air tanah atau ledeng. Mereka kini lebih cenderung memilih air minum dalam kemasan (AMDK) keluaran depot air minum isi ulang. Selain lebih murah dan juga praktis, kualitas air seperti ini diyakini tidak jauh berbeda. Misalnya air minum yang tidak mengandung bakteri, zat-zat yang berbahaya bagi tubuh (konsentrasi zat-zat yang terkandung di dalamnya di atas ambang pemakaian). Selain itu pH air tidak boleh asam atau basa.

Pemeriksaan dilakukan Dinas Kesehatan ketika pendirian depot. Jika sudah memenuhi syarat, maka depot yang bersangkutan bisa mendapat rekomendasi dari Dinas Kesehatan dan bisa mengurus SITU².

Meskipun sudah berdiri dan beroperasi, Dinas Kesehatan terus melakukan pengawasan. Pengawasan ini dilakukan setiap bulan sekali seperti yang dinyatakan dalam Perda Nomor 5/2005 tentang pemeriksaan kualitas air².

Adapun beberapa aspek permintaan air minum pada depot air minum isi ulang diminati oleh rumah tangga karena harganya yang relatif lebih murah, penggunaan lebih praktis bila dibandingkan dengan air yang dimasak menggunakan kompor, Air yang dikonsumsi masyarakat harus memenuhi standar baku air untuk rumah tangga.

² Ratna Wati, P, 2001, *Mengukur Kepuasan Masyarakat Terhadap Pelayanan Pendidikan*, www. DEPDIKNAS.GO.ID, Diakses tanggal 7 Maret 2012.

Adanya perkembangan industri dan pemukiman dapat mengancam kelestarian air bersih. Bahkan di daerah-daerah tertentu, air yang tersedia tidak memenuhi syarat kesehatan secara alam sehingga diperlukan upaya perbaikan secara sederhana maupun modern. Oleh karena itu diperlukan teknologi tepat guna yang sesuai dengan keadaan lingkungan untuk mengolah air. Usaha ini sebaiknya dilakukan oleh penggerak pembangunan yaitu pemerintah daerah setempat³.

Menurut Djojohadikusumo bahwa pada hakekatnya kesejahteraan masyarakat akan tercapai apabila tingkat hidup masyarakat tersebut telah tinggi, dimana hal ini dapat dilihat dari tingkat pola konsumsi yang meliputi unsur pangan, sandang, pemukiman, kesehatan dan pendidikan⁴.

Tingkat hidup masyarakat berkaitan erat dengan tingkat pembagian dan pemerataan pendapatan antar golongan masyarakat, yang berarti pemenuhan kebutuhan atau konsumsi yang nyata baik secara kuantitatif maupun kualitatif atau memperbesar jumlah produksi masyarakat secara keseluruhan.

Tujuan penyusunan pedoman ini adalah agar pengusaha pengelola air minum dapat lebih memahami dan menerapkan cara produksi yang baik, sehingga masyarakat tidak dirugikan oleh beredarnya air minum dari depot air minum yang tidak memenuhi persyaratan mutu dan keamanan⁵.

³ Koesnadi, *Mengelola Air Gambut dan Air Kotor Untuk Air Minum*, (Jakarta: PT Penebar Swadaya, 2004), h. 1-2

⁴ Djojohadikusumo, *Pengantar Ekonomi Mikro*, (Jakarta: PT Bina Aksara, 1991), h.2

⁵ Hanafiah dan Saefuddin, *Teori Ekonomi Mikro*, (Jakarta: Galia Indonesia, 1995), h. 89.

Pedoman cara produksi yang baik depot air minum ini memberikan penjelasan mengenai cara produksi air minum yang baik pada seluruh mata rantai produksi air minum, mulai dari pengadaan bahan sampai penjualan ke konsumen, menekankan pengawasan setiap tahap. Tahap-tahap yang perlu dilakukan pengawasan yang ketat, sehingga dapat terjamin keamanan dan kelayakan air minum untuk dikonsumsi⁶.

Pedoman ini dirumuskan untuk pendirian, pemeriksaan ataupun untuk audit internal. Pedoman ini terinci dalam bagian-bagian sebagai berikut:

1. Desain dan konstruksi depot
2. Bahan baku, mesin dan peralatan produksi
3. Proses produksi
4. Produk air minum
5. Pemeliharaan sarana produksi dan program sanitasi
6. Karyawan
7. Penyimpanan Air Baku dan Penjualan

Adapun bahan baku utama yang digunakan adalah air yang diambil dari sumber yang terjamin kualitasnya, untuk itu beberapa hal yang harus dilakukan untuk menjamin mutu air baku meliputi:

- a. Sumber air baku harus terlindung dari pencemaran kimia dan mikrobiologi yang bersifat merusak/mengganggu kesehatan

⁶ Richard, *Pengantar Ekonomi Pendekatan Teori Ekonomi Mikro dan Makro*, (Jakarta : PT. Raja GrafindoPersada, 1984), h. 50.

- b. Air baku diperiksa secara berkala terhadap pemeriksaan organoleptik (bau, rasa, warna)⁷.

Bahan wadah yang dapat digunakan depot air minum harus memenuhi syarat, tidak bereaksi terhadap bahan pencuci, desinfektan maupun terhadap produknya. Depot air minum tidak boleh melakukan penyimpanan air minum yang siap dijual dalam bentuk dikemas. Dengan demikian tidak ada stok air minum dalam wadah yang siap dijual. Penyimpanan hanya boleh dilakukan dalam tangki penampung⁸.

Dalam melakukan penjualan depot air minum tidak boleh melakukan penjualan secara eceran melalui toko/kios/warung dan hanya diperbolehkan menjual di tempat usaha langsung kepada konsumen yang membawa wadah milik sendiri atau disediakan oleh depot. Pelaksanaan penjualan dilakukan seperti proses pengisian air minum yang dimulai dari pembilasan/pencucian/sterilisasi wadah, pengisian dan penutupan. Berdasarkan data statistik tahun 2002-2011 jumlah rumah tangga dan perkembangannya di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru dapat dilihat dari tabel berikut:

⁷ Maslow, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, (Jakarta : PT. Gelora Aksara Pratama, 1984), h.53-54.

⁸ Dimara, *Ekonomi Koperasi*, (Jakarta : LPFE-UI, 1998), h.41.

Tabel I.I
Jumlah Rumah Tangga Dan Pertumbuhannya di Kecamatan Tampan
Kota Pekanbaru Tahun 2002-2011

Tahun	Jumlah Rumah Tangga	Pertumbuhan
2002	264	-
2003	325	17,52
2004	528	38,44
2005	976	45,90
2006	1218	55,51
2007	1414	13,86
2008	1526	7,33
2009	2048	25,88
2010	2297	10,84
2011	2508	8,41

Sumber : Dokumen Kecamatan Tampan, tahun 2011

Dari tabel diatas dapat kita lihat pertumbuhan jumlah rumah tangga yang setiap tahunnya terus meningkat merupakan dasar potensial memasarkan air minum isi ulang di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru dengan pertumbuhan tertinggi terjadi pada tahun 2006 yaitu sebesar 55,51.

Selain perkembangan jumlah rumah tangga yang tiap tahunnya terus mengalami peningkatan permintaan air minum isi ulang dipengaruhi oleh peningkatan pendapatan, harga air minum isi ulang. Pendapatan merupakan tolak ukur dalam pemenuhan kebutuhan serta kemampuan masyarakat. Jika pendapatan naik maka konsumsi masyarakat akan naik demikian juga sebaliknya.

Permintaan terhadap barang atau jasa didefinisikan sebagai kuantitas barang atau jasa yang orang bersedia untuk membelinya pada berbagai tingkat harga dalam suatu periode waktu tertentu.

Dalam definisi diatas digunakan kalimat aktif orang bersedia untuk membelinya untuk memberi penekanan pada kegiatan konsumsi yang dilakukan secara aktif oleh masyarakat konsumen, yang dipengaruhi oleh tingkat harga. Sedangkan kata bersedia mendapat penekanan tersendiri. Didalamnya terkandung makna, bahwa konsumen memiliki keinginan untuk membeli suatu barang atau jasa (dengan kata lain konsumen memiliki preferensi terhadap barang atau jasa tersebut). Sekaligus ia juga memiliki kemampuan, yaitu uang atau pendapatan untuk membeli, dalam rangka memenuhi keinginannya tersebut. Kemampuan tersebut seringkali diberi istilah daya beli. Jadi, konsep permintaan terhadap barang dan jasa hanya memperhatikan konsumen yang memiliki preferensi dan daya beli sekaligus⁹.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk meneliti secara khusus tentang permasalahan yang menyangkut hal tersebut dengan judul **“PERAN USAHA AIR MINUM ISI ULANG DALAM MENINGKATKAN EKONOMI MASYARAT DI KECAMATAN TAMPAN DITINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM”**.

B. BATASAN MASALAH

Agar peneliti terarah maka perlu adanya pembatasan masalah yang diteliti. Dalam hal ini penulis hanya meneliti peran usaha air minum isi ulang dalam meningkatkan ekonomi masyarakat di kecamatan tampan ditinjau dari perspektif ekonomi Islam.

⁹ Mustafa Edwin Nasution Dkk, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007), ed 1, cet.2, h 80

C. PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah di atas maka dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana peran usaha air minum isi ulang dalam meningkatkan ekonomi masyarakat di Kecamatan Tampan ?
2. Apa saja faktor penyebab keberhasilan dan kegagalan usaha air minum isi ulang di Kecamatan Tampan ?
3. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap usaha air minum isi ulang dalam meningkatkan ekonomi masyarakat di Kecamatan Tampan ?

D. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

- a. Untuk mengetahui bagaimana peran usaha air minum isi ulang dalam meningkatkan ekonomi masyarakat di Kecamatan Tampan.
- b. Untuk mengetahui apa saja faktor penyebab keberhasilan dan kegagalan usaha air minum isi ulang di Kecamatan Tampan.
- c. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi Islam terhadap usaha air minum isi ulang dalam meningkatkan ekonomi masyarakat di Kecamatan Tampan.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah :

- a. Sebagai sumbangan pemikiran dan masukan kepada pengusaha depot air minum isi ulang di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru dalam pengelolaan air minum isi ulang
- b. Sebagai sumbangan informasi bagi masyarakat mengenai jangkauan pelayanan usaha depot air minum isi ulang di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru
- c. Sebagai salah satu tugas-tugas untuk melengkapi persyaratan untuk mencapai gelar sarjana pada Fakultas Syari'ah Dan Ilmu Hukum UIN Suska Riau.

E. METODE PENELITIAN

1. Jenis dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan. Adapun lokasi penelitian ini dilakukan di depot air minum isi ulang di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru .

2. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek ini adalah para pedagang depot air minum isi ulang di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru, sedangkan yang menjadi objek penelitian adalah peran usaha air minum isi ulang dalam meningkatkan ekonomi masyarakat di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru.

3. Populasi dan Sampel

Yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah pengusaha air minum isi ulang yang ada di Kecamatan Tampan Pekanbaru yang berjumlah 45, Sedangkan sebagai sampel penulis mengambil sebanyak 50% dari 45 usaha air minum isi ulang dengan jumlah 23 usaha air minum isi ulang dengan menggunakan *purposive Sampling* yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.

- a. Data primer : data yang diperoleh dari pemilik depot air minum isi ulang di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru .
- b. Data sekunder : data yang diambil dari beberapa buku yang berhubungan dengan masalah yang diteliti tentang air minum.

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Penulis melakukan pengamatan di lokasi penelitian untuk mendapatkan gambaran yang tepat mengenai subjek penelitian.

b. Wawancara

Wawancara adalah suatu cara untuk mengumpulkan data dengan mengajukan pertanyaan langsung kepada subjek penelitian. wawancara yang penulis lakukan adalah wawancara terbuka (*open interview*), dimana informan tidak merasa dirinya sedang diwawancarai, sehingga informasi yang didapat benar-benar murni tanpa rekayasa.

c. Dokumentasi

Dokumentasi yang penulis lakukan dalam penelitian ini adalah menghimpun dan menganalisis dokumen-dokumen pada usaha air minum isi ulang di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru .

5. Analisis Data

Analisa yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif yaitu menganalisa data dengan jalan mengklasifikasikan data-data berdasarkan persamaan jenis data dari data tersebut.

6. Metode Penulisan

Untuk mengelola dan menganalisis data yang telah terkumpul penulis menggunakan beberapa metode, yaitu :

- a. Metode deduktif adalah suatu uraian penulisan yang diawali dengan menggunakan kaidah-kaidah umum, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara khusus.
- b. Metode induktif adalah suatu uraian penulisan yang diawali dengan menggunakan kaidah-kaidah khusus kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum.
- c. Metode deskriptif adalah suatu uraian penulisan menggambarkan secara utuh dan apa adanya tanpa mengurangi atau menambah sedikit pun.

F. SISTEMATIKA PENULISAN

Penelitian ini terdiri dari lima bab, setiap bab nantinya diuraikan secara rinci, dimana keseluruhan bab saling berkaitan satu sama lain.

BAB I : PENDAHULUAN

Merupakan bab pendahuluan yang membicarakan perihal latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian yang kemudian di akhiri dengan sistematika penulisan

BAB II : GAMBARA UMUM LOKASI PENELITIAN

Pada bab ini diuraikan mengenai letak Geografis Kecamatan Tampanni, sosial ekonomi, visi dan misi Kecamatan Tampan, serta struktur organisasi Kecamatan Tampan, Gambaran Usaha Air Minum isi ulang.

BAB III : TINJAUAN TEORITIS

Bab ini menjelaskan tentang permintaan dan penawaran, faktor- faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran, peran kebutuhan dan konsumsi, dasar hukum berusaha dalam Islam.

BAB IV : PERAN USAHA AIR MINUM ISI ULANG DALAM MENINGKATKAN EKONOMI MASYARAKAT DI TINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Bab ini menjelaskan tentang Bagaimana peran usaha air minum isi ulang dalam meningkatkan ekonomi masyarakat di Kecamatan Tampan, apa saja faktor penyebab keberhasilan dan kegagalan usaha

air minum isi ulang di Kecamatan Tampan dan tinjauan ekonomi Islam terhadap usaha air minum isi ulang dalam meningkatkan ekonomi masyarakat di Kecamatan Tampan.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab terakhir dengan beberapa kesimpulan yang ringkas dari hasil penelitian dan pembahasan, kemudian dilanjutkan dengan mengemukakan beberapa saran.

BAB II

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Letak Geografis Kecamatan Tampan

Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru adalah salah satu dari 12 Kecamatan yang ada di Kota Pekanbaru, yang mana pada mulanya adalah wilayah dari Kabupaten Kampar. Kemudian pada tahun 1987 status wilayah ini berubah masuk ke dalam wilayah Kota Pekanbaru. Kecamatan Tampan merupakan salah satu Kecamatan baru sebagai realisasi pelaksanaan peraturan Pemerintah Nomor 19 tahun 1987 tentang Perubahan Batas Wilayah Kotamadya Daerah Tingkat II Pekanbaru dengan Kabupaten Kampar pada tanggal 14 Mei 1988¹.

Luas wilayah Kecamatan Tampan pada saat ini 199,792 Km² yang terdiri dari 4 Kelurahan yaitu:

1. Kelurahan Simpang Baru
2. Kelurahan Tuah Karya
3. Kelurahan Sidomulyo
4. Kelurahan Delima

Secara geografis, batas-batas wilayah Kecamatan Tampan adalah sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara berbatas dengan Kecamatan Payung Sekaki
- b. Sebelah Selatan berbatas dengan Kecamatan/Tambang Kampar

¹ Dokumen Kecamatan Tampan Pekanbaru, Tahun 2011

c. Sebelah Timur berbatas dengan Kecamatan Marpoyan Damai

d. Sebelah Barat berbatas dengan Kecamatan Tambang

Kecamatan Tampan memiliki daerah yang luas yang telah dijadikan sasaran objek pembangunan sehingga penduduk merupakan unsur yang penting dalam membangun ekonomi, baik sebagai objek maupun subjek perekonomian itu sendiri. Sebagaimana yang telah diprioritaskan oleh pemerintah bahwa faktor penduduk merupakan modal dasar dalam pelaksanaan perekonomian. Dengan ketetapan tersebut berarti bahwa aspek penduduk akan memberikan harapan sebagai salah satu sumber potensial yang menggerakkan dan digerakkan dalam proses perekonomian.

Wilayah Kecamatan Tampan ini keadaan tanahnya datar dan sebagian lagi rawa-rawa, adapun jenis tanahnya adalah agromosol. Jenis tanah lain sangat cocok dipergunakan untuk pertanian. Kecamatan Tampan ini merupakan kawasan yang sangat berkembang di daerah Kota Pekanbaru, kemajuan sebuah kota ditandai dengan banyaknya berdiri berbagai macam bangunan.

Dengan meningkatnya kegiatan pembangunan menyebabkan meningkatnya kegiatan penduduk disegala bidang yang pada akhirnya meningkat pula tuntutan dan kebutuhan masyarakat terhadap penyediaan fasilitas dan utilitas perkotaan serta kebutuhan lainnya.

Penduduk merupakan unsur penting dalam membangun, baik sebagai objek pembangunan maupun subjek pembangunan itu sendiri. Sebagai mana yang telah diprioritaskan oleh pemerintah bahwa faktor penduduk merupakan modal dasar dalam pelaksanaan pembangunan. Dengan ketetapan tersebut berarti aspek

penduduk akan memberikan harapan sebagai salah satu sumber potensial yang menggerakkan dan digerakkan dalam proses pembangunan.

Penduduk di Kecamatan Tampan berjumlah sekitar 115.721 jiwa, yang terdiri dari 58.214 penduduk laki-laki dan 57.507 penduduk perempuan. Semua jumlah penduduk tersebut termasuk dalam 28.458 KK. Dengan perincian sebagai berikut:

Tabel II.I

Klasifikasi Penduduk Kecamatan Tampan Menurut Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1	Laki-laki	58.241	51%
2	Perempuan	57.507	49%
Jumlah		115.721	100%

Sumber: *Dokumen Kecamatan Tampan, Tahun 2011.*

B. Agama dan Sosial Ekonomi

1. Agama

Dalam menjalani kehidupan, agama merupakan kebutuhan yang sangat penting bagi manusia, karena tanpa agama manusia tidak akan mengetahui arah hidupnya dan akan terasa terombang ambing dalam menjalani hidupnya dan tidak mengetahui arah tujuan, jadi dengan adanya agama maka setiap manusia akan mengetahui arah hidupnya. Untuk mengetahui agama yang dianut oleh masyarakat Kecamatan Tampan dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel II.II

Gambaran Masyarakat Kecamatan Tampan Berdasarkan Agama

No	Agama	Jumlah	persentase
1	Islam	105.496	91,16%
2	Khatolik	4.337	3,74%
3	Protestan	5.152	4,45%
4	Hindu	83	0,08%
5	Budha	653	0,57%
6	konghucu	-	-
Jumlah		115.721	100%

Sumber: *Dokumen Kecamatan Tampan, tahun 2011*

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa jumlah penduduk menurut agama adalah Islam sebanyak 105.496 atau 91,16%, khatolik sebanyak 4.337 atau 3,74%, protestan sebanyak 5.152 atau 4,45%, hindu sebanyak 83 atau 0,08% dan budha sebanyak 653 atau 0.57%.

2. Sosial Ekonomi

Guna kebijakan pembangunan di berbagai bidang, terutama yang menyangkut bidang kesejahteraan masyarakat diperlukan indikator dan informasi mengenai keadaan sosial ekonomi penduduk itu sendiri. Dengan adanya berbagai informasi ini, perencanaan kebijakan pembangunan akan lebih terarah. Untuk mata pencarian atau profesi yang digeluti oleh masyarakat di Kecamatan Tampan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel II.III

Gambaran Penduduk Kecamatan Tampan Menurut Pekerjaan

No	Jenis Mata Pencarian	Jumlah	persentase
1	Pedagang	7.942	19%
2	Pegawai Negeri Sipil	4.502	10,8%
3	Wiraswasta	20.493	49%
4	Karyawan Swasta	2.178	5,2%
5	Karyawan BUMN	565	1,35%
6	Pembantu Rumah Tngga	4.974	12%
7	Industri	1.116	2,7%
Jumlah		41.770	100%

Sumber: *Dokumen Kecamatan Tampan, tahun 2011*

Dari tabel diatas dapat dilihat profesi penduduk Kecamatan Tampan Pekanbaru mayoritas adalah wiraswasta dengan jumlah 20.494 atau 49% diikuti dengan pedagang sebanyak 7.942 atau 19%, pembantu rumah tangga sebanyak 4.974 atau 12%, pegawai negeri sipil 4.502 atau 10,8%, karyawan swasta sebanyak 2.178 atau 5,2%, industri sebanyak 1.116 atau 2,7% dan karyawan BUMN sebanyak 565 atau 1,35%.

C. Visi dan Misi Kecamatan Tampan

1. Visi Kecamatan Tampan Kota pekanbaru

“Menjadikan Kecamatan Tampan sebagai Kecamatan kebanggaan Kota Pekanbaru”

2. Misi Kecamatan Tampan

- a. Mewujudkan kinerja pemerintah Kecamatan yang baik dan bertanggung jawab serta profesional.

- b. Meningkatkan pelayanan masyarakat yang efektif, cepat, tepat dan murah sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan.
 - c. Mewujudkan partisipasi dan swadaya masyarakat dalam perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan pembangunan Kecamatan.
 - d. Mewujudkan masyarakat Tampan yang sejahtera berlandaskan iman dan taqwa
 - e. Peningkatan pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui usaha kecil dan menengah.
3. Motto Kecamatan Tampan

“lebih cepat lebih baik”²

D. Struktur Organisasi

Dalam melaksanakan kewajiban sebagai PNS, telah diatur dalam undang-undang No.43 tahun 1999 tentang pokok – pokok kepegawaian yang tertuang dalam pasal 5 yang berbunyi “setiap PNS wajib mentaati segala perundang -undangan yang berlaku dan melaksanakan tugas kedinasan yang dipercayai kepadanya dengan penuh pengabdian, kesadaran, dan tanggung jawab”.

Dalam mewujudkan visi dan misi Kecamatan Tampan, memiliki struktur organisasi. Dimana melalui struktur ini tertata dengan jelas pembagian kinerja dan memiliki masing-masing seksi atau bidang yang terdapat dalam struktur organisasi tersebut. Selain itu juga untuk mencapai produktifitas dan efektifitas penyelenggaraan urusan pemerintah Kecamatan Tampan maka disusun rencana

² Dokumentasi Kecamatan Tampan Pekanbaru, Tahun 2012.

kinerja sesuai dengan tugas camat sebagai perangkat yang melaksanakan administrasi pemerintah, pembangunan, dan kemasyarakatan.

E. Gambaran usaha air minum isi ulang di Kecamatan Tampan

Usaha depot air minum isi ulang di Kecamatan Tampan Pekanbaru sudah ada semenjak tahun 1999 yang mana pertama membuka usaha ini adalah Abdul Rochim, yang lama membuka usaha ini. Sampai sekarang usaha air minum isi ulang ini sudah berjumlah 45 buah. Usaha memberikan nilai tambah pada masyarakat yang belum mempunyai pekerjaan.

Usaha ini beroperasi mulai dari pagi sampai sore, bahkan ada yang sampai malam. Lokasi beroperasinya usaha depot air minum isi ulang ini, seperti ruko, kios, dan perumahan. Sebagian besar konsumen biasanya memilih tempat yang lebih bersih dan terjamin, maka dari itu pengusaha air minum isi ulang harus menjaga kualitas air yang dikonsumsi oleh masyarakat.

Dalam usaha air minum isi ulang ini saya mengambil 23 orang pemilik usaha air minum isi ulang yang berada di Kecamatan Tampan Pekanbaru. Dan sebagai pengelola adalah pak Masmur yang berada di KM 1 Garuda Sakti, Buroto yang berada di Garuda Sakti KM 1, pak Rahmat yang berada di KM 2 Garuda sakti. Nama-nama tersebut adalah sebagai perwakilan dari jumlah pengusaha isi ulang air minum yang berada di Kecamatan Tampan.

Tabel II. IV
Tabel Tentang Jumlah Usaha Air Minum Isi Ulang di Kecamatan
Tampan

No	Lokasi atau Letak	Jumlah
1.	Garuda sakti KM 1	3 orang pengusaha
2.	Garuda sakti KM 2	4 orang pengusaha
3.	Garuda sakti, KM 3	5 orang pengusaha
4.	Garuda Sakti, Gg. Kampar	3 orang pengusaha
5.	HR. Subrantas, Gg. Merpati Sakti	5 orang pengusaha
6.	HR. Subrantas, Jln. Delima	5 orang pengusaha
7.	HR. Subrantas	4 orang pengusaha
8.	HR. Subrantas, Jln. Balam Sakti	5 orang pengusaha
9.	HR. Subrantas, Jln. Swakarya	4 orang pengusaha
10.	Di Jalan Taman Karya	4 orang pengusaha
11.	Di Jalan Cipta karya	3 orang pengelola
JUMLAH		45 Orang Pengusaha

Nama- nama tersebut adalah sebagai perwakilan dari jumlah pengusaha air minum isi ulang yang berada di Kecamatan Tampan³.

³ Observasi, *Peneliti* 2012

BAB III

TINJAUAN TIORITAS

A. Pengertian Permintaan dan Penawaran

1. Pengertian Permintaan

Permintaan merupakan hal penting dalam menciptakan terjadinya proses pertukaran, sekaligus sangat menentukan dalam pengambilan keputusan untuk memproduksi suatu barang.

Permintaan adalah jumlah dari suatu barang tertentu yang hendak dibeli oleh konsumen pada berbagai kemungkinan harga pada waktu tertentu. Permintaan pasar (market demand) adalah sebagai jumlah dari suatu barang tertentu yang hendak dibeli oleh semua konsumen pada berbagai kemungkinan harga pada suatu periode tertentu. Jadi permintaan pasar merupakan schedule para konsumen¹.

Permintaan seseorang atau masyarakat pada suatu barang ditentukan oleh banyak faktor. Di antara faktor-faktor tersebut yang terpenting adalah sebagai berikut

- a. Harga barang itu sendiri.
- b. Harga barang-barang lain yang mempunyai kaitan erat dengan barang tersebut.
- c. Pendapatan rumah tangga dan pendapatan rata-rata masyarakat
- d. Corak distribusi pendapatan dalam masyarakat
- e. Cita rasa masyarakat

¹ Dimang, *Sajian Dasar Pengantar Ekonomi Mikro*, (Jakarta: Penerbit Bina Aksara, 1998), h. 89.

f. Jumlah penduduk

g. Ramalan mengenai keadaan dimasa yang akan datang².

Kemudian Sudarso memberikan pendapatnya secara umum permintaan adalah berbagai jumlah barang yang diminta oleh konsumen dalam suatu pasar untuk periode waktu tertentu pada berbagai kemungkinan tingkat harga atau tingkat pendapatan dan tingkat harga barang lain yang mempunyai hubungan dekat³.

Permintaan atas suatu barang dapat dilihat dari dua sudut, permintaan yang dilakukan oleh seseorang atau individu tertentu dan permintaan yang dilakukan oleh semua orang di dalam pasar. Pada dasarnya hukum permintaan hanya menekankan perhatiannya kepada harga suatu barang kepada jumlah barang itu. Tapi pada hekekatnya seperti sudah dikemukakan di atas banyaknya permintaan atas suatu barang juga ditentukan oleh banyak faktor lain. Di antara faktor-faktor tersebut adalah pendapatan para pembeli, Karena pendapatan para pembeli merupakan faktor yang sangat penting di dalam menentukan corak permintaan atas berbagai jenis barang. Artinya perubahan dalam pendapatan akan menimbulkan perubahan ke atas permintaan berbagai jenis barang.

Banyaknya barang yang diminta oleh konsumen sangat berkaitan erat dengan harga barang tersebut. Harga barang saling berhubungan erat seperti barang substitusi dapat mempengaruhi harga barang yang digantikan. Bila harga barang

² Suwanto, *Teori Pembangunan Dan Tiga Dunia*, (Yogyakarta: Kanisius, 2001), h. 1

³ Sudarso, *Berapa Aspek Dalam Pembangunan Daerah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), h. 43

penggantian bertambah murah maka barang yang digantikannya akan mengalami pengurangan dalam permintaan.

Perubahan ini berlaku apabila harga barang yang diminta menjadi semakin tinggi atau menurun. Ini berarti bahwa permintaan akan meningkat apabila harga barang yang bersangkutan turun. Penurunan harga mengakibatkan permintaan naik, ini terjadi apabila kurva permintaan yang sama. Kurva permintaan akan bergeser ke kiri atau ke kanan karena perubahan atau terdapat perubahan-perubahan ke atas permintaan yang ditimbulkan oleh faktor bukan harga, seperti perubahan pendapatan konsumen, perubahan harga barang lain, perubahan cita rasa dan faktor-faktor lainnya.

Permintaan konsumen akan mempunyai arti apabila didukung dengan adanya daya beli dari konsumen tertentu, permintaan ini disebut dengan permintaan efektif, sedangkan permintaan yang hanya didasarkan atas kebutuhan saja dinamakan dengan permintaan absolut, dan besar kecilnya tergantung atas dua unsur yaitu pendapatan yang dapat dibelanjakan serta harga barang yang dikehendaki⁴.

Untuk mengetahui perilaku konsumen dalam mengomsumsi suatu barang atas jasa dapat dilihat dari hukum permintaan, yang menjelaskan sifat kaitan antar permintaan suatu barang dengan harga. Hukum permintaan pada hakikatnya merupakan hipotesa yang menyatakan makin rendah harga suatu barang, makin sedikit permintaan ke atas barang tersebut. Di mana di asumsikan faktor-faktor lain

⁴ A. Kadir, *Hukum Bisnis Syariat Dalam Al-Quran*, (Jakarta: Hamzah, 2010), h. 56.

tetap, seperti: pendapatan masyarakat, tidak ada barang substitusi dan ramalan harga masa yang akan datang tetap.

Suatu konsep untuk mengukur derajat kepekaan perubahan permintaan adalah angka elastis. Pada umumnya angka elastisitas dapat didefinisikan sebagai persentase perubahan dalam variabel yang tidak bebas (dependent variabel) angka elastisitas harga dan jumlah yang diminta atau elastisitas harga permintaan dapat didefinisikan sebagai persentase perubahan dalam jumlah yang diminta dibagi dengan persentase perubahan harga barang yang bersangkutan⁵.

Nilai koefisien elastisitas menentukan jenis elastisitas yang ada yaitu tidak elastis sempurna yang nilai koefisiennya nol. Elastisitas sempurna nilai elastisitasnya tidak terhingga, elastisitas uniter nilai koefisien elastisitasnya adalah satu. Tidak elastis nilai koefisiennya adalah antara nol dan satu, serta elastis nilai koefisiennya adalah lebih besar dari satu.

Koefisien elastisitas harga permintaan bukan satu-satunya koefisien elastisitas yang terdapat dalam permintaan. Ada beberapa alat ukur yang lain, yaitu elastisitas pendapatan dari permintaan yang di definisikan sebagai perubahan persentase perubahan dalam pendapatan konsumen dan elastisitas silang dari permintaan.

Elastisitas permintaan pendapatan (*income elasticity of demand*) dapat didefinisikan sebagai persentase perubahan dalam jumlah yang diminta dibagi dengan persentase perubahan dalam pendapatan konsumen. Elastisitas pendapatan bisa

⁵ Faisal Basri, *Pembangunan Kritik dan Solusi Menuju Kebangkitan Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), Cet. Ke-2, h. 6-7.

menpunyai nilai positif dan juga bisa negatif. Apabila nilainya positif akan mengandung arti bahwa kenaikan pendapatan akan menyebabkan permintaan akan barang yang bersangkutan juga naik, dan apabila angka elastisitasnya negatif maka menunjukkan bahwa perubahan pendapatan menurun diikuti oleh penurunan jumlah yang diminta.

Besarnya pertambahan itu berbeda dari satu keadaan lainnya dan dari satu barang ke barang yang lainnya. Pertambahan permintaan mungkin melebihi 1% mungkin kurang dari 1%.

Permintaan suatu barang elastis atau in elastis tergantung pada beberapa Faktor antara lain:

1. Kemungkinan tentang barang pengganti.

Produk dengan sedikit barang pengganti mempunyai permintaan lebih elastis.

2. Jumlah kemungkinan penggunaan.

Semakin besar penggunaan suatu barang, maka semakin besar pula elastisitas.

3. Arti pengeluaran suatu barang di bandingkan dengan pendapatan jika harga pengeluaran untuk barang merupakan bagian kecil dari pendapatan, maka permintaan akan barang tersebut menjadi tidak elastis.

4. Tradisi

Jika penggunaan suatu barang menjadi tradisi atau kebiasaan yang tetap, maka permintaan akan barang tersebut menjadi tidak elastis.

5. Mutu barang

Barang-barang bermutu baik mempunyai permintaan yang lebih elastis dari pada barang yang bermutu rendah.

6. Lokasi daerah produk terhadap pasar

Permintaan barang di daerah produksi kekurangan deficit produking area dari pasar relative lebih elastis dari pada di daerah produk berlebihan dan berjauhan dari pasar. Dengan keadaan tersebut, karna permintaan barang dari pasar eceran lebih elastis dari pada di daerah produksi.

2. Penawaran

Seperti halnya permintaan, maka penawaran pun dapat pula didefinisikan dalam berbagai bentuk dalam arti sempit , mengartikan bahwa penawaran adalah stok barang atau jumlah barang yang ditawarkan pada suatu tingkat harga tertentu. Penawaran merupakan berbagai kemungkinan jumlah barang yang ditawarkan oleh penjualan di berbagai tingkat harga pada periode tertentu. Penawaran dapat juga diartikan sebagai berbagai kualitas barang yang akan di jual oleh penjual di pasar dengan berbagai kemungkinan harga⁶.

Menurut para ahli dalam bukunya pengantar teori mikro ekonomi menyebutkan, bahwa yang menjadi penentu dari penawaran adalah:

1. Harga barang itu sendiri
2. Harga barang-barang yang lain

⁶Sukirno, *Tiori Ekonomi Mikro*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2001), edisi 1. h. 98

3. Ongkos produksi, yaitu biaya untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan mentah.
4. Tujuan dari perusahaan tersebut
5. Tingkat teknologi yang digunakan.

Selain itu kualitas dan mutu dari produk yang ditawarkan perusahaan akan turut berpengaruh. Perusahaan haruslah tetap menjaga mutu produk bahkan bila masih mungkin meningkatkan hingga dari waktu ke waktu menjadi semakin baik. Sehubungan dengan langganan ini, maka perusahaan di dalam memasarkan produk yang dihasilkan kelompok atas 5 jenis pasar langganan sebagai berikut⁷.

1. *Pasar konsumen*

Yaitu individu dan rumah tangga yang membeli barang dan jasa untuk dikonsumsi pribadi.

2. *Pasar industri*

Yaitu organisasi yang membeli produk dan jasa yang dibutuhkan untuk memproduksi barang dan jasa lain dengan tujuan untuk mendapatkan laba dan mencapai tujuan lain.

3. *Pasar penjual*

Yaitu organisasi yang membeli barang dan jasa untuk dijual kembali dengan mendapatkan laba.

⁷ Zakaria, *Manajemen Pemasaran I*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1999), h. 180.

4. *Pasar permintaan dan pasar non laba*

Yaitu pemerintah dan lembaga-lembaga non laba yang membeli barang dan jasa untuk memproduksi jasa publik atau mentransfer barang atau jasa ini kepada pihak yang memerlukan⁸.

5. *Pasar internasional*

Yaitu pembeli yang ada di luar negara termasuk konsumen, produsen, penjual dan pembeli asing.

B. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan dan Penawaran

Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi permintaan dan penawaran terhadap barang dan jasa, antara lain adalah:

- Tingkat pendapatan seseorang/ masyarakat
- Jumlah penduduk
- Selera penduduk
- Fluktuasi ekonomi
- Harga barang yang dituju
- Harga barang substitusi
- Faktor lain (harapan, hubungan sosial, dan politik)⁹.

Besar kecilnya permintaan ditentukan oleh tinggi rendahnya harga, tentu saja hal ini akan berlaku bila faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan tidak ada perubahan (tetap) atau disebut ada dalam keadaan *ceteris paribus*¹⁰.

⁸ Rangkuti, *Beberapa Aspek Dalam Pembangunan Daerah*, (Yogyakarta : Depdikbud, 1989), h. 6

⁹ Mustafa Edwin Nasution, dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana 2010), h. 15.

¹⁰ Raharjo, *Kiat Menjual*, (Jakarta: PT. Bina Aksara, 1994), h. 57

Dalam keadaan seperti itu, berlaku perbandingan terbalik antar harga seperti apa yang dikatakan Alfred Marshall. Yang menyebutkan bahwa perbandingan terbalik antara harga terhadap permintaan disebut sebagai hukum permintaan¹¹.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran terhadap barang dan jasa, antara lain:

- Harga barang yang dituju
- Biaya produksi dan ongkos
- Tujuan produksi
- Teknologi yang digunakan
- Harga barang substitusi
- Lain hal (factor sosial/politik)

Apabila terdapat perubahan harga barang yang dituju, sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran seperti biaya produksi dan ongkos, tujuan produksi dan teknologi yang digunakan, harga barang substitusi dan lain-lain hal tidak berubah. Maka penawaran akan ditentukan oleh harga, jadi besar kecilnya jumlah barang/jasa yang ditawarkan tergantung pada tinggi rendahnya harga. Pergeseran permintaan dan penawaran di dalam ini terdapat faktor-faktor yang dapat mempengaruhi permintaan dan penawaran, antara lain:

1. Perubahan Tingkat Pendapatan Penduduk

Perubahan pendapatan penduduk (masyarakat) dapat mengubah pola dan jumlah permintaan yang sekaligus mendorong perubahan pada penawaran oleh para produsen penjual. Bila pendapat penduduk bertambah dan harga barang

¹¹ Sumardi, *Ekonomi internasional*, (Jakarta: Rajawali Pres, 1985), h. 657.

masih tetap, ada kemungkinan permintaan terhadap barang/jasa meningkat. Jika barang/jasa yang ditawarkan persediannya menjadi kurang, maka harga barang/jasa akan naik. Pada saat harga akan naik, permintaan kembali menurun dan begitu seterusnya.

2. Perubahan jumlah penduduk

Pertambahan penduduk merupakan faktor yang sangat dominan terhadap perubahan permintaan dan penawaran. Bertambahnya penduduk akan menimbulkan bertambahnya kebutuhan berbagai macam barang/jasa, sehingga permintaan akan bertambah. Naiknya permintaan berpengaruh langsung terhadap penawaran barang/jasa. Banyaknya permintaan itu akan menaikkan harga barang/jasa yang ditawarkan, sehingga pada suatu saat permintaan akan menurun kembali, ketika permintaan turun produsen/penjual yang masih memiliki banyak barang/jasa akan menaikkan penjualan dengan menurunkan harga¹².

3. Selera penduduk

Selera masyarakat sering kali berubah-ubah pada saat tertentu, mereka suka akan mode A dan pada waktu lain menyukai mode B. Begitu juga terhadap makanan, pada musim panas menyukai makanan X dan pada musim lainnya cenderung mengonsumsi barang Y. Pergeseran permintaan dari satu barang ke barang lain akan berpengaruh juga terhadap pergeseran penawaran keadaan ini

¹² Sukirno, *Ekonomi Makro Pengantar Analisis Pendapatan*, (Yogyakarta: PT. Sygma, 1998), h. 88.

akan mengakibatkan naik dan turunnya permintaan, serta naik turunnya harga barang/jasa yang ditawarkan.

4. Faktor lain (Harapan, hubungan sosial, dan politik)

Harapan pendapatan yang pada masa pengaruh hubungan sosial dan keadaan politik, pada saat stabil mengarah pada kemakmuran sehingga masyarakat mampu meningkatkan pendapatan yang pada akhirnya mendorong mendorong pada peningkatan permintaan barang/jasa.

5. Harga Substitusi

Adapun barang pengganti (substitusi) dari suatu barang/jasa dapat mengubah jumlah permintaan, kemudian berpengaruh pada harga dan penawaran. Munculnya barang pengganti yang lebih murah, kemungkinan besar akan mendorong permintaan dan penawaran, sebagian besar konsumen untuk memilih barang substitusi tersebut.

Terjadinya pengeseran (kurva) permintaan dan penawaran, disamping karena perubahan-perubahan dari berbagai faktor diatas juga mungkin terjadi karena adanya berbagai hal sebagai berikut:

- Perubahan teknologi

Tingkat kemajuan teknologi perusahaan menentukan kemampuan cara-cara baru untuk memproduksi dan kemungkinang melakukan efisiensi biaya produksi. Dan teknologi baru prtoduksi barang dapat ditingkatkan, sehingga menyebabkan penawaran barang menjadi bertambah.

- Munculnya produsen/penjual baru

Setiap saat akan muncul perusahaan (produsen/penjual baru) akan bertambah.

- Perubahan harga sumber-sumber produksi

Fluktuasi harga sumber-sumber produksi kemungkinan akan mengakibatkan naik dan turunnya biaya produksi. Hal ini akan mempengaruhi tingkat harga barang yang ditawarkan. Berdasarkan kurva di atas. Dapat kita simpulkan bahwa pergeseran kurva permintaan dan penawaran disuatu pasar terjadi karena berbagai faktor diluar harga.

Pergeseran permintaan adalah perubahan jumlah barang/jasa yang dibeli lebih banyak/lebih sedikit yang terjadi sebagai akibat pengaruh berbagai faktor lain selain harga. Kenaikan permintaan adalah meningkatnya jumlah barang/jasa yang dibeli sebagai akibat turunnya harga, sedangkan penurunan pembelian akibat kenaikan harga.

C. Peran, Kebutuhan dan Konsumsi

a. Peran

Peran adalah sesuatu yang diharapkan dimiliki oleh yang memiliki kedudukan dalam masyarakat. Peranan adalah bagian dari tugas utama yang harus dilakukan. Peranan adalah proses cara atau perbuatan memahami perilaku yang diharapkan dan dikaitkan dengan kedudukan seseorang. Seseorang dikatakan berperan apabila dia telah melaksanakan hak dan kewajiban sesuai dengan kedudukannya. Peranan dan kedudukan adalah dua hal yang tidak dapat

dipisahkan karena yang satu tergantung pada yang lain dan sebaliknya. Seseorang juga dikatakan berperan jika ia telah melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan status sosialnya dalam masyarakat. Jika seseorang memiliki status dalam kehidupan masyarakat maka selanjutnya ada kecenderungan akan timbul suatu harapan yang baru. Dari harapan-harapan ini seseorang kemudian akan bersikap dan bertindak atau berusaha untuk mencapainya dengan kemampuan yang demikian. Oleh karena itu, peranan dapat juga didefinisikan sebagai kumpulan harapan yang terencana dari seseorang yang mempunyai status tertentu dalam masyarakat, dengan kata lain peranan dapat dikatakan sebagai sikap dan tindakan seseorang sesuai dengan statusnya dalam masyarakat¹³.

b. Kebutuhan

Kebutuhan dasar manusia dapat di golongkan atas lima macam atas dasar kekuatan potensi dan desakan urgensinya, adapun kelima kebutuhan dasar manusia tersebut yaitu:

1. Kebutuhan dasar manusia sehari-hari seperti kebutuhan makan, minum, pakaian, bertempat tinggal, bercampur dengan kebutuhan fisik lainnya (physical Needs).

¹³ Sudarso, *kemiskinan dan Kebutuhan Pokok*, (Bandung : Examedia Arkanleema, 2009), h. 653.

2. Kebutuhan untuk memperoleh keselamatan, keamanan, jaminan atau perlindungan dari ancaman yang membahayakan kelangsungan hidup dan kehidupan dengan gejala aspeknya.
3. Kebutuhan untuk menyukai dan disukai, disayangi dan menyayangi, dicintai dan mencintai, kebutuhan untuk bergaul, berkelompok dan bermasyarakat, berbangsa dan bernegara, menjadi anggota dari kelompok pergaulan yang lebih besar.
4. Kebutuhan untuk memperoleh kehormatan, penghormatan, pujian, penghargaan dan pengakuan.
5. Kebutuhan untuk menimbulkan kebangsaan, keagungan, kekaguman, sebagai orang yang mampu dan berhasil mewujudkan potensi bakatnya dengan hasil potensi yang luar biasa.

Selama seseorang belum dapat memenuhi kebutuhan pokok fisiknya orang tersebut akan senantiasa berada dalam keadaan yang tidak seimbang sampai kebutuhan yang diinginkan tersebut dapat terpenuhi, maka seluruh daya dan potensinya akan ditujukan kepada pemenuhan keinginan yang mendesak pada saat itu sebagai suatu kebutuhan yang nyata.

Memang terpengaruhnya kebutuhan tingkat ketiga berpengaruh cukup besar terhadap hubungan manusia dalam tugasnya. Seseorang pegawai akan merasa senang dan gembira pergi ketempat ia kerja, ia akan datang secara teratur dengan disiplin kerja yang tinggi bila mana mengetahui orang-orang yang ada di sekitarnya dan rekan-rekan kerjanya menunjukkan sikap dan wajah simpatik dan menyenangkan.

Selanjutnya kebutuhan pokok individu tersebut secara garis besarnya di bagi atas dua macam yaitu kebutuhan material dan kebutuhan non material.

Kebutuhan material adalah kebutuhan alamiah dan naluri manusia untuk melangsungkan hidupnya dan mendorong manusia dalam berbagai keinginan yang menjurus kearah pemenuhan kebutuhan tadi dengan unsur keberadaan yang sifatnya elementer dan fundamenter. Keinginan yang didorong oleh keinginan alamiah dan naluri itu lazimnya disebut dengan eksistensi dari manusia tersebut. Kebutuhan material ini dapat merupakan makanan, pakaian, perumahan, kelangsungan hidup, perkembangan dan pertumbuhan jasmani.

Bahwa kebutuhan non material itu walaupun tidak secara langsung berhubungan dengan kelangsungan hidup seseorang, namun tidak dapat dianggap bahwa kebutuhan non material tidak fundamental. Berbagai penelitian psikologi dan sosiologi manajemen telah membuktikan bahwa kebutuhan non material ini adalah kebutuhan manusia yang fundamental dan intensitasnya pada dasarnya tidak kalah dengan kebutuhan material. Kebutuhan non material dapat berupa: pengangkatan, penghargaan, kekuasaan dan status rasa berprestasi, keadilan, jaminan keamanan, kerja sama.

Dengan mempelajari perilaku pembeli manajer perusahaan akan mengetahui kesempatan baru yang belum terpenuhi kebutuhannya untuk mengadakan segmentasi pasar. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembeli adalah berbeda antara masing-masing pembeli, disamping produk yang dibeli dan saat pembeliannya berbeda-beda. Faktor-faktor tersebut adalah:

- Faktor kebudayaan
- Faktor kelas social
- Faktor kelompok referensi kecil
- Faktor keluarga
- Faktor pengalaman.

Pendapatan atau penghasilan adalah hasil berupa uang atau hasil materi lainnya yang di capai dari penggunaan kekayaan atau jasa-jasa manusia. Sedangkan pendapatan rumah tangga dapat di fenisikan sebagai jumlah yang nyata seluruh anggota rumah tangga yang dapat di sumbangkan untuk memenuhi kebutuhan bersama maupun perorangan dalam rumah tangga. Pendapatan rumah tangga yang besumber semata-mata dari sektor pertanian saja, jelas tidak sama dengan rumah tangga yang mata pencariannya pedagang dan petani. Begitu juga dengan pegawai negeri dan lain pekerjaan yang tidak sejenis akan mempengaruhi pada konsumsi rumah tangga tersebut.

Pendapatan adalah balas jasa yang di terimah dalam bentuk uang oleh setiap individu atas dasar pengorbanan dari fakto-faktor produksi yang mereka miliki.

Dalam bukunya yang berjudul kemiskinan dan kebutuhan pokok mengartikan pendapatan adalh keberhasilan yang di peroleh dari pekerjaan pokok, pekerjaan sampingan dan dari usaha subsistensi dari semua anggota rumah tangga. Kemudian pendapatan adalah gejala dalam bentuk apapun yang

merupakan gangguan jumlah uang dan nilai uang yang di peroleh seorang selama satu tahun yang terakhir yang berasal dari sumber pendapatan.

Penghasilan atau pendapatan keluarga akan dihitung sebagai segala bentuk balas karya atas sumbangan seseorang terhadap proses produksi.

Konkritnya penghasilan keluarga dapat bersumber pada:

- Usaha sendiri (wirasuasta) seperti berdagang.
- Pekerja pada orang lain seperti pekerja di kantor perusahaan swasta/ pemerintah
- Hasil dari milik seperti mempunyai sawa yang di sewakan.
- Pendapatan rumah tangga dapat di defenisikan sebagai jumlah pendapatan rill dari seluruh anggota rumah tangga yang disumbangkan untuk memenuhi kebutuhan bersama maupun perorangan dalam rumah tangga.

Di samping bekerja pada orang lain atau perusahaan dengan menerima gaji/ upah, banyak pula orang bekerja secara mandiri (self employed) yang tidak tergantung pada perusahaan atau orang lain. Orang bekerja secara mandiri menerima semua unsur pendapatan untuk dirinya sendiri, termasuk gaji, sewa, bunga, dan bahkan laba. Semuanya termasuk dalam kategori pendapatan perorangan atau pribadi.

Dari pendapatan yang diterima maka dapat digunakan untuk kegiatan konsumsi barang-barang dan jasa-jasa yang dibutuhkan atau ditabung. Di mana

pendapatan ini didapat setelah pendapatan dibagi dikurangi pajak pribadi, dan pendapatan ini dikenal dengan pendapatan yang siap pakai.

Besar kecilnya persentase penggunaan pendapatan (untuk belanja pangan dan non pangan) ditentukan sekali oleh tingkat pendapatan. Dapat pula dikatakan bahwa proporsi pengeluaran untuk pangan menurun jika pendapatan masyarakat bertambah.

Pendapatan berupa uang adalah segala penghasilan yang sifatnya regular dan biasanya akan tidak tetap selalu berbentuk balas jasa dan diterima dalam bentuk barang atau jasa.

Tingkat pendapatan rumah tangga dan pendapatan para pekerja ditentukan oleh fakto-faktor: jumlah angkatan kerja produktif, tingkat pendidikan, tingkat upah di sektor pertanian, tingkat teknologi dan tingkat pengawasan tanah.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi perbedaan tingkat pendapatan yang diterima antara lain: tingkat pendidikan, pengalaman kerja, keahlian yang dimiliki, sektor usaha dan sektor lokasi usaha.

Dalam kegiatan perusahaan pendapatan para pengusaha berupa keuntungan,

c. Konsumsi

Konsumsi dapat diartikan sebagai kegiatan memuaskan/mengurangi dapal hal pemenuhan akhir, benda-benda yang dihasilkan berguna untuk memuaskan kebutuhan setelah pemuasan kebutuhan benda-benda atau sebagai prestise yang terpakai.

Yang dimaksud dengan rumah tangga adalah seorang atau sekelompok orang yang mendiami sebagian atau seluruh bangunan, dan biasanya makan bersama dari suatu dapur yaitu, yang dimaksud dengan makan dari suatu dapur yaitu jika penyusun kebutuhan sehari-hari dikelola bersama-sama menjadi satu. Rumah tangga ini biasanya terdiri dari suami, istri, anak-anak, orang tua atau seorang pembantu.

Konsumsi rumah tangga adalah pengeluaran untuk makanan dan bukan makanan yang dilakukan setiap anggota rumah tangga didalam atau diluar rumah. Baik keperluan pribadi atau keperluan rumah tangga. Pengeluaran konsumsi rumah tangga (*household consumption/private*) ada beberapa hal yang mendasari konsumsi ini.

- a. Pengeluaran komsumsi rumah tangga memiliki porsi terbesar dari total pengeluaran. Misalnya porsi pengeluaran rumah tangga pada tahun 1996 (sebelum krisis ekonomi mencapai sekitar 60% pengeluaran agregat. Bahkan pada tahun 1970-an porsi pengeluaran rumah tangga mencapai angka sekitar 70% dari pengeluaran agregat. Sedangkan pengeluaran pemerintah

umumnya berkisar antara 10% - 20% pengeluaran agregat. Mengingat porsi yang besar terhadap stabilitas ekonomi.

- b. Berbeda dengan konsumsi pemerintah yang bersifat eksogen, konsumsi rumah tangga bersifat endogen. Dalam arti besarnya konsumsi rumah tangga berkaitan erat dengan faktor-faktor lain yang dianggap mempengaruhinya.
- c. Perkembangan masyarakat yang begitu cepat menyebabkan perilaku-perilaku konsumsi berubah cepat, hal ini merupakan alasan lain yang membuat studi tentang konsumsi rumah tangga tetap relevan. Ini dibuktikan dengan munculnya teori-teori konsumsi yang baru dan yang canggih, terutama karena pertimbangan unsur ketidakpastian menggunakan modal dinamis dan peralatan analisisnya.

Dengan tingkat bunga yang tinggi maka nilai ekonomi (*Opportunity cost*) dari kegiatan konsumsi akan semakin mahal. Faktor yang mempengaruhi besarnya pengeluaran konsumsi rumah tangga klasifikasikan menjadi tiga besar.

a. Faktor-faktor Ekonomi

Adapun empat faktor ekonomi yang menentukan tingkat konsumsi, yaitu:

1. Pendapatan rumah tangga (*household income*)

pendapatan rumah tangga amat besar pengaruhnya terhadap tingkat konsumsi. Biasanya makin baik (tingkat) pendapatan dan tingkat konsumen semakin tinggi. Karena ketika pendapatan meningkat,

kemampuan rumah tangga untuk membeli aneka kebutuhan konsumsi menjadi makin besar.

2. Kekayaan rumah tangga (*household wealth*).

Tercakup dalam pengertian kekayaan rumah tangga adalah kekayaan riil (misalnya tanah, rumah, mobil, dan lain-lain). Dan finansial (deposito berjangka, saham dan surat-surat berharga). Kekayaan-kekayaan tersebut akan dapat meningkatkan konsumsi karena menambah pendapatan disposibel.

3. Tingkat bunga (*interest rate*)

Tingkat bunga yang tinggi dapat mempengaruhi

4. Perkiraan masa depan (*household expectation about the future*).

Jika rumah tangga memperkirakan masa depannya makin baik, mereka akan merasa lebih leluasa untuk melakukan konsumsi. Karena pengeluaran konsumsi cenderung meningkat. Jika rumah tangga memperkirakan masa depannya jelek, mereka pun mengambil langkah-langkah dengan menekan pengeluaran konsumsi.

b. Faktor-faktor demografi (kependudukan)

Yang tercakup dalam faktor-faktor demografi atau faktor-faktor kependudukan adalah jumlah dan konsumsi penduduk.

1. Jumlah penduduk.

Jumlah penduduk akan memperbesar pengeluaran konsumsi secara menyeluruh, walaupun pengeluaran rata-rata per orang atau per keluarga

relative rendah misalnya tingkat konsumsi rata-rata penduduk di indonesia rendah dari pada penduduk singapura.

2. Komposisi penduduk.

komposisi penduduk suatu negara dapat dilihat dari beberapa klasifikasi di antaranya usia (produktif dan tidak produktif), pendidikan (rendah, menengah, tinggi) dan wilayah tinggi (perkotaan dan pedesaan).

c. Faktor-faktor Non Ekonomi.

Faktor-faktor non ekonomi yang paling berpengaruh terhadap besarnya konsumsi adalah faktor social budaya masyarakat, misalnya berubahnya pola kebiasaan makan.

D. Dasar Hukum Berusaha Dalam Islam

Kitap suci Al-Qur'an sama sekali tidak mencela orang-orang yang melakukan aktivitas bisnis. Mencari rezeki dengan cara berusaha oleh Al-Qur'an dinamakan mencari karunia *illahi* atau *fadlullah*, sebagaimana firman Allah SWT: Surat Al-Baqarah ayat: 198

“...صَلُّوا لِرَبِّكُم مِّنْ حَيْثُ كُنْتُمْ وَأَطِيعُوا أَمْرَ اللَّهِ وَأَطِيعُوا أَمْرَ الرَّسُولِ إِنَّهُ خَشِيَ الرَّغَافَةَ الْكَافِرَةَ
...صَلُّوا لِرَبِّكُم مِّنْ حَيْثُ كُنْتُمْ وَأَطِيعُوا أَمْرَ اللَّهِ وَأَطِيعُوا أَمْرَ الرَّسُولِ إِنَّهُ خَشِيَ الرَّغَافَةَ الْكَافِرَةَ
...صَلُّوا لِرَبِّكُم مِّنْ حَيْثُ كُنْتُمْ وَأَطِيعُوا أَمْرَ اللَّهِ وَأَطِيعُوا أَمْرَ الرَّسُولِ إِنَّهُ خَشِيَ الرَّغَافَةَ الْكَافِرَةَ
...صَلُّوا لِرَبِّكُم مِّنْ حَيْثُ كُنْتُمْ وَأَطِيعُوا أَمْرَ اللَّهِ وَأَطِيعُوا أَمْرَ الرَّسُولِ إِنَّهُ خَشِيَ الرَّغَافَةَ الْكَافِرَةَ
...صَلُّوا لِرَبِّكُم مِّنْ حَيْثُ كُنْتُمْ وَأَطِيعُوا أَمْرَ اللَّهِ وَأَطِيعُوا أَمْرَ الرَّسُولِ إِنَّهُ خَشِيَ الرَّغَافَةَ الْكَافِرَةَ
...صَلُّوا لِرَبِّكُم مِّنْ حَيْثُ كُنْتُمْ وَأَطِيعُوا أَمْرَ اللَّهِ وَأَطِيعُوا أَمْرَ الرَّسُولِ إِنَّهُ خَشِيَ الرَّغَافَةَ الْكَافِرَةَ
...صَلُّوا لِرَبِّكُم مِّنْ حَيْثُ كُنْتُمْ وَأَطِيعُوا أَمْرَ اللَّهِ وَأَطِيعُوا أَمْرَ الرَّسُولِ إِنَّهُ خَشِيَ الرَّغَافَةَ الْكَافِرَةَ
...صَلُّوا لِرَبِّكُم مِّنْ حَيْثُ كُنْتُمْ وَأَطِيعُوا أَمْرَ اللَّهِ وَأَطِيعُوا أَمْرَ الرَّسُولِ إِنَّهُ خَشِيَ الرَّغَافَةَ الْكَافِرَةَ
...صَلُّوا لِرَبِّكُم مِّنْ حَيْثُ كُنْتُمْ وَأَطِيعُوا أَمْرَ اللَّهِ وَأَطِيعُوا أَمْرَ الرَّسُولِ إِنَّهُ خَشِيَ الرَّغَافَةَ الْكَافِرَةَ
...صَلُّوا لِرَبِّكُم مِّنْ حَيْثُ كُنْتُمْ وَأَطِيعُوا أَمْرَ اللَّهِ وَأَطِيعُوا أَمْرَ الرَّسُولِ إِنَّهُ خَشِيَ الرَّغَافَةَ الْكَافِرَةَ

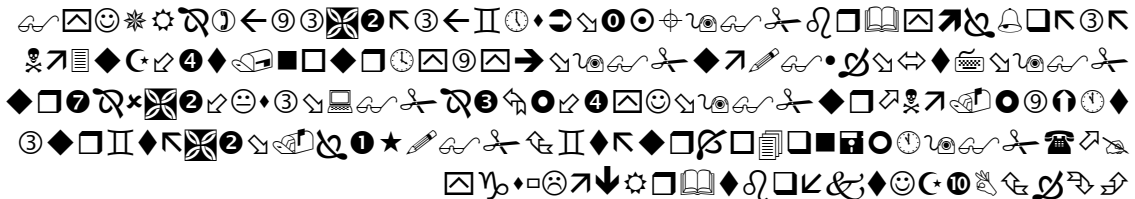
“tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam. dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana

yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan Sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar Termasuk orang-orang yang sesat¹⁴.

Segala ketentuan perekonomian dan transaksi usaha menurut ajaran Islam yang bersumber dari Al-Qur'an adalah untuk memperhatikan hak individu yang harus terlindungi, sekaligus untuk menegakkan rasa solidaritas yang tinggi dalam masyarakat. Oleh karena itu, syariah mengharamkan perampokan, pencurian, perampasan, penyuapan, pemalsuan, penghinaan, penipuan dan memakan riba karena keuntungan yang didapat dengan cara-cara tersebut pada hakikatnya diperoleh dengan mendatangkan kemudharatan kepada orang lain.

Dengan demikian, berusaha itu tidak masalah. Hanya saja, aktivitas ini harus dilakukan dengan penuh *Ikhtiyath* (kehatian-hatian) supaya tidak terjermus kedalam kategori maghrrib, yaitu maisir, Gharar dan riba.

Maisir ialah al-Qimar (game of hazard), Allah berfirman di dalam Al-Qur'an di sebutkan, surat Al Maidah ayat: 91



“Sesungguhnya syaitan itu bermaksud hendak menimbulkan permusuhan dan kebencian di antara kamu lantaran (meminum) khamar dan berjudi itu, dan menghalangi kamu dari mengingat Allah dan sembahyang; Maka berhentilah kamu (dari mengerjakan pekerjaan itu).¹⁵

¹⁴ Depertemen Agama RI, *Op. Cit*, h. 24

¹⁵ *Ibid.*, h. 123

Berjudi, termasuk undian merupakan perbuatan syaitan. Ada sejumlah hikmah yang bisa dipetik yaitu hendaknya hidup ini dijadikan sesuai dengan *sunnatullah*, mencari rezeki dengan bekerja keras, bukan melalui khayalan dan angan-angan kosong, tidak heran jika hal ini seringkali menimbulkan perasaan dengki dan dongkol serta permusuhan.

Gharar merupakan jenis benda yang ditransaksikan tanpa ada kejelasan ukuran dan sifatnya ketika transaksi berlangsung. jual beli jenis ini mengandung unsur bahaya dan resiko.kerelaan sebagai unsur penting dalam jual beli tidak terdapat dalam transaksi ini. Hal ini dikarenakan kejelasan terhadap benda tidak mungkin tercapai jika benda itu sesungguhnya tidak pernah ada. Kerelaan hanya mungkin terjadi terhadap benda yang telah diketahui dan tridenvikasi. Dikarenakan kerelaan dalam transaksi garar tidak akan dapat tercapai, maka transaksi jual beli tidak diperbolehkan. Jika dipaksakan maka akan dikategorikan sebagai harta atau pendapatan yang diperoleh dengan cara batil.

Adapun riba secara bahasa berarti adanya kelebihan dan tambahan (*az-ziyadah*). Setiap transaksi yang mengandung unsur-unsur kelebihan dari pokok pinjaman, kelebihan pembayaran sebagai imbalan tempo, dan jumlah tambahan yang disyaratkan, jelas, riba sifatnya. Namun apabila salah satu dari unsur-unsur tersebut tidak dipersyaratkan atau tidak ada, meskipun mempunyai kelebihan dan tambahan nilai harga dari pada nilai yang sebenarnya, tentu tidak dapat digolongkan sebagai riba¹⁶.

¹⁶ Drs.A.Kadir,M.H, *Hukum Bisnis Syariah Dalam Al-Quran*, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 56-59

BAB IV

PERAN USAHA AIR MINUM ISI ULANG DALAM MENINGKATKAN EKONOMI MASYARAKAT DI KECAMATAN TAMPAN DI TINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

A. Peran Usaha Air Minum Isi Ulang Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat di Kecamatan Tampan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan sangat banyak seperti jumlah penduduk, tingkat pendapatan, selera, harga barang tersebut, dan tingkat kepuasan konsumen. Sama juga halnya dengan permintaan air bminum isi ulang pada depot air minum isi ulang di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Peningkatan jumlah penduduk dan perkembangan teknologi tersebut merupakan faktor yang sangat mempengaruhi peningkatan pembelian air minum isi ulang pada depot air minum isi ulang di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Selain itu permintaan air minum isi ulang depot air minum isi ulang juga di pengaruhi oleh faktor kemudahan, kecepatan dan tingkat kebersihan yang tinggi dari air minum yang dimasak dengan menggunakan kompor.

Jika dilihat dari segi pemakaian dapat kita bandingkan dari segi harga. Harga air minum isi ulang kelurahan depot sekitar 3.000/gallon penggunaannya sama dengan air minum isi ulang yang bermerek AQUA dengan harga 14.000/galon. Hal ini menyebabkan konsumen beralih meminum air minum isi ulang keluaran depot

dari pada air minum yang bermerek AQUA. Untuk lebih jelasnya dapat kita lihat pada tabel berikut:

Tabel IV.I

Perbandingan Harga air Minum Isi Ulang Keluaran Depot Dengan Air Minum Isi Ulang Bermerek AQUA.

No	Jenis Air Minum	Biaya/gallon
1	Depot air minum isi ulang	3.000
2	Air minum isi ulang bermerek AQUA	14.000

Sumber: pengusaha air minum isi ulang

Tabel di atas menunjukkan jika di lihat dari segi biaya air minum isi ulang keluaran depot air minum isi ulang jauh lebih murah bila di bandingkan dengan air minum isi ulang keluaran AQUA. Adapun perbandingan biaya yang di keluarkan untuk 1gallon air minum isi ulang keluaran depot hanya 3.000. sedangkan air minum isi ulang bermerek AQUA harganya 1 gallon 14.000.

Pengaruh pendapatan perkapita terhadap permintaan air minum isi ulang pendapat perkapita adalah penjumlahan nilai tambahan bruto dari sektor ekonomi di bagi dengan jumlah penduduk. Ada beberapa jenis pendapatan di antaranya pendapatan rumah tangga, pendapatan siap di konsumsi.

Untuk melihat pengaruh tingkat pendapatan terhadap permintaan air minum isi ulang di Kecamatan Tampan dapat di lihat secara makro dalam periode tahun 1997-2006 pada tabel di bawah ini:

Tabel IV.II
Perkembangan Pendapatan Perkapita Dan Permintaan Air Minum Isi
Ulang Di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru Tahun 1997-2006.

Tahun	Permintaan air minum isi ulang	Pertumbuhan (%)	Pendapatan perkapita	Pertumbuhan (%)
1997	268	-	1.585.781,62	-
1998	325	17,53	1.686.204,02	5,96
1999	528	38,44	1.693.144,02	0,41
2000	976	45,90	1.823.209,71	7,13
2001	1218	55,51	1.993.844,15	8,55
2002	1414	13,86	2.097.218,19	4,92
2003	1526	7,33	2.153.337,87	2,61
2004	2048	25,88	2.421.136,28	11,05
2005	2297	10,84	2.739.882,25	11,63
2006	2508	8,41	2.985.625,71	8,23

Sumber : BPS kotapekanbarudan depot air minum isi ulang

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa pertumbuhan permintaan air minum isi ulang pada tahun 2002 yakni sebesar 13,86 % dan pertumbuhan pendapatan perkapita tertinggi pada tahun 2000 yakni sebesar 45,90 % hal ini menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan perkapita terus di berita dengan peningkatan permintaan air minum isi ulang.

B. Usaha air minum isi ulang dalam meningkatkan ekonomi masyarakat

Dalam observasi penulis usaha air minum isi ulang merupakan salah satu usaha perdagangan di bidang makanan dengan menggunakan tempat yang baik dan bersih.usaha beroperasi mulai dari pagi sampai sore, bahkan ada juga dari pagi sampai malam, untuk memenuhi kehidupan rumah tangga dan kebutuhan sekolah anaknya.

Dengan adanya usaha air minum isi ulang dapat membangun perekonomian masyarakat khususnya warga yang berada di kawasan kecamatan tampan, seperti yang diungkapkan oleh salah seorang pedagang air minum isi ulang ini: sebelum adanya usaha ini kami sebagai warga tidak mempunyai pekerjaan yang tetap. Namun semenjak adanya usaha air minum isi ulang tersebut kami dapat membantu perekonomian masyarakat karna mampu memperkerjakan beberapa orang tenaga kerja dan kemudian pekerja yang telah berpengalamanpun akan membuka usaha sendiri¹.

Usaha air minum isi ulang dapat membantu dalam meningkatkan perekonomian masyarakat setempat dikarenakan usaha ini mempunyai kaitan dengan mata pencarian. Hal ini dapat kita lihat dari tabel berikut:

¹ Masmur, (Pengusaha Depot Air Minum Isi Ulang), *Wawancara*, 29 Agustus 2012.

Tabel IV. III
Tanggapan Responden Terhadap Usaha Air Minum Isi Ulang Dalam
Meningkatkan Ekonomi Masyarakat

Pilihan Jawaban	Frekuensi	Peresentase (%)
Sangat membantu	19	73,09 %
Membantu	5	19,23 %
Cukup membantu	2	7,69 %
Tidak membantu	-	-
JUMLAH	26	100 %

Sumber : wawancara

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa, 19 responden mengatakan bahwa usaha air minum isi ulang sangat membantu dalam meningkatkan perekonomian masyarakat, 5 responden mengatakan membantu, dan 2 responden mengatakan cukup membantu dan tidak ada responden yang mengatakan tidak membantu.

Usaha air minum isi ulang ini sangat membantu dalam meningkatkan perekonomian masyarakat, khususnya perekonomian keluarga. Seperti halnya yang di ungkapkan oleh salah seorang responden bahwa sebelum membuka usaha ini keadaan ekonomi keluarga saya berkecukupan, kemudian semenjak saya membuka usaha ini keadaan ekonomi keluarga saya sedikit berubah kearah yang lebih baik.²

Selain itu usaha air minum isi ulang juga berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran terhadap warga di sana khususnya, hal ini dapat dilihat Tabel berikut:

² Buroto (Pengusaha Depot Air Mimum Isi Ulang), *Wawancara*, 5 September 2012.

Table IV. IV
Tanggapan responden terhadap peranan usaha air minum isi ulang dalam mengurangi tingkat pengangguran

Pilihan jawaban	frekuensi	Persentase (%)
Sangat berperan	19	73,09 %
berperan	5	19,23 %
Cukup berperan	2	7,69 %
Tidak berperan	-	-
JUMLAH	26	100 %

Sumber : Wawancara

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa 19 responden mengatakan usaha air minum isi ulang sangat berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran, 5 responden mengatakan berperan, 2 responden mengatakan cukup berperan dan tidak ada responden yang mengatakan tidak berperan.

Adanya usaha air minum isi ulang membuka lapangan pekerjaan bagi pengangguran, hal ini diungkapkan oleh seorang pemilik pada usaha air minum isi ulang. Perkembangan usaha ini berdampak positif bagi masyarakat setempat karena dulunya mereka yang tidak bekerja, sekarang suda memiliki pekerjaan dengan demikian roda perekonomian pun bisa berputar, kemudian mereka yang sudah pandai dalam menjalankan usaha tersebut apa bila mempunyai modal mereka pun bisa membuka usaha air minum isi ulang yang sama. Dengan demikian bisa mempekerjakan beberapa orang pekerja³.

³ Abdurrohimi, (Pemilik Depot Air Minum Isi Ulang), *Wawancara*, 5 September 2012.

1. Faktor-Faktor Penyebab Keberhasilan Usaha

Berbagai kekuatan yang melekat pada usaha kecil dapat memberikan kontribusi bagi keberhasilan usaha. Faktor-faktor tersebut antara lain:

a. Lokasi usaha berada di tempat strategis

Tempat usaha air minum isi ulang ini tempatnya berada dilingkungan masyarakat yang mana banyak penduduk yang bermukim disini

b. Sumber daya manusia yang berpotensi

merupakan kunci dalam mendapatkan air minum isi ulang yang baik dan berkualitas di konsumsi, biasanya para pedagang telah terlebih dahulu menguasai bagai mana cara yang baik yang di konsumsi.

c. Penduduk

Dengan meningkatnya penduduk, memiliki pengaruh terhadap usaha dikarenakan masyarakat kota pekanbaru ini lebih cenderung konsumtif.

d. Tempat usaha

Untuk tempatnya sendiri sangat diterima oleh kalangan masyarakat, karena itu dapat dilihat dari konsumen yang ada.

e. Kultur masyarakat yang konsumtif

Dengan adanya masyarakat konsumtif, dan kebiasaan masyarakat yang suka membeli air isi ulang diluar, sehingga ini biasa menjadi peluang bagi usaha air minum isi ulang.

2. Faktor faktor Penyebab Kegagalan Usaha

Berdasarkan hasil penelitian terhadap beberapa faktor penyebab kegagalan usaha. Faktor tersebut antara lain:

a. Tingginya biaya tenaga kerja

Para pengusaha air minum isi ulang tidak dapat menjalankan usahanya seorang diri paling tidaknya dibantu oleh tenaga kerja, seperti usaha air minum isi ulang yang usahanya sudah besar dan memiliki banyak pelanggan tentunya mereka membutuhkan tenaga kerja yang lebih banyak. Hal ini menjadi kendala bagi pengusaha air minum isi ulang yang mana tingginya biaya tenaga kerja di kota Pekanbaru.

b. Pesaing

Dengan banyaknya berdiri usaha yang sama, sehingga menyebabkan terjadinya persaingan

c. Kebijakan pemerintah

Untuk kebijakan pemerintah, sebagian para pedagang sudah mempunyai izin usaha tetap dari pemerintah. Sedangkan yang lainnya belum ada. Hal tersebut akan mempengaruhi usaha, dikarenakan bisa saja sewaktu-waktu akan tiba pembongkaran usaha oleh pemerintah terkait tidak adanya izin untuk membuka usaha. Apabila usaha tersebut di bongkar maka mata pencarian masyarakat akan hilang begitu saja, hal ini akan berpengaruh kepada ekonomi masyarakat.

C. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Usaha Air Minum Isi Ulang Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat di Kecamatan Tampan.

Islam adalah suatu agama yang tidak sempit terhadap perubahan dan perkembangan zaman artinya segala perubahan dan perkembangan itu dapat diakomodir dengan catatan kesemuanya itu tidak bertentangan dengan syariat. Allah menciptakan manusia dengan suatu sifat saling membutuhkan antara satu dengan yang lainnya, tidak seorangpun yang dapat menguasai seluruh apa yang diinginkan. Tetapi manusia hanya dapat mencapai sebahagian yang dikehendaki itu.

Islam mendorong umatnya untuk mencari rizki yang berkah, mendorong berproduksi dan menekuni aktivitas ekonomi diberbagai bidang usaha, seperti pertanian, perkebunan, maupun perdagangan.⁴ Dengan bekerja, setiap individu dapat memberikan pertolongan kepada kaum kerabatnya ataupun yang membutuhkannya, ikut berpartisipasi bagi kemaslahatan umat, dan bertindak di jalan Allah dalam menegakkan kalimat-Nya⁵.

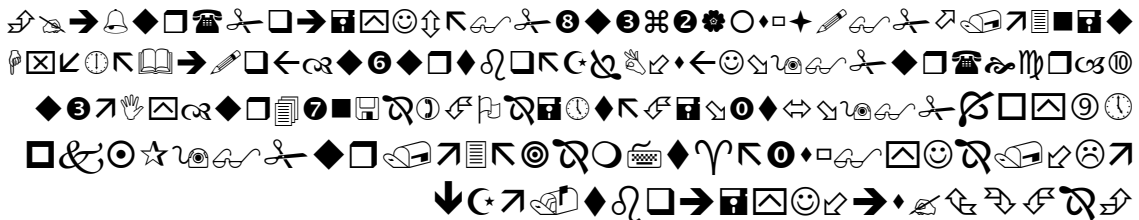
Bekerja merupakan bagian dari kegiatan ekonomi, maka wacana filsafat ekonomi islam mengajarkan bahwa motivasi, niat serta tujuan kegiatan ekonomi sangat penting dan menjadi pilar utama dalam ekonomi seorang muslim. Bila diawali dengan niat atau motivasi yang tetap, maka semua kegiatan ekonomi merupakan amal

⁴ Yusuf Qardawi, *Op. Cit*, h. 86

⁵ Jumaliani, *Bisnis Berbasis Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), Cet. Ke-2, h. 24.

ibadah. Berdasarkan prinsip ini maka seluruh kegiatan yang memiliki niat terpuji dan landasan mencari ridha Allah, maka ia termasuk kepada kategori ibadah.⁶

Para pengusaha air minum isi ulang di Kecamatan Tampan bekerja sebagai pedagang. Dan Allah SWT memberikan nilai atas perintah bekerja tersebut sedpadan dengan perintah sholat, shodaqah dan jihad di jalan Allah. Allah berfirman dalam Al-Quran surat At-Taubah (09): 105 berikut:



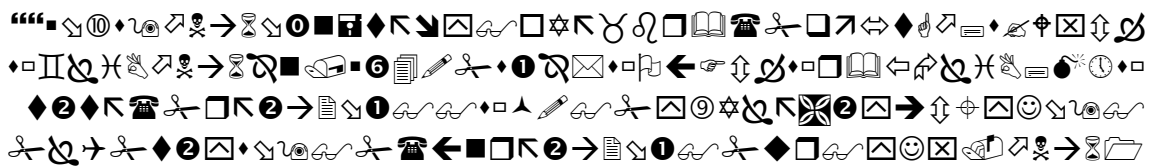
Artinya: “Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”.

Dari ayat di atas dapat diketahui bahwa Islam sangat menganjurkan kepada setiap umatnya untuk bekerja dan dengan niat yang ikhlas untuk menjaga amanah dari Allah SWT dan melaksanakan tugas sebagai khalifah, baik khalifah bagi diri sendiri maupun bagi keluarga. Menjadi pedagang air minum isi ulang merupakan salah satu bentuk bekerja, dengan bekerja sebagai pedagang berarti akan bisa menghasilkan sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan pribadi maupun keluarga. Adapun hal yang baik untuk dinikmati adalah dari hasil usaha sendiri, karena itu lebih baik dari pada meminta kepada orang lain.

⁶ Mawardi, *Ekonomi Islam*, (Pekanbaru: Alaf Riau, 2007), cet. Ke-1, h. 6.

Usaha air minum isi ulang dalam meningkatkan perekonomian masyarakat sebagai sesuatu yang dilakukan oleh masyarakat di Kecamatan Tampan Pekanbaru harus berdiri sendiri diatas usaha dan pencarian nafkah yang baik untuk keluarga serta menyajikan makanan yang halal kepada masyarakat. Perdagangan dengan kejujuran, keadilan, dalam bingkai ketakwaan kepada sang maha pencipta, merupakan persyaratan mutlak terwujudnya praktek-praktek perdagangan yang mendatangkan kebaikan secara optimal kepada semua pihak yang terlibat. Lebih jauh lagi, dalam melakukan berbagai upaya merealisasikan perdagangan seluruh proses tidak boleh ada yang bertentangan dengan prinsip-prinsip Islam.

Dalam pandangan Islam perdagangan merupakan aspek kehidupan yang dikelompokkan kedalam masalah muamalah,yakni masalah yang berkenaan dengan hubungan manusia yang bersifat *horizontal*. Dengan kaidah fiqih di atas dapat di jelaskan bahwa segala aktivitas manusia dalam hal bermuamalah untuk memenuhi kebutuhan hidupnya pada dasarnya di perbolehkan atau *mubah*⁷. selama tidak ada dalil yang mengatakan haram. Sama halnya juga dengan perdagangan dan jual beli diperbolehkan dalam islam, hal ini sesuai dengan ferman Allah SWT dalam surat Al-Baqarah (02): 198 berikut:



⁷ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada,2004), h. 117.



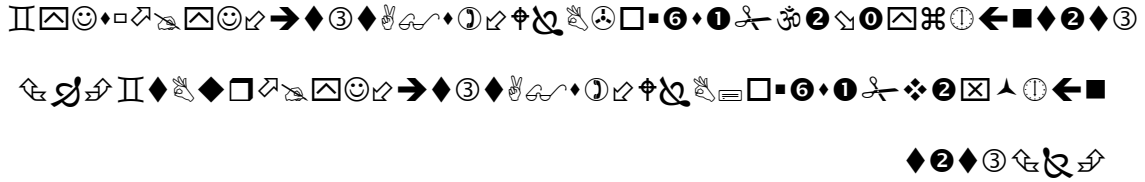
Artinya: “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam (bukit Quzam di Muzdalifah). dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan Sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar Termasuk orang-orang yang sesat”(Al- Baqarah : 198) ⁸.

Islam sangat menghargai usaha yang produktif, dan juga usaha perdagangan. Dalam pemahaman yang lebih umum, perlu diciptakan sebanyak mungkin lapangan kerja untuk menggurangi kemiskinan dan pengangguran.

Islam sangat menghargai usaha yang produktif, dan juga usaha perdagangan. Dalam pemahaman yang lebih umum, perlu diciptakan sebanyak mungkin lapangan kerja untukmenanggurangi kemiskinan dan pengangguran⁹.

Bahwasanya kehidupan dunia merupakan jembatan untuk menuju kehidupan selanjutnya yang kekal dan abadi yakni kehidupan akhirat. Jika seorang pengusaha benar-benar berpegang pada prinsip ini seseorang pengusaha tidak akan melakukan hal-hal yang menimbulkan dosa dalam menjalani usahanya. Karena dengan prinsip ini seseorang mengetahui bagaimana pertanggung jawabannya terhadap apa yang dia lakukan, bukan hanya pertanggung jawaban kepada manusia akan tetapi pertanggung jawaban yang sebenarnya adalah pertanggung jawaban dihadapan Allah SWT. Sebagaimana dalam Al-Qur'an Surat Al-Zalzalah (99): 7-8

⁸A. Jdazuli, *kaidah- kaidah fiqih*, (Jakarta : Kencana, 2007), h 130.



Barangsiapa yang mengerjakan kebaikan seberat dzarrahpun, niscaya Dia Barangsiapa yang mengerjakan kebaikan seberat dzarrahpun, niscaya Dia akan melihat (balasan)nya. dan Barangsiapa yang mengerjakan kejahatan sebesar dzarrahpun, niscaya Dia akan melihat (balasan)nya pula.

Dengan demikian bisnis yang sesuai dengan syariat harus berlandaskan iman kepada Allah dan Rasul-Nya, atau menjalankan segala perintah Allah dan Rasul-Nya dan menjauhi segala larangan Allah dan Rasul-Nya. Bisnis yang sesuai syariah adalah berupaya dengan sungguh-sungguh di jalan Allah dengan mengelolah sumber daya secara optimal untuk mencapai tujuan yang terbaik di sisi Allah, baik di dunia maupun di akhirat.

Seperti halnya dengan Rasulullah, yang mana Rasulullah SAW adalah pebisnis yang jujur dan adil dalam membuat perjanjian bisnis. Ia tidak pernah membuat para pelanggannya mengeluh. Dia sering menjaga janjinya dan menyerahkan barang-barang yang di pesan dengan tepat waktu. Muhammad SAW pun senantiasa menunjukkan rasa tanggung jawab yang besar dan integritas yang tinggi dalam berbisnis. Dengan kata lain beliau melaksanakan prinsip manajemen bisnis modern yaitu kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*), pelayanan yang unggul (*service*

excellence), kemampuan efisiensi, transparan (kejujuran), persaingan yang sehat dan kompetitif¹⁰.

Dalam menjalankan bisnis, Muhammad SAW selalu melaksanakan prinsip kejujuran. Ketika sedang berbisnis, beliau selalu jujur dalam melaksanakan keunggulan dan kelemahan produk yang dijualnya. Ternyata prinsip kejujuran beliau itu menjadi pemasaran yang efektif untuk menarik para pelanggan. Beliau juga mencintai para pelanggannya seperti mencintai dirinya sendiri sehingga selalu melayani mereka dengan sepenuh hatinya dan selalu membuat mereka puas atas layanan beliau (melakukan prinsip customer satisfaction).

Dalam melakukan bisnisnya, Muhammad SAW tidak pernah mengambil margin keuntungan sangat tinggi seperti yang biasa dilakukan para pebisnis lainnya pada masanya. Beliau hanya mengambil margin keuntungan secukupnya saja dalam menjual produknya. Ternyata kiat mengambil keuntungan yang dilakukan beliau sangat efektif, semua barang yang dijualnya selalu laku dibeli orang-orang, karena mereka lebih suka membeli barang-barang jualan Muhammad dari pada pedagang lainnya karena biasa mendapatkan harga lebih murah dan berkualitas. Dalam hal ini, beliau melakukan prinsip persaingan sehat dan kompetitif yang mendorong bisnis semakin efisien dan efektif.

Ada beberapa kiat praktis berdagang Nabi yang harus di contoh oleh para pedagang khususnya, antara lain:

¹⁰ M. Suyanto, *Muhammad Business Strategi dan Etyhics* (Etika dan strategi Bisnis Nabi Muhammad SAW), (Yogyakarta:CV Andi Offset, 2008), Ed-1, h. 219.

1. Penjual tidak boleh berbohong dan menipu barang yang akan dijual kepada para pembeli.
2. Kepada para pelanggan yang tidak mampu membayar kontan hendaknya diberikan waktu untuk melunasinya. Bila betul-betul dia tidak mampu membayar setelah masa tenggang pengunduran itu, Nabi akan mengikhhlaskannya.
3. Penjual harus menjauhi sumpah yang berlebih-lebihan, apalagi sumpah palsu untuk mengelanihi konsumen.
4. Hanya dengan kesepakatan bersama, atau dengan suatu usulan dan penerimaan antara kedua belah pihak, suatu bentuk transaksi barang yang sempurna.
5. Penjual harus benar dalam timbangan dan takaran.
6. Orang yang benar-benar membanyar dimuka untuk pembelian suatu barang, tidak boleh menjualnya sebelum barang tersebut benar-benar menjnadi miliknya.
7. Larangan melakukan transaksi monopoli dalam perdagangan “barang siapa yang melakukan monopoli maka dia adalah pendosa”
8. Tidak ada harga komoditi yang di batasi, lalu tidak ada perusahaan dagang dan niaga, maka perdagangan dunia akan terhenti.

Islam menghalalkan usaha perdagangan atau jual beli, namun tentu saja untuk orang yang menjalankan usaha ada aturan mainnya yang mengatur bagaimana seharusnya seseorang muslim berusaha dibidang perdagangan agar mendapatkan berkah dan ridho Allah SWT di dunia dan akhirat.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penjabaran penelitian yang dilakukan dapat di ambil kesimpulan bahwa :

1. Usaha Air minum isi ulang di Kecamatan Tampan Pekanbaru adalah usaha yang baik dan bagus dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di Kecamatan Tampan, sehingga banyak pedagang yang menyatakan adanya peningkatan yang mereka dapat serta memberikan sumber penghasilan atau pendapatan bagi masyarakat,
2. Adapun faktor penyebab keberhasilan usaha air minum isi ulang di Kecamatan Tampan, antara lain Lokasi usaha berada di tempat strategis, Tempat usaha air minum isi ulang ini tempatnya berada dilingkungan masyarakat yang mana banyak penduduk yang bertempat tinggal disini. Sumber daya manusia, dengan meningkatnya penduduk, Tempat usaha, Kultur masyarakat. Sedangkan faktor penyebab kegagalan usaha air minum isi ulang di Kecamatan Tampan, tingginya biaya kerja, Pesaing, Kebijakan pemerintah.
3. Mengaju kepada firman Allah SWT dan Rasullah dan juga berdasarkan analogi hukum Islam, maka usaha yang di lakukan oleh para pedagang usaha air minum isi ulang dalam meningkatkan ekonomi masyarakat tidak bertentangan dengan hukum islam, walaupun usaha air minum isi ulang tersebut tidak mempunyai legalisir yang sah namun tidak ada aturan islam yang melarang untuk berusaha hanya karena tidak adanya legalisir terhada usaha.

B. SARAN

Dari pemaparan diatas, ada beberapa saran yang menurut penulis perlu dipertimbangkan pihak yaitu:

1. Kepada pemerintah dan instansi terkait supaya peningkatan perannya terhadap usaha kecil menengah sebagai usaha untuk meningkatkan ekonomi masyarakat melalui pemberian pembiayaan, prosedur perizinan yang mudah.
2. Kepada pemilik usaha air minum isi ulang hendaklah mereka lebih kreatif dan inovasi dengan mengelola usahanya. Serta memiliki izin usaha yang apabila terjadi penertiban kota tidak berdampak kehilangan tempat usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrohim, (Pemilik Depot Air Minum Isi Ulang 2012).
- Basri, Faisal, *Pembangunan Kritik dan Solusi Menuju Kebangkitan Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003)
- Boediono, *Pengantar Ilmu Ekonomi No 1 BPFE*, (Yogyakarta: PT. RajaGrafindo persada 2000)
- Buroto (Pengusaha Depot Air Mimum Isi Ulang2012).
- Depertemen Agama RI
- Dimang, *Sajian Dasar Pengantar Ekonomi Mikro*, (Jakarta: Penerbit Bina Aksara, 1998).
- Dimara, *Ekonomi Koperasi*, (Jakarta: LPFE-UI, 1998).
- Djojohadikusumo, *Pengantar Ekonomi Mikro*, (Jakarta:PT Bina Aksara, 1991).
- Dokumen Kecamatan Tampan Pekanbaru, Tahun 2011
- Hanafiah. Dkk,*Teori Ekonomi Mikro*, (Jakarta: galian indonesia,1995)
- Jumaliani, *Bisnis Berbasis Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008).
- Jdazuli. A, *Kaedah-kaedah Fiqh*, (Jakarta: Kencana,2007)
- Kadir. A,*Hukum Bisnis Syariat Dalam Al-Quran*, (Jakarta: Hamzah, 2010)
- Koesnadi, *Mengelola Air Gambut dan Air Kotor Untuk Air Minum*, (Jakarta: PT Penebar Swadaya,2004).
- Hasan.M Ali *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada,2004).
- Masmur, (pengusaha Depot Air Minum Isi Ulang, 2012).
- Mawardi, *Ekonomi Islam*, (Pekanbaru: Alaf Riau, 2007).
- Maslow, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, (Jakarta : PT. Gelora Aksara Pratama, 1984).

- Mubianto, *Mikro Ekonomi I*, (Jakarta : PT.Raja Grafindo persada, 1993).
- Nasution, Enwin Mustafa, Dkk, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007)
- _____, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta : kencana, 2010).
- Rangkuti, *Beberapa Aspek Dalam Pembangunan Daerah*, (Yogyakarta: Depdikbud, 1989)
- Raharjo, *Kiat Menjual*, (Jakarta: PT. Bina Aksara, 1994).
- Richard, *Pengantar Ekonomi Pendekatan Teori Ekonomi Mikro dan Makro*, (Jakarta : PT. Raja GrafindoPersada, 1984).
- Suwarto, *Tiori Pembangunan Dan Tiga Dunia*, (Yogyakarta: Kanius, 2001).
- Sukirno, *Tiori Ekonomi Mikro*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2001).
- _____, *Ekonomi Makro Pengantar Analisis Pendapatan*, (Yogyakarta : PT.Sygma, 1998)
- Sumardi, *Ekonomi internasional*, (jakarta: Rajawali Pres, 1985).
- Sudarso, *kemiskinan dan Kebutuhan Pokok*, (Bandung: Examedia Arkanleema, 2009).
- _____, *Beberapa Aspek Dalam Pembangunan Daerah*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2002).
- Suyanto, Muhammad, *Business Strategi dan Eyhics* (Etika dan strategi Bisnis Nabi Muhammad SAW), (Yogyakarta:CV Andi Offset, 2008).
- Wati Ratna, 2001, mengukur kepuasan masyarakat terhadap pelayanan pendidikan, www.DEPDIKNAS.GO.ID, diakses tanggal 07 maret 2012.
- Zakaria, *Manajemen Pemasaran I*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1999)