

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : MOH. ALDI TYA PRATAMA  
NIM : 083 122 004  
Fakultas/Jurusan : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Islam  
Tempat, tanggal lahir : Banyuwangi, 02 Juni 1994  
Alamat : Desa Kebaman Kecamatan Srono Kabupaten  
Banyuwangi

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul “Perdagangan Kaki Lima di Depan IAIN Jember dalam Perspektif Etika Bisnis Islam” adalah benar-benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan di dalamnya, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Jember, 01 Januari 2018



**MOH. ALDI TYA PRATAMA**  
NIM. 083 122 004

# PERDAGANGAN KAKI LIMA DI DEPAN IAIN JEMBER DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM

## SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi sebagian persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah

Pada :

Hari : Kamis  
Tanggal : 15 Maret 2018

Dewan Penguji

Ketua



Nikmatul Masruroh, M.E.I  
NIP. 19820922 200901 2 005

Sekretaris



Agung Parmono, M.Si  
NIP. 19751216 200912 1 002

Anggota

1. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si.
2. M. Saiful Anam, M.Ag

  
()

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Moch. Cholib, S.Ag., MM  
NIP. 19710727 200212 1 003

# PERDAGANGAN KAKI LIMA DI DEPAN IAIN JEMBER DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM

## SKRIPSI

diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah

*Oleh :*

**MOH. ALDI TYA PRATAMA**  
NIM. 083 122 004

Disetujui Pembimbing



**M. SAIFUL ANAM, M.Ag**  
NIP. 19711114 200312 1 002

# **PERDAGANGAN KAKI LIMA DI DEPAN IAIN JEMBER DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM**

## **SKRIPSI**

diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:

**MOH. ALDI TYA PRATAMA**  
**NIM. 083 122 004**

Pembimbing :

**M. SAIFUL ANAM, M.Ag**  
**NIP. 19711114 200312 1 002**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
2018**

## ABSTRAK

Moh. Aldi Tya Pratama, 2017, M. Saiful Anam, M.Ag, *Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Upaya Mempertahankan Kepercayaan Konsumen Dalam Jual Beli Furniture di Industri “Meubel UD. HS” Bondowoso*

Manusia senantiasa bertarung dengan kekuatan-kekuatan alam untuk mengeluarkan dari padanya makanan, minuman, pakaian dan tempat tinggal. Akan tetapi setiap kali suatu kebutuhan telah terpenuhi, maka timbullah dalam diri manusia suatu keinginan yang lain. Manusia menginginkan makanan yang lebih lezat, minuman yang lebih segar dan pakaian yang lebih nyaman. Dan begitu pula menginginkan sarana perhubungan yang lebih lancar. Maka setelah kebutuhan-kebutuhannya yang pokok terpenuhi, mulailah manusia mempunyai keinginan-keinginan penyempurna

Fokus dalam penelitian ini adalah (1) Bagaimana Perdagangan Kaki Lima di Depan IAIN Jember ? dan (2) Bagaimana Perdagangan Kaki Lima di Depan IAIN Jember dalam Perspektif Etika Bisnis Islam ?

Tujuan yang dicapai dalam penelitian ini adalah (1) Untuk mendeskripsikan Perdagangan Kaki Lima di Depan IAIN Jember, dan (2) Perdagangan Kaki Lima di Depan IAIN Jember dalam Perspektif Etika Bisnis Islam.

Pendekatan yang digunakan penulis adalah pendekatan kualitatif deskriptif dan jenis penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu mencari data secara langsung ke lapangan untuk melihat dari dekat objek yang akan diteliti. Metode Pengumpulan data yang digunakan adalah : metode wawancara, observasi, dan dokumenter. Langkah-langkah dalam analisis data antara lain: Reduksi data, Penyajian data dan Penarikan Kesimpulan/ Verifikasi.

Berdasarkan hasil penelitian, maka kesimpulan dari skripsi ini adalah : (1) Pedagang Kaki Lima di Depan IAIN Jember merupakan sekumpulan orang-orang yang melakukan kegiatan usaha yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, yaitu area kampus IAIN Jember dengan menawarkan jenis dagangan berupa makanan dan minuman, dan menjalankan kegiatan usahanya dalam jangka tertentu (mulai pagi sampai malam hari) dengan menggunakan sarana atau perlengkapan yang mudah dipindahkan, berupa gerobak maupun berjualan di atas kendaraannya, (2) Perdagangan kaki lima di IAIN Jember sesuai dengan perspektif etika bisnis Islam, hal ini dapat dilihat dari etika pedagang kaki lima di IAIN Jember berusaha menjunjung kejujuran, amanah, terbuka dan adil, tepat waktu dalam melayani pembeli dan memberi kualitas sesuai dengan pesanan pembeli serta penjual selalu memberikan maaf dan sabar dalam melayani pembeli, serta selalu melayani pembeli dengan penuh kasih dan sayang

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>MOTTO</b> .....	iv
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	v
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vi
<b>ABSTRAK</b> .....	viii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	ix
<b>BAB I      PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Fokus Penelitian .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	6
E. Definisi Istilah .....	7
F. Sistematika Pembahasan .....	9
<b>BAB II     KAJIAN KEPUSTAKAAN</b>	
A. Penelitian Terdahulu .....	11
B. Kajian Teori .....	12
1. Perdagangan Kaki Lima .....	12
2. Etika Bisnis Islam dalam Perdagangan .....	21
<b>BAB III    METODE PENELITIAN</b>	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	33
B. Lokasi Penelitian .....	34
C. Teknik Pengumpulan Data .....	34
D. Analisis Data .....	36
E. Keabsahan Data.....	38
F. Tahap-Tahap Penelitian .....	39

<b>BAB IV</b>	<b>PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS</b>	
	A. Gambaran Objek Penelitian .....	44
	B. Penyajian Data dan Analisis.....	53
	C. Pembahasan Temuan.....	65
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP</b>	
	A. Kesimpulan .....	70
	B. Saran-saran.....	71
	<b>0DAFTAR PUSTAKA</b> .....	72
	<b>PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN</b>	
	<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
	1. Matrik Penelitian	
	2. Jurnal Penelitian	
	3. Pedoman Penelitian	
	4. Surat Keterangan Selesai Penelitian	
	5. Dokumenter	
	6. Biodata Penulis	

**IAIN JEMBER**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Allah SWT telah menciptakan alam semesta dan diciptakan-Nya pula manusia dengan dibekali kemampuan akal untuk dapat memakmurkan alam semesta ini. Alam semesta itu Allah SWT tundukkan kepada manusia agar manusia bisa memperoleh sebab-sebab penghidupannya.

Manusia senantiasa bertarung dengan kekuatan-kekuatan alam untuk mengeluarkan dari padanya makanan, minuman, pakaian dan tempat tinggal. Akan tetapi setiap kali suatu kebutuhan telah terpenuhi, maka timbullah dalam diri manusia suatu keinginan yang lain. Manusia menginginkan makanan yang lebih lezat, minuman yang lebih segar dan pakaian yang lebih nyaman. Dan begitu pula menginginkan sarana perhubungan yang lebih lancar. Maka setelah kebutuhan-kebutuhannya yang pokok terpenuhi, mulailah manusia mempunyai keinginan-keinginan penyempurna, yaitu keinginan-keinginan kemewahan. Allah SWT menyebut manusia:

وَإِنَّهُ لِحُبِّ الْخَيْرِ لَشَدِيدٌ ﴿٨﴾

Artinya: “Dan sesungguhnya ia (manusia) sangat bakhil karena cintanya kepada harta”.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Al-Qur'an, 100:8.

Pertarungan antara manusia dengan kekayaan alam ini bertujuan untuk memperoleh barang-barang dan pelayanan-pelayanan dalam segala urusan hidup. Dan itulah yang kita sebut dengan “*kegiatan ekonomi*”. Dan oleh karena kebutuhan-kebutuhan hidup manusia dan juga situasi dan lingkungan hidup mereka berbeda-beda, maka terjadilah diantara sesama warga masyarakat manusia berbagai macam perhubungan (*muamalat*), yang melahirkan pergesekan dan perbedaan-perbedaan kepentingan. Masing-masing ingin memenuhi tuntutan-tuntutannya dengan usaha sedikit-dikitnya. Dan dari situlah timbul pembagian kerja diantara satu keluarga masing-masing sesuai dengan kemampuan dan keahliannya. Dan lahir pulalah kebutuhan supaya hasil produksi itu di bagi (*didistribusikan*) sebaik-baiknya.

Dan upaya masyarakat semakin maju dalam menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa dalam jumlah banyak dan kualitas yang baik. Dan supaya barang-barang dan jasa-jasa tersebut di bagi sebaik-baiknya. Sehingga manfaat dari upaya itu bisa dirasakan lebih besar dan lebih luas oleh warga masyarakat.<sup>2</sup>

Di era globalisasi dan perdagangan bebas dengan dukungan ilmu pengetahuan, teknologi dan informasi, semakin luas arus keluar-masuknya barang dan jasa melintasi batas dan negara. Hal ini mempermudah masyarakat untuk memenuhi kebutuhan akan produk barang dan jasa.

---

<sup>2</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2004i), 126.

Tidak berlebihan jika dikatakan bahwa semakin hari semakin banyak segmen pasar yang memiliki kebutuhan, selera, dan perilaku konsumsi yang sama yang dijumpai pada masyarakat.<sup>3</sup>

Fakta yang dapat dilihat adalah adanya ketidakmampuan sektor formal dalam menampung tenaga kerja, serta adanya sektor informal yang bertindak sebagai pengaman antara pengangguran dan keterbatasan peluang kerja, sehingga dapat dikatakan adanya sektor informal dapat meredam kemungkinan keresahan sosial sebagai akibat langkanya peluang kerja.<sup>4</sup>

Salah satu sektor informal yang menjadi fenomena di perkotaan adalah pedagang kaki lima (PKL). Dengan adanya keterbatasan lapangan kerja di sektor formal, pedagang kaki lima menjadi pilihan yang termudah untuk bertahan hidup. Hal tersebut sesuai dengan ciri-ciri dari sektor informal yaitu mudah dimasuki, fleksibel dalam waktu dan tempat, bergantung pada sumber daya lokal dan skala usaha yang relatif kecil.

Kehadiran pedagang kaki lima sering dikaitkan dengan dampak negatif bagi lingkungan perkotaan, dengan munculnya kesan buruk, kotor, kumuh dan tidak tertib. Hal ini ditunjukkan oleh penempatan sarana perdagangan yang tidak teratur dan tertata serta sering menempati tempat yang menjadi tempat umum.

---

<sup>3</sup> Suwarsono & Zuraida, Lukia. *Manajemen Pemasaran Global* (Yogyakarta: AMP YKPN, 2008), 4.

<sup>4</sup> Noor Effendy, *Pengembangan Sektor Informal Pedagang Kaki lima di Perkotaan*, Dewan Riset Nasional dan Bappenas bekerjasama dengan Puslitbang Ekonomi dan Pembangunan Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, 2006), 46.

Akan tetapi adanya kebutuhan terhadap pedagang kaki lima oleh masyarakat menjadikan keberadaan para pedagang kaki lima pun semakin banyak. Masyarakat terutama yang kelas bawah masih membutuhkan mereka untuk memenuhi kebutuhan yang terjangkau.

Terlebih, bagi muslim, Islam adalah jalan hidup yang mengatur seluruh aspek kehidupan, sejalan dengan perintah, “Hai orang-orang yang beriman, masuklah kamu ke dalam Islam secara keseluruhan...”<sup>5</sup> sehingga manusia dapat bekerja dalam mencari rejeki Allah dengan jalan apapun. Salah satunya adalah dengan menjadi pedagang kaki lima.

Dengan demikian, merebaknya jumlah PKL bukan semata-mata karena keinginan para pedagang tadi untuk memperoleh pendapatan (*push factors*), tetapi lebih karena tuntutan pasar yang membutuhkan jasa PKL (*pull factors*). Disamping itu jenis usaha ini juga memberikan dampak ikutan yang menguntungkan (*positive spillovers*) seperti mengurangi beban pemerintah untuk menyediakan lapangan kerja, membantu proses daur ulang beberapa jenis sampah, serta menjadi alternatif terbaik bagi kelompok berdaya beli rendah.

Kehadiran Institut Agama Islam Negeri Jember atau biasa disebut IAIN Jember telah menyedot banyak kalangan untuk membangun bisnisnya. Salah satu yang banyak berdatangan adalah pedagang kaki lima. Berdasarkan hasil survey awal dan hasil wawancara dengan beberapa pedagang didapatkan fakta bahwa para pedagang memilih lokasi IAIN Jember adalah

---

<sup>5</sup> Iggi Achsien, *Investasi Syariah Di Pasar Modal* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2003), 8..

karena lokasi yang strategis, jumlah mahasiswa yang banyak serta tidak ditarik biaya untuk sewa tempat.<sup>6</sup> Pemilihan lokasi sangat penting mengingat apabila salah dalam menganalisis akan berakibat meningkatnya biaya yang akan dikeluarkan nantinya.<sup>7</sup>

Berdasarkan beberapa deskripsi di atas, peneliti merasa tertarik untuk mengadakan sebuah penelitian mengenai pedagang kaki lima dilihat dari etika bisnis islami, dengan judul Perdagangan Kaki Lima di Depan IAIN Jember dalam Perspektif Etika Bisnis Islam.

## **B. Fokus Penelitian**

Fokus penelitian adalah upaya untuk menyatakan secara tersurat pertanyaan-pertanyaan yang hendak dicarikan jawabannya. Fokus penelitian (perumusan masalah) merupakan pernyataan yang lengkap dan rinci mengenai ruang lingkup masalah yang akan diteliti berdasarkan identifikasi dan pembatasan masalah.<sup>8</sup>

Adapun masalah yang hendak diteliti berkaitan dengan judul ini adalah:

1. Bagaimana Perdagangan Kaki Lima di Depan IAIN Jember ?
2. Bagaimana Perdagangan Kaki Lima di Depan IAIN Jember dalam Perspektif Etika Bisnis Islam ?

---

<sup>6</sup> Survey awal, 10 April 2017.

<sup>7</sup> Kasmir & Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Kencana, 2007), 147.

<sup>8</sup> Tim Penyusun STAIN Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah, Proposal, dan Skripsi)* (Jember : STAIN, 2016), 73.

### C. Tujuan Penelitian

Sebagaimana kita ketahui bahwa setiap kegiatan pasti mempunyai tujuan tersendiri, tujuan tersebut harus sesuai dengan permasalahan yang ada, apalagi dalam kegiatan penelitian sudah barang tentu harus mempunyai tujuan yang jelas. Karena tujuan penelitian merupakan target yang harus dicapai dan sekaligus sebagai pedoman dalam operasional penelitian selanjutnya.

Tujuan penelitian hendaknya dirumuskan secara jelas, singkat, operasional dan mengacu kepada perumusan masalah. Sebab tujuan penelitian yang kabur atau tidak jelas akan mengakibatkan kaburnya metodologi penelitian yang digunakan.<sup>9</sup>

Sehubungan dengan hal tersebut maka tujuan penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Untuk mendeskripsikan Perdagangan Kaki Lima di Depan IAIN Jember
2. Perdagangan Kaki Lima di Depan IAIN Jember dalam Perspektif Etika Bisnis Islam

### D. Manfaat Penelitian

Secara praktis proses penelitian diharapkan memberi manfaat kepada peneliti secara pribadi maupun seluruh pihak yang *concern* mengembangkan penelitian bidang ekonomi Islam.

---

<sup>9</sup> *Ibid.*, 73.

Dengan berbagai alasan apa saja yang jelas setiap penelitian mesti mempunyai tujuan dan manfaat tersendiri. Dan diantara manfaat penelitian ini adalah:

### **1. Bagi Peneliti**

- a. Sebagai penambah cakrawala wawasan dan khazanah keilmuan di bidang Ekonomi Islam khususnya serta sebagai wahana proses kreatif menulis karya ilmiah.
- b. Sebagai tambahan pengetahuan untuk memahami etika bisnis dalam Islam sebagaimana ajaran agama Islam.

### **2. Bagi Lembaga IAIN**

- a. Hasil penelitian ini dapat menambah beberapa hasil penelitian yang telah ada sebagai perbendaharaan perpustakaan khususnya dalam bidang Muamalah (Ekonomi Islam).
- b. Untuk menambah wawasan pengetahuan tentang etika bisnis Islam dalam perdagangan.

### **3. Bagi Masyarakat**

Diharapkan dapat bermanfaat dalam rangka lebih memasyarakatkan pengetahuan tentang Ekonomi Islam, khususnya di kalangan umat Islam sendiri dan masyarakat Indonesia umumnya.

## E. Definisi Istilah

Penegasan judul dimaksudkan untuk memberikan batasan pada beberapa istilah dalam judul yang memerlukan pengertian sesuai dengan maksud penulisan. Hal ini diperlukan untuk menghindari kemungkinan timbulnya salah pengertian dan kurang-jelasan bila pengertiannya tidak dijelaskan, maka sebuah topik atau judul penelitian harus dipilih secara hati-hati sehingga memenuhi persyaratan dengan alasan memilih judul tersebut.

Untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang skripsi ini maka akan dijelaskan definisi operasional masing-masing istilah judul tersebut sehingga di susun sesuai dengan sasaran pembahasan. Dan sesuai dengan judul yang peneliti angkat "*Perdagangan Kaki Lima di Depan IAIN Jember dalam Perspektif Etika Bisnis Islam*" maka definisi tersebut meliputi:

### 1. Perdagangan Kaki Lima

Yang dimaksud perdagangan kaki lima adalah aktifitas perdagangan atau jual beli yang dilakukan oleh seseorang atau kelompok dengan modal relatif kecil dengan media gerobak dan menetap di suatu tempat atau berpindah-pindah.

IAIN JEMBER

## 2. IAIN Jember

Yang dimaksud dengan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember adalah suatu lembaga pendidikan tinggi negeri yang berciri khas keislaman yang berada di Kabupaten Jember khususnya di Kelurahan Mangli Kecamatan Kaliwates.

## 3. Etika Bisnis Islam

Kalimat etika bisnis Islam merupakan gabungan dari beberapa kata. Untuk mengetahuinya diperlukan pengertian perkata dahulu. Etika adalah suatu hal yang dilakukan secara benar dan baik, tidak melakukan suatu keburukan, melakukan hak kewajiban sesuai dengan moral dan melakukan segala sesuatu dengan penuh tanggung jawab. Dalam Islam hal yang berkaitan dengan etika disebut akhlak yang mana bertujuan untuk mendidik moralitas manusia.

Sedangkan bisnis diartikan sebagai pertukaran barang, jasa, atau uang yang saling menguntungkan atau memberikan manfaat.<sup>10</sup> Jadi etika bisnis adalah ilmu yang mengatur tentang bagaimana berbuat baik dan benar dalam hal berbisnis. Dalam etika bisnis diatur bagaimana seseorang dalam melaksanakan usaha (bisnis) dan dapat menghindari hal-hal menyimpang yang bersifat merugikan orang lain.

---

<sup>10</sup> Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis dalam Islam*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group 2013), 3.

Jika dihubungkan dengan etika bisnis Islam berarti ilmu yang mengatur hal baik dan buruk dalam konteks bisnis yang sesuai dengan ajaran-ajaran agama Islam.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas maka yang dimaksud dengan Perdagangan Kaki Lima di Depan IAIN Jember dalam Perspektif Etika Bisnis Islam adalah suatu usaha perdagangan yang dilakukan oleh perorangan atau kelompok dengan modal relatif kecil yang menetap di depan kampus IAIN Jember dalam tinjauan ilmu yang mengatur hal baik dan buruk dalam konteks bisnis yang sesuai dengan ajaran-ajaran agama Islam.

#### **F. Sistematika Pembahasan**

Untuk mempermudah dalam penyusunan skripsi ini terdiri dari empat bab dan masing-masing di susun dan dirumuskan dalam sistematika pembahasan sebagai berikut :

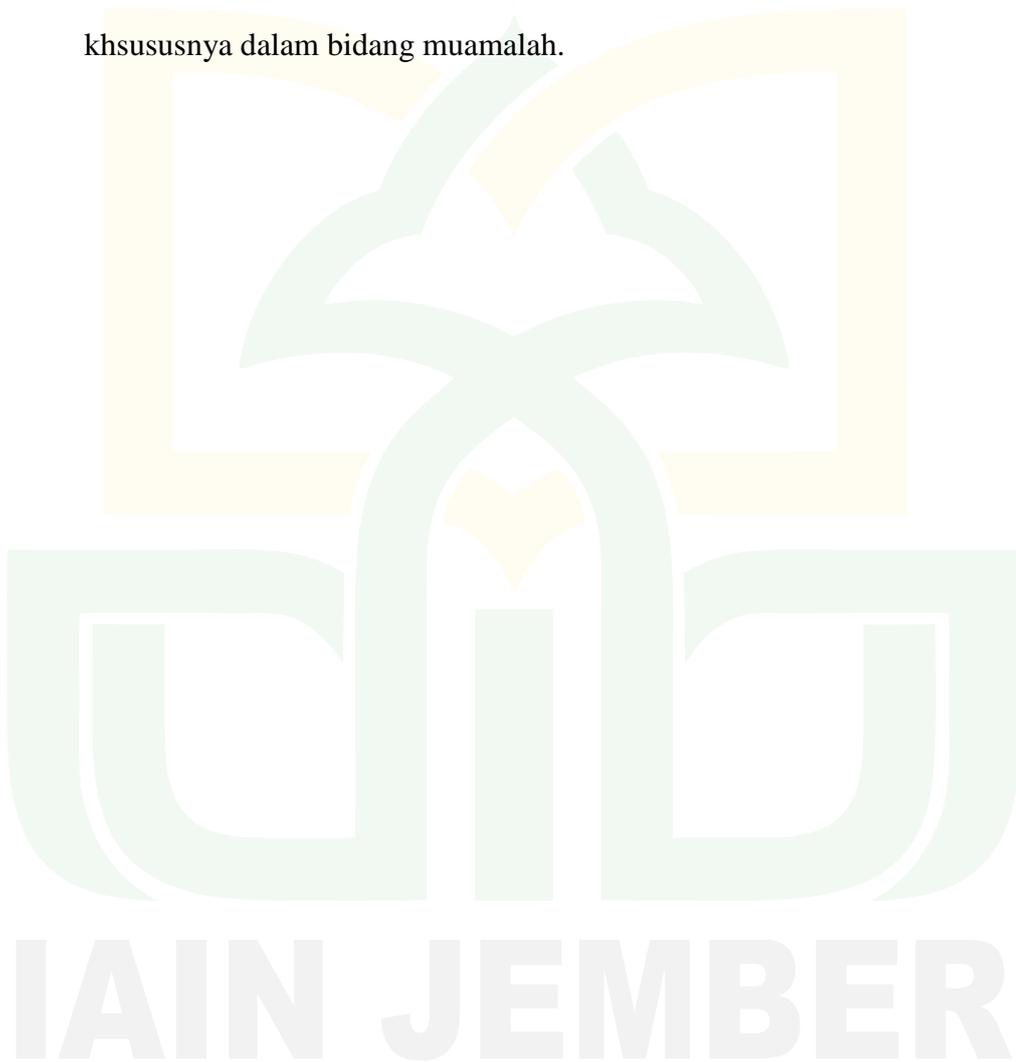
Bab Satu, Pendahuluan yang terdiri dari beberapa sub, yaitu latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan sistematika pembahasan.

Bab Dua, berisi tentang Kajian Kepustakaan yang terdiri dari Penelitian Terdahulu dan kajian teori tentang tinjauan teoritik tentang Perdagangan Kaki Lima dan Etika bisnis Islam dalam Perdagangan

Bab Tiga. Metode Penelitian, meliputi Pendekatan dan Jenis Penelitian, Lokasi Penelitian, Subyek Penelitian, Teknik Pengumpulan Data, Analisis Data, Keabsahan Data dan Tahap-tahap Penelitian.

Bab Empat. Penyajian Data dan Analisis yang tersusun dari Gambaran Obyek Penelitian, Penyajian Data dan Analisis serta Pembahasan Temuan

Bab Lima. Penutup. Pada bab ini berisi kesimpulan dari pembahasan empiris (laporan hasil penelitian) serta ditambah dengan beberapa saran yang diharapkan memiliki manfaat untuk pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang muamalah.



## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang dijadikan acuan dalam penelitian ini yaitu :

1. Ari Sulistiyo Budi, tesis, 2006, *Kajian Lokasi Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Preferensi Pkl Serta Persepsi Masyarakat Sekitar Di Kota Pemalang*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui karakteristik dan preferensi PKL pada lokasi yang telah ditetapkan oleh Pemerintah Daerah, serta persepsi masyarakat terhadap keberadaan PKL. Dengan mempelajari perilaku dari PKL maka dapat dikenali ciri-ciri dan karakteristiknya sehingga dapat dibuat perencanaan dan pengaturan yang sesuai dengan karakteristik PKL sehingga pengaturan tersebut dapat diimplementasikan. Berdasarkan hasil analisis diperoleh temuan bahwa PKL merupakan salah satu alternatif mata pencaharian bagi warga kota Pemalang yang tidak dapat memasuki sektor formal karena mempunyai ciri-ciri mudah dimasuki, tidak membutuhkan pendidikan tinggi, tidak membutuhkan modal yang besar, namun dapat menghasilkan pendapatan yang kadang melebihi sektor formal.
2. Muhammad Nur, 2003, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pedagang Kaki Lima Menempati Bahu Jalan Di Kota Bogor*, Yogyakarta: UGM, Skripsi, tidak diterbitkan.

Dari beberapa penelitian terdahulu memiliki beberapa persamaan dan perbedaan. Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang sedang dilakukan adalah sama-sama membahas permasalahan pedagang kaki lima.

Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah pada penelitian ini membahas pedagang kaki lima dalam menjalankan transaksi jual belinya dilihat dari sudut etika bisnis Islam. Sedangkan pada penelitian terdahulu pembahasan didasarkan pada persepsi masyarakat dan pemerintahan serta faktor-faktor pedagang kaki lima dalam pemilihan suatu lokasi.

## **B. Kajian Teori**

### **1. Perdagangan Kaki Lima**

#### **a. Pengertian**

Pedagang Kaki Lima (Sektor Informal) adalah mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, seperti trotoar, pinggir-pinggir jalan umum, dan lain sebagainya. Pedagang yang menjalankan kegiatan usahanya dalam jangka tertentu dengan menggunakan sarana atau perlengkapan yang mudah dipindahkan, dibongkar pasang dan mempergunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usaha.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> [http://www.pengertian\\_pkl](http://www.pengertian_pkl)

b. Sumber Permodalan Pedagang Kaki Lima di depan IAIN Jember

Berbisnis apapun pasti butuh modal, berapa pun jumlahnya itu. Permodalan sering menjadi kendala utama yang menghambat dalam membangun bisnis, baik itu kurang modal atau bahkan tidak punya modal sama sekali. Memang tidak mudah untuk menentukan sumber pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan usaha. Karena ada beberapa alternatif sumber pembiayaan usaha yang ada, namun yang perlu diketahui adalah bagaimana cara mendapatkan serta mengelolanya dengan baik.

Salah satu sumber permodalan adalah melalui lembaga keuangan. Lembaga keuangan merupakan lembaga yang menyediakan jasa yang berhubungan dengan keuangan untuk masyarakat luas. Bentuk umum dari lembaga keuangan ini yaitu perbankan, building society (sejenis koperasi), credit union, piutang saham, asuransi, dan sejenisnya. Fungsi dari lembaga keuangan ini sendiri memang untuk menyediakan jasa atau sebagai perantara antara pemilik modal dengan pasar uang yang mana mereka memiliki tanggung jawab dalam penyaluran dana dari investor kepada perusahaan yang membutuhkan dana tersebut untuk keperluannya. Dengan adanya lembaga keuangan yang memfasilitasi arus peredaran uang dalam perekonomian, maka uang dari para investor akan dikumpulkan dalam bentuk tabungan sehingga risiko dari para investor beralih pada lembaga keuangan ini yang kemudian akan menyalurkan dana tersebut dalam bentuk pinjaman kepada

perusahaan atau organisasi yang membutuhkan. Dari hasil peminjaman tersebut, lembaga keuangan akan memperoleh pendapatan atau keuntungan berupa bunga beberapa persen dari jumlah uang yang mereka pinjamkan.

#### 1) Lembaga Bank

Pengertian bank menurut Pasal 1 Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan adalah “Badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat banyak”.<sup>12</sup>

Maksud lembaga keuangan bank ini adalah lembaga keuangan yang berwujud bank. Bank merupakan lembaga keuangan yang mengumpulkan dana masyarakat atau menerima simpanan uang dari masyarakat yang kemudian akan disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan dana dalam bentuk kredit atau peminjaman uang, dan juga menerbitkan promes (banknote) demi meningkatkan taraf hidup masyarakat luas.<sup>13</sup>

#### 2) Lembaga Non Bank

Lembaga keuangan bukan bank ini tidak berarti lembaga keuangan ini tidak melakukan kegiatan keuangan seperti halnya yang dilakukan oleh bank, hanya saja lembaga keuangan bukan

<sup>12</sup> Idroes & Ferry N, *Manajemen Risiko Perbankan* (Jakarta: Rajawali Press, 2008), 15.

<sup>13</sup> Tim Penyusun, *Peraturan-Peraturan Bank Indonesia* (Surabaya: Karina, 2004), 26.

bank ini merupakan lembaga yang memberikan jasa dalam hal keuangan namun bukan merupakan bank. Lembaga keuangan bukan bank (LKBB) ini juga dapat menarik dana dari masyarakat namun secara tidak langsung seperti lembaga pembiayaan yang terdiri dari leasing, factoring, pembiayaan konsumen dan kartu kredit, perusahaan perasuransian, dan sebagainya.<sup>14</sup>

### 3) Lembaga luar keuangan

Salah satu lembaga luar keuangan adalah koperasi. Koperasi yang menyalurkan pendanaan adalah koperasi kredit (Kopdit) ataupun KSP (koperasi simpan pinjam). Umumnya persyaratan yang diperlukan adalah anda harus menjadi anggota dari koperasi tersebut. Dengan menjadi anggota dan melakukan simpanan, maka anda berhak untuk mendapatkan fasilitas kredit. Sebab pada umumnya, koperasi hanya melayani kredit bagi anggotanya saja.

Bagi masyarakat Islam yang masih menganggap pada bank masih memperlakukan bunga / riba, maka lembaga luar keuangan ini dapat dijadikan salah satu alternatif. Antonio mengatakan “Umat Islam dilarang mengambil riba apapun jenisnya. Larangan ini supaya umat Islam tidak melibatkan diri dengan riba.”<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> *Ibid.*, 27.

<sup>15</sup> Mohammad, Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 48.

### c. Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima

#### 1) Jenis Dagangan PKL

Menurut Mc. Gee dan Yeung, jenis dagangan PKL sangat dipengaruhi oleh aktivitas yang ada di sekitar kawasan dimana pedagang tersebut beraktivitas. Misalnya di suatu kawasan perdagangan, maka jenis dagangan yang ditawarkan akan beranekaragam, bisa berupa makanan/minuman, barang kelontong, pakaian, dan lain-lain.

Adapun jenis dagangan yang ditawarkan oleh PKL dapat dikelompokkan menjadi 4 (empat) kelompok utama, yaitu:

- 1) Makanan yang tidak dan belum diproses, termasuk didalamnya makanan mentah, seperti daging, buah-buahan, dan sayuran.
- 2) Makanan yang siap saji, seperti nasi dan lauk pauknya dan juga minuman.
- 3) Barang bukan makanan, mulai dari tekstil hingga obat-obatan.
- 4) Jasa, yang terdiri dari beragam aktivitas, misalnya tukang potong rambut dan lain sebagainya.

Jenis dagangan sendiri diperlukan karena konsumen terdiri dari berbagai golongan dan masing-masing golongan terdiri dari orang-orang yang mempunyai selera yang berbeda-beda.<sup>16</sup>

#### 2) Bentuk Sarana Perdagangan PKL

Bentuk sarana perdagangan yang dipergunakan oleh para PKL dalam menjalankan aktivitasnya sangat bervariasi. Berdasarkan hasil

---

<sup>16</sup> Mursid, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), 78.

penelitian yang dilakukan oleh Mc. Gee dan Yeung di kota-kota di Asia Tenggara diketahui bahwa pada umumnya bentuk sarana tersebut sangat sederhana dan biasanya mudah untuk dipindah atau dibawa dari satu tempat ke tempat lain dan dipengaruhi oleh jenis dagangan yang dijual. Adapun bentuk sarana perdagangan yang digunakan oleh PKL menurut Widjajanti) adalah sebagai berikut:<sup>17</sup>

- 1) Gerobak/kereta dorong, bentuk sarana ini terdiri dari 2 (dua) macam, yaitu gerobak/kereta dorong tanpa atap dan gerobak/kereta dorong yang beratap untuk melindungi barang dagangan dari pengaruh cuaca. Bentuk ini dapat dikategorikan dalam bentuk aktivitas PKL yang permanen (*static*) atau semi permanen (*semi static*), dan umumnya dijumpai pada PKL yang berjualan makanan, minuman, dan rokok.
- 2) Pikulan/keranjang, bentuk sarana perdagangan ini digunakan oleh PKL keliling (*mobile hawkers*) atau semi permanen (*semi static*), yang sering dijumpai pada PKL yang berjualan jenis barang dan minuman. Bentuk ini dimaksudkan agar barang dagangan mudah dibawa atau dipindah tempat.
- 3) Warung semi permanen, terdiri dari beberapa gerobak/kereta dorong yang diatur sedemikian rupa secara berderet dan dilengkapi dengan kursi dan meja. Bagian atap dan sekelilingnya biasanya ditutup dengan pelindung yang terbuat dari kain plastik, terpal

---

<sup>17</sup> Retno Widjajanti, *Penataan Fisik Kegiatan PKL Pada Kawasan Komersial* (Bandung, 2010), 39-40.

atau lainnya yang tidak tembus air.

Berdasarkan sarana usaha tersebut, PKL ini dapat dikategorikan pedagang permanen (*static*) yang umumnya untuk jenis dagangan makanan dan minuman.

- 4) Kios, bentuk sarana PKL ini menggunakan papan-papan yang diatur sedemikian rupa sehingga menyerupai sebuah bilik semi permanen, yang mana pedagang yang bersangkutan juga tinggal di tempat tersebut. PKL ini dapat dikategorikan sebagai pedagang menetap (*static*).
- 5) Gelaran/alas, PKL menggunakan alas berupa tikar, kain atau lainnya untuk menjajakan dagangannya. Berdasarkan sarana tersebut, pedagang ini dapat dikategorikan dalam aktivitas semi permanen (*semi static*). Umumnya dapat dijumpai pada PKL yang berjualan barang kelontong dan makanan.

### 3) Pola Penyebaran PKL

Berdasarkan pola penyebarannya, aktivitas PKL menurut Mc. Gee dan Yeung dapat dikelompokkan dalam 2 (dua) pola, yaitu:

#### 1) Pola Penyebaran Mengelompok (*Focus Agglomeration*)

Pedagang informal pada tipe ini pada umumnya selalu akan memanfaatkan aktivitas-aktivitas di sektor formal dan biasanya pusat-pusat perbelanjaan menjadi salah satu daya tarik lokasi sektor informal untuk menarik konsumennya. Selain itu pada ujung jalan, ruang-ruang terbuka, sekeliling pasar, ruang-ruang

parkir, taman-taman dan lain sebagainya merupakan lokasi- lokasi yang banyak diminati oleh sektor ini. Pola penyebaran seperti ini biasanya banyak dipengaruhi oleh adanya pertimbangan aglomerasi, yaitu suatu pemusatan atau pengelompokkan pedagang sejenis atau pedagang yang mempunyai sifat komoditas yang sama atau saling menunjang. Biasanya dijumpai pada para pedagang makanan dan minuman.

#### 2) Pola Penyebaran Memanjang (*Linier Concentration*)

Pada umumnya pola penyebaran memanjang atau *linier concentration* terjadi di sepanjang atau di pinggir jalan utama (*main street*) atau pada jalan yang menghubungkan jalan utama. Dengan kata lain pola perdagangan ini ditentukan oleh pola jaringan jalan itu sendiri. Pola kegiatan linier lebih banyak dipengaruhi oleh pertimbangan aksesibilitas yang tinggi pada lokasi yang bersangkutan. Dilihat dari segi pedagang informal itu sendiri, hal ini sangat menguntungkan, sebab dengan menempati lokasi yang beraksesibilitas tinggi akan mempunyai kesempatan yang tinggi dalam meraih konsumen. Jenis komoditi yang biasa diperdagangkan adalah pakaian, kelontong, jasa reparasi, buah-buahan, rokok/obat-obatan, dan lain-lain.

#### 4) Pola Pelayanan Aktivitas PKL

Pola pelayanan menurut Mc. Gee dan Yeung adalah cara berlokasi aktivitas PKL dalam memanfaatkan ruang kegiatan

sebagai tempat usaha. Berdasarkan pola pelayanan ini, aktivitas PKL dapat ditinjau dari aspek sifat, golongan pengguna jasa, skala pelayanan, dan waktu pelayanan.<sup>18</sup>

#### 5) Sifat Pelayanan PKL.

Berdasarkan sifat pelayanannya, PKL menurut Mc. Gee dan Yeung dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga), yaitu:<sup>19</sup>

##### 1) Pedagang menetap (*static*).

Pedagang menetap adalah suatu bentuk layanan yang mempunyai cara atau sifat menetap pada suatu lokasi tertentu. Dalam hal ini setiap pembeli atau konsumen harus datang sendiri ke tempat pedagang dimana ia berada. Sarana fisik berdagang dengan sifat seperti ini biasanya berupa kios atau jongko/roda/kereta beratap.

##### 2) Pedagang semi menetap (*semi static*).

Pedagang semi menetap merupakan suatu bentuk layanan pedagang yang mempunyai sifat menetap yang sementara, yaitu hanya pada saat-saat tertentu saja. Dalam hal ini PKL akan menetap bila ada kemungkinan datangnya pembeli yang cukup besar. Biasanya pada saat bubar bioskop, para pegawai masuk/keluar kantor atau saat ramainya pengunjung di pusat kota. Apabila tidak ada kemungkinan pembeli yang cukup besar, maka pedagang tersebut berkeliling. Dengan kata lain ciri utama PKL yang

---

<sup>18</sup> *Ibid.*, 42.

<sup>19</sup> *Ibid.*, 42-43.

memilih pola pelayanan seperti ini adalah adanya pergerakan PKL yang menetap pada suatu lokasi pada periode tertentu, setelah waktu berjualan selesai (pada sore atau malam hari). Adapun sarana fisik yang dipergunakan untuk berdagang berupa kios beroda, jongko atau roda/kereta beratap.

### 3) Pedagang keliling (*mobile*).

Pedagang keliling yaitu suatu bentuk layanan pedagang yang dalam melayani konsumennya mempunyai sifat yang selalu berusaha mendatangi atau mengejar konsumen. Biasanya pedagang yang mempunyai sifat ini adalah pedagang yang mempunyai volume dagangan yang kecil. Aktivitas PKL dalam kondisi ini ditunjukkan dengan sarana fisik perdagangan yang mudah dibawa.

Dengan kata lain ciri utama dari unit ini adalah PKL yang berjualan bergerak dari satu tempat ke tempat lain. Biasanya bentuk sarana fisik perdagangan mereka adalah kereta dorong dan pikulan / keranjang.

## 2. Etika Bisnis Islam dalam Perdagangan

Etika adalah cabang utama filsafat yang mempelajari nilai atau kualitas. Etika mencakup analisis dan penerapan konsep seperti benar-salah, baik buruk, dan tanggung jawab. Etika adalah ilmu yang berkenaan tentang yang buruk dan tentang hak kewajiban moral. Jadi dapat diambil kesimpulan bahwa etika adalah suatu hal yang dilakukan secara benar dan baik, tidak melakukan suatu keburukan, melakukan hak kewajiban sesuai

dengan moral dan melakukan segala sesuatu dengan penuh tanggung jawab.<sup>20</sup>

Bisnis dapat dipahami sebagai suatu kegiatan usaha individu (*privat*) yang terorganisasi atau melembaga, untuk menghasilkan dan menjual barang atau jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.<sup>21</sup> Bisnis dilakukan dengan tujuan yang berbeda diantaranya yakni mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, pertumbuhan sosial dan tanggung jawab sosial.

Etika bisnis merupakan studi yang dikhususkan mengenai moral yang benar dan salah. Studi ini berkonsentrasi pada standar moral, sebagaimana diterapkan dalam kebijakan, institusi, dan perilaku bisnis. Standar etika bisnis tersebut diterapkan ke dalam sistem dan organisasi yang digunakan masyarakat modern untuk memproduksi dan mendistribusikan barang dan jasa dan diterakan kepada orang-orang yang ada di dalam organisasi.<sup>22</sup>

Munculnya wacana pemikiran etika bisnis, didorong oleh realitas bisnis yang mengabaikan nilai-nilai moralitas.<sup>23</sup> Bagi sebagian pihak, bisnis diartikan sebagai ajang mencari laba sebesar-besarnya karena itu terkadang sebagian orang dapat menghalalkan segala cara untuk itu. Konsekuensinya dalam pandangan ini aspek moral tidak bisa dipakai dalam berbisnis. Aspek

---

<sup>20</sup> Veitzhal Rivai, dkk, *Islamic Business And Economic Ethics*, 2-3.

<sup>21</sup> Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis dalam Islam*, 3.

<sup>22</sup> Veitzhal Rivai dkk, *Islamic Business and Economic Ethics*, 4.

<sup>23</sup> Muhammad, Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis* (Jakarta: Salemba Diniyah, 2002), 1.

moralitas dalam persaingan bisnis, dianggap akan menghalangi kesuksesannya.

Sementara itu, pemikiran etika bisnis Islam muncul kepermukaan, dengan landasan bahwa Islam adalah agama yang sempurna. Ia merupakan kumpulan aturan-aturan ajaran (doktrin) dan nilai-nilai yang dapat menghantarkan manusia dalam kehidupannya menuju tujuan kebahagiaan hidup baik dunia maupun akhirat. Namun dalam perkembangannya, etika bisnis Islam tidak sedikit di pahami, misalnya keharaman jual beli *gharar*, menimbun, mengurangi timbangan dan lain-lain. Dengan kondisi demikian, maka pengembangan etika bisnis Islam yang mengedepankan etika sebagai landasan filosofinya merupakan agenda yang signifikan untuk dikembangkan.<sup>24</sup>

Islam mewajibkan setiap muslim (khususnya) mempunyai tanggungan untuk bekerja (berbisnis). Allah melapangkan bumi dan seisinya dengan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan oleh manusia untuk mencari rezeki. Allah berfirman dalam surat Al-Mulk ayat 15:

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ ۗ وَإِلَيْهِ  
النُّشُورُ

Artinya: “Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, Maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezki-Nya. dan hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan”.<sup>25</sup>

<sup>24</sup> Muhammad, Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, 3.

<sup>25</sup> QS. Al-Mulk:15

Pelaksanaan bisnis harus tetap berpegang pada ketentuan syariat (aturan-aturan dalam al-Qur'an dan al-Hadis). Dengan kata lain, syariat merupakan nilai utama menjadi payung strategis maupun taktis bagi pelaku kegiatan ekonomi. Perlu diingat juga Rasulullah SAW sendiri adalah seorang pedagang dengan reputasi internasional yang disegani, yang mendasarkan bangunan bisnisnya pada nilai-nilai Ilahi (transenden).

Kualitas produk merupakan salah satu faktor yang dijamin dalam Islam. Hal ini untuk menghilangkan rasa kecewa bagi pembeli, jika membeli produk dengan kualitas yang rendah atau jelek. Jika kualitas produk memiliki daya yang berkualitas, otomatis pembeli tidak akan kecewa. Mengenai kualitas produk hal-hal yang harus diperhatikan adalah sebagai berikut: Baik dan buruk, halal dan bermanfaat.

(1) Baik dan buruk, yaitu mengacu pada produk yang kita jual atau pasarkan benar di mata Allah swt. Misalkan produk yang benar adalah jual beli sepeda motor, jual beli furniture, jual beli makanan yang dalam tanda kutip halal dan membawa manfaat. Sedangkan produk yang salah untuk diperjual belikan adalah jual beli seks, barang najis seperti anjing dan canthuk.<sup>26</sup> Sebagaimana firman Allah SWT :

وَقَالَ الَّذِينَ أَشْرَكُوا لَوْ شَاءَ اللَّهُ مَا عَبَدْنَا مِنْ دُونِهِ مِنْ شَيْءٍ نَحْنُ وَلَا  
 آبَاؤُنَا وَلَا حَرَمْنَا مِنْ دُونِهِ مِنْ شَيْءٍ كَذَلِكَ فَعَلَ الَّذِينَ مِنْ قَبْلِهِمْ فَهَلْ عَلَى  
 الرُّسُلِ إِلَّا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ

<sup>26</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 212.

Artinya : “dan berkatalah orang-orang musyrik: “Jika Allah menghendaki, niscaya Kami tidak akan menyembah sesuatu apapun selain Dia, baik Kami maupun bapak-bapak Kami, dan tidak pula Kami mengharamkan sesuatupun tanpa (izin)-Nya”. Demikianlah yang diperbuat orang-orang sebelum mereka; Maka tidak ada kewajiban atas Para rasul, selain dari menyampaikan (amanat Allah) dengan terang”.<sup>27</sup>

(2) Halal, yaitu mengacu pada produk yang yang kita jual itu halal atau haram, baik cara memperolehnya dan pendayagunaannya.<sup>28</sup>

Allah berfirman :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.<sup>29</sup>

(3) Bermanfaat, yaitu mengacu pada produk yang kita jual atau pasarkan dapat menghasilkan sesuatu yang bermanfaat, baik bagi pelaku bisnis maupun masyarakat atau konsumen.<sup>30</sup> Mengenai produk yang mengandung manfaat Allah berfirman :

<sup>27</sup> Al-Qur'an, 16:35.

<sup>28</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 212.

<sup>29</sup> Al-Qur'an, 3:130.

<sup>30</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 146 dan 147.

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ج وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ...

...dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya...<sup>31</sup>

Maka salah satu teknik agar produk yang dipasarkan laku adalah dengan mempertimbangkan aspek manfaat. Sebagaimana dikatakan Cravens “pasar-produk merupakan sejumlah produk yang saling mensubstitusikan pada situasi di mana manfaat produk yang dicari oleh sekelompok konsumen hampir sama.”<sup>32</sup>

#### d. Aktivitas Pelayanan Pedagang Kaki Lima

Agar konsumen merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh penjual, maka penjual harus memiliki kualitas dalam memberikan pelayanan terhadap konsumennya. Karena Salah satu kunci keberhasilan dalam menjalankan bisnis adalah dengan memberikan kualitas pelayanan yang baik. Dalam etika bisnis Islam sangat menganjurkan untuk memberikan kualitas layanan terbaiknya, yaitu 1) kejujuran, 2) amanah, 3) keterbukaan dan keadilan, 4) ketepatan waktu dan kualitas, 5) pemaaf dan sabar, serta 6) kasih dan sayang.

(1) Kejujuran, yaitu kemampuan pelaku bisnis untuk berlaku benar dalam perkataan dan juga perbuatan. Benar dalam perkataan ialah

<sup>31</sup> Al-Qur’an, 5:2.

<sup>32</sup> David Cravens, *Pemasaran Strategis* (Jakarta: Erlangga, 2009), 132,

menyatakan perkara yang benar dan tidak menyembunyikan rahasia. Benar dalam perbuatan ialah mengerjakan sesuatu selaras dengan tuntunan agamanya.<sup>33</sup> Islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun. Sebab, nilai kebenaran akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam dagangan dan masyarakat secara luas.<sup>34</sup> Di dalam bisnis pemupukan relasi sangat mutlak diperlukan sebab relasi ini akan sangat membantu kemajuan bisnis dalam jangka panjang.<sup>35</sup> Sebagian dari makna kejujuran adalah seorang pengusaha senantiasa terbuka dan transparan dalam jual belinya.

Kejujuran juga hal yang sangat dijunjung tinggi oleh Rasulullah. Berkat kejujuran beliau dalam segala hal, Nabi Muhammad mendapatkan julukan *As-Shaduq Al-Mashduq* (orang yang sangat jujur dan dapat dibenarkan). Sikap jujur beliau tunjukkan kepada pelanggan maupun para *supplier* dagangannya.<sup>36</sup> Beliau melarang para pedagang meletakkan barang busuk di bagian bawah dan barang baru di bagian atas. Beliau bersabda dalam hadits.<sup>37</sup>

رَوَى التِّرْمِذِيُّ عَنْ أَبِي سَعِيدٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ:  
التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّ وَالصَّادِقِينَ وَالشُّهَدَاءِ.

<sup>33</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 184.

<sup>34</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 268.

<sup>35</sup> Buchari Alma, *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islam*, 58.

<sup>36</sup> Syaiful Bakhri, Abdussalam, *Sukses Berbisnis Ala Rasulullah SAW* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2012), 80.

<sup>37</sup> Veitzhal Rivai dkk, *Islamic Business and Economic Ethics*, 39.

Imam Al-Thirmidzi meriwayatkan dari Nabi Muhammad SAW bahwa beliau bersabda, “Seorang pedagang yang jujur lagi terpercaya akan bersama para Nabi, Shiddiqun dan para Syuhada’.” (HR. Al-Thirmidzi, beliau mengatakan ini hadits hasan).

(2) Amanah, yaitu kemampuan pelaku bisnis dalam melaksanakan kegiatan usahanya dengan penuh tanggung jawab, baik berupa tugas, harta maupun benda.<sup>38</sup>

Islam menginginkan pebisnis muslim mempunyai hati yang tanggap, menjaganya dengan memenuhi hak-hak Allah dan manusia, serta menjaga muamalah-Nya dari unsur yang melampaui batas atau sia-sia. Seorang pebisnis muslim adalah sosok yang dapat dipercaya, sehingga ia tidak menzalimi kepercayaan yang diberikan kepadanya.<sup>39</sup> Dalam prinsip amanah terdapat beberapa unsur yakni, tanggung jawab, dapat dipercaya dan kredibilitas. Dikarenakan seorang muslim hanya dapat menemui Sang Maha Benar dalam keadaan ridha dan diridhai, yaitu manakala menepati amanat yang telah dipikulkan kepadanya. Sifat ini akan membentuk kredibilitas tinggi dan sikap penuh tanggung jawab pada setiap individu muslim. Sifat amanah memainkan peranan yang fundamental dalam ekonomi dan bisnis, karena tanpa kredibilitas dan tanggung jawab

<sup>38</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 213.

<sup>39</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, .214

kehidupan ekonomi dan bisnis akan hancur. Rasulullah sangat menjunjung tinggi sifat amanah dalam berdagang itu mengapa beliau diberi julukan sebagai *al-Amin* atau dapat dipercaya.<sup>40</sup>

Seseorang memberi kepercayaan kepada orang lain karena orang tersebut dapat dipercaya, kepercayaan tersebut merupakan *reward* secara tulus dan tak ternilai harganya pada orang yang jujur. Sifat dan sikap ini segera akan menciptakan opini publik yang secara positif ikut menghargai kebaikannya.<sup>41</sup>

- (3) Keterbukaan dan keadilan, yaitu kemampuan pelaku bisnis untuk memberikan informasi yang jelas dalam pengungkapan kehendak dan keadaan yang sesungguhnya tanpa menguranginya (timbangan/takaran), sehingga tidak merugikan konsumen. Menyembunyikan segala keburukan ataupun tidak terbuka dalam berdagang termasuk dalam bentuk penipuan, Islam sangat membenci segala bentuk jenis penipuan. Serta berlaku adil kepada sesama manusia, baik muslim maupun non muslim, baik kaya maupun miskin, hal tersebut adalah perintah Allah.<sup>42</sup>

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كَلْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ذَٰلِكَ خَيْرٌ  
وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

<sup>40</sup> Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam* (Jakarta: PT RajaGrafindo, 2007), 17

<sup>41</sup> Jusmaliani, *Bisnis Berbasis Syariah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), 78.

<sup>42</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 183 dan 269.

Allah berfirman dalam Q.S. Al-Isra' ayat 35 yang berbunyi :

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كَلَّمْتُمْ بِالْقَيْسِطِ الْمُسْتَقِيمِ ۚ ذَٰلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

“Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar, Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.”<sup>43</sup>

Dan firman Allah dalam Q.S. Al-Maidah ayat 8 yang berbunyi :

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ ۚ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ ءَلَّا تَعْدِلُوا ۚ أَعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-sekali kebencianmu terhadap suatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”

- (4) Ketepatan waktu dan kualitas, yaitu kemampuan pelaku bisnis dalam pendistribusian barang diperlukan ketepatan waktu serta kualitas yang harus terjaga saat barang disalurkan, diupayakan tidak ada kerusakan

<sup>43</sup> Al-Qur'an 17:35.

barang, ketepatan waktu dan kerusakan barang akan berpengaruh pada harga dan tingkat kepercayaan konsumen.<sup>44</sup>

- (5) Pemaaf dan sabar, yaitu seorang pelaku bisnis harus memiliki sifat sedia memaafkan kesalahan dan kekhilafan orang yang mana sangat dianjurkan oleh islam, serta bisa menjaga kesabaran dalam menghadapi ujian, cobaan, dan kesulitan di lapangan maupun di tempat kerja.<sup>45</sup>

Surat Ali Imran, ayat 134 menjelaskan :<sup>46</sup>

الَّذِينَ يُنْفِقُونَ فِي السَّرَّاءِ وَالضَّرَّاءِ وَالْكَبِيمِ وَالْغَيْظِ وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ وَاللَّهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ

“(yaitu) orang-orang yang menafkahkan (hartanya), baik di waktu lapang maupun sempit, dan orang-orang yang menahan amarahnya dan memaafkan (kesalahan) orang. Allah menyukai orang-orang yang melakukan kebajikan.<sup>47</sup>

- (6) Kasih dan sayang, yaitu seorang pelaku bisnis harus mempunyai sifat kasih sayang kepada sesama yang artinya mampu bersikap rendah hati, bertutur kata manis, memberikan senyum sapa serta salam baik kepada pelanggan tetap maupun tidak.<sup>48</sup>

<sup>44</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 183.

<sup>45</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 184-185.

<sup>46</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 107.

<sup>47</sup> Al-Qur'an, 3:134.

<sup>48</sup> Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, 185.

Surat Ali Imran, ayat 159 menyebutkan:<sup>49</sup>

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ ۗ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ ۗ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ ۚ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴿١٥٩﴾

“Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu maafkanlah mereka, mohonlah ampun bagi mereka, dan bermusyawahlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakal kepada-Nya”.

Surat Luqman, ayat 18-19 menyebutkan :<sup>50</sup>

وَلَا تُصَعِّرْ خَدَّكَ لِلنَّاسِ وَلَا تَمْشِ فِي الْأَرْضِ مَرَحًا ۚ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ كُلَّ مُخْتَالٍ فَخُورٍ ﴿١٨﴾

“Dan janganlah kamu memalingkan mukamu dari manusia (karena sombong) dan janganlah kamu berjalan di muka bumi dengan angkuh. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang sombong lagi membanggakan diri”.

<sup>49</sup> *Ibid.*, 106.

<sup>50</sup> *Ibid.*, 108.

وَأَقْصِدْ فِي مَشْيِكَ وَأَغْضُضْ مِنْ صَوْتِكَ ۚ إِنَّ أَنْكَرَ الْأَصْوَاتِ

لَصَوْتُ الْحَمِيرِ ﴿١٨﴾

“Dan sederhanalah kamu dalam berjalan dan lunakkanlah suaramu.

Sesungguhnya seburuk-buruknya suara ialah suara keledai”.



### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

Di dalam penelitian metode merupakan suatu hal yang sangat penting sebab dengan menggunakan metode yang tepat maka tujuan penelitian ilmiah akan tercapai sesuai dengan apa yang kita harapkan.

Ada beberapa hal yang perlu dijelaskan dalam kaitannya dengan metodologi yang digunakan dalam penelitian ini, antara lain:

#### **A. Pendekatan Penelitian**

Penelitian kualitatif berusaha mengungkapkan gejala secara menyeluruh dan sesuai dengan konteks melalui pengumpulan dari latar alami dengan memanfaatkan diri peneliti sebagai instrumen kunci. Penelitian semacam ini bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan menggunakan analisis pendekatan induktif.<sup>51</sup>

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain.<sup>52</sup>

Dengan demikian pendekatan ini diharapkan mampu menjadi sebuah pendekatan yang efektif dalam penelitian ini. Sehingga kasus yang dijadikan obyek dapat dihayati menjadi sebuah pemahaman dalam merumuskan data.

---

<sup>51</sup> Muslimin. *Metodologi Penelitian Bidang Sosial* (Malang: Bayu Media, 2002), 23.

<sup>52</sup> Lexy.J Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2004), 6.

## B. Lokasi Penelitian

Adapun yang akan dijadikan lokasi penelitian adalah Perdagangan Kaki Lima di Depan IAIN Jember. Penentuan lokasi penelitian ini berdasarkan beberapa pertimbangan salah satunya adalah keingintahuan peneliti mengenai etika bisnis islami yang diterapkan oleh pedagang kaki lima di area IAIN Jember.

## C. Teknik Pengumpulan Data

Dalam suatu penelitian diperlukan metode pengumpulan data dengan tujuan untuk mendapatkan data yang valid dalam rangka menjawab seluruh persoalan-persoalan yang terkait dengan masalah penelitian. Metode yang digunakan adalah :

### 1. Observasi

Metode observasi adalah pengamatan yang dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung dengan pencatatan yang sistematis atas fenomena-fenomena yang diteliti.<sup>53</sup>

Observasi juga seringkali diartikan sebagai suatu aktifitas yang sempit, yakni memperhatikan sesuatu dengan menggunakan mata.

Observasi dapat dilakukan dengan dua macam cara:

- a. Observasi non sistematis, yang dilakukan pengamat dengan tidak menggunakan instrumen pengamatan.
- b. Observasi sistematis, yang dilakukan oleh pengamat dengan menggunakan pedoman sebagai instrumen pengamatan.<sup>54</sup>

---

<sup>53</sup> Sutrisno Hadi, *Metodologi Research Jilid 2* ( Yogyakarta: Andi Offset, 2004), 151.

Peneliti dalam penelitian ini menggunakan observasi sistematis. Peneliti mengamati/ mengobservasi obyek dengan menggunakan pedoman sebagai instrumen pengamatan. Pedoman tersebut merupakan petunjuk tentang kondisi obyek yang diamati/ diobservasi. Sehingga peneliti dapat mengetahui sejauh mana obyek yang akan diteliti.

## 2. Interview

Menurut Arikunto<sup>54</sup> interview sering juga disebut dengan wawancara. Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Wawancara ada beberapa macam, yaitu wawancara pembicaraan informal, wawancara yang pendekatannya menggunakan petunjuk umum wawancara, dan wawancara baku terbuka.<sup>55</sup> Dari uraian tersebut, peneliti menggunakan wawancara yang pendekatannya menggunakan petunjuk umum wawancara. Pada jenis ini peneliti sebagai pewawancara membuat kerangka dan garis besar pokok-pokok yang akan ditanyakan dalam proses wawancara.

Dengan demikian peneliti dapat menghindari seperangkat pertanyaan spontanitas yang pada akhirnya terjebak kepada hal-hal yang tidak *urgen*/ pokok dalam penelitian tersebut. Sehingga data yang diperlukan dapat diperoleh tanpa menyimpang dari pokok bahasan yang sedang diteliti.

---

<sup>54</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), 204.

<sup>55</sup> *Ibid.*, 201-203.

<sup>56</sup> Moleong, Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 186-191.

### 3. Dokumenter

Metode dokumenter adalah metode yang digunakan untuk mencari data mengenai suatu hal atau variabel yang berupa buku-buku, majalah-majalah, pamflet dan bahan dokumenter lainnya.<sup>57</sup>

Metode ini dimaksudkan sebagai pendukung dari metode yang dipergunakan peneliti dalam mencari data. Secara penerapan metode ini tidak begitu sulit dan bertentangan dengan masalah yang peneliti rumuskan, yaitu perdagangan kaki lima di depan IAIN Jember dalam perspektif etika bisnis Islam.

Data yang diperoleh peneliti dapat sempurna dengan data dokumenter sehingga dalam menganalisa permasalahan yang ada, peneliti tidak hanya tergantung pada metode yang lain. Menurut Arikunto metode ini meminimalisir kekeliruan dari data yang diperoleh, karena secara definisi metode dokumenter merupakan salah satu cara dalam mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, ledger, agenda dan sebagainya.<sup>58</sup>

#### D. Analisis Data

Dalam menganalisa data peneliti menggunakan metode deskriptif dan analisa reflektif. Menurut Moleong bahwa dalam kajian metodologi penelitian, metode deskriptif selalu dikaitkan dengan persoalan tujuan peneliti. Dan secara definisi, metode deskriptif adalah prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan/ melukiskan keadaan subyek/ obyek

<sup>57</sup> Nasution, *Metodologi Penelitian dan Aplikasinya* (Jakarta: PT. Ghalia Indonesia, 2004), 145.

<sup>58</sup> Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, 206.

penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya.<sup>59</sup>

Sedangkan analisis reflektif pada dasarnya merupakan kombinasi yang kuat antara berfikir deduktif dan induktif atau dengan mendialogkan data teoritik dan data empirik secara bolak-balik dan kritis.

Menurut Milles dan Huberman mengemukakan, bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung terus menerus sampai tuntas.<sup>60</sup>

Langkah-langkah dalam analisis data adalah sebagai berikut :

**a. Reduksi Data**

Reduksi data, yaitu suatu bentuk analisis menajamkan, penyederhanaan dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan atau suatu bentuk yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengkoordinasi data dengan cara sedemikian rupa, sehingga dapat ditarik kesimpulan.

**b. Penyajian Data**

Penyajian data merupakan langkah merancang dengan berkesinambungan terhadap deretan, kolom-kolom sebuah matrik untuk data kualitatif dan memutuskan jenis dan bentuk data yang harus dimasukkan dalam laporan selama memperoleh data di lapangan.

---

<sup>59</sup> Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 19-23.

<sup>60</sup> Miles dan Huberman, *Analisis Data Kualitatif Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru*. (Jakarta: UI Press, 2002), 16-19.

### c. Penarikan Kesimpulan / Verifikasi

Berawal dari pengumpulan data, seorang penganalisis kualitatif mulai mencari arti benda-benda mencatat keteraturan, pola-pola, penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat-akibat dan proposisi.<sup>61</sup>

Langkah ini merupakan tahap terakhir dari proses analisis data, di mana seluruh data yang telah disajikan selanjutnya dilakukan verifikasi atau pembuktian kebenaran untuk kemudian ditarik kesimpulan dari data-data tersebut.

### E. Keabsahan Data

Dalam penelitian ini validitas data yang digunakan dengan teknik triangulasi. Teknik triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu.

Adapun teknik triangulasi yang digunakan untuk penelitian ini adalah triangulasi sumber. Triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif.<sup>62</sup>

Teknik triangulasi sumber dapat dicapai dengan jalan sebagai berikut:

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.

---

<sup>61</sup> *Ibid.*, 19.

<sup>62</sup> *Ibid.*, 178.

2. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan orang tersebut secara pribadi.
3. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu.
4. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang.
5. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

Untuk memperoleh keabsahan data, yang dilakukan peneliti di lapangan tidak hanya mewawancari satu orang informan saja, tapi beberapa informan, sehingga dari hasil tersebut menemukan kesamaan persepsi.

#### **F. Tahap-Tahap Penelitian**

Untuk mengetahui proses penelitian yang dilakukan oleh peneliti mulai awal hingga akhir, maka perlu untuk diuraikan tahap-tahap penelitian.

Tahap-tahap penelitian yang dilalui oleh peneliti dalam proses penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### **1. Tahap Pralapangan**

Dalam tahap penelitian pra lapangan terdapat enam tahapan.<sup>63</sup>

Tahap tersebut juga dilalui oleh peneliti sendiri, adapau enam tahap tersebut adalah:

---

<sup>63</sup> *Ibid.*, 127.

a. Menyusun rancangan penelitian

Pada tahap ini peneliti membuat rancangan penelitian terlebih dahulu, dimulai dari pengajuan judul, penyusunan matrik penelitian yang selanjutnya dikonsultasikan pada dosen pembimbing dan dilanjutkan penyusunan proposal penelitian hingga seminarnya.

b. Memilih lokasi penelitian

Sebelum melakukan penelitian seorang peneliti harus terlebih dahulu memilih lapangan penelitian. Lapangan penelitian yang dipilih adalah para pedagang kaki lima di IAIN Jember karena cukup terjangkau bagi peneliti.

c. Mengurus perizinan

Sebelum mengadakan penelitian peneliti mengurus perizinan terlebih dahulu yakni meminta surat permohonan penelitian kepada pihak kampus. Setelah itu peneliti menyerahkan pada para Pedagang Kaki Lima IAIN Jember.

d. Menjajaki dan lokasi penelitian.

Setelah diberikan izin, peneliti mulai melakukan penjajakan dan menilai lapangan untuk lebih mengetahui latar obyek penelitian, lingkungan sosial, adat istiadat, kebiasaan, dan pendidikannya.

e. Memilih dan memanfaatkan informan

Pada tahap ini peneliti mulai memilih informan untuk mendapatkan informasi yang dipilih, informan yang diambil dalam penelitian ini ialah pedagang dan pembeli.

f. Menyiapkan perlengkapan penelitian

Setelah semua selesai mulai dari rancangan penelitian hingga memilih informan, maka peneliti menyiapkan perlengkapan penelitian sebelum terjun ke lapangan yakni mulai dari menyiapkan buku catatan, kertas dan sebagainya.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

Agar pekerjaan lapangan menjadi sukses, peneliti harus memahami latar penelitian dan persiapan diri. Maksudnya dalam hal penampilan peneliti hendaknya menyesuaikan penampilannya dengan kebiasaan, adat, tata cara, dan kultur latar penelitian. Penampilan fisik seperti cara berpakaian pun hendaknya diberi perhatian secara khusus oleh peneliti.

Faktor waktu dalam penelitian cukup menentukan, sebab jika tidak diperhatikan oleh peneliti, ada kemungkinan peneliti demikian asyik dan tenggelam ke dalam kehidupan orang-orang pada latar penelitian sehingga waktu yang direncanakan itu menjadi berantakan.

Saat memasuki lapangan, keakraban pergaulan dengan subjek perlu dipelihara selama bahkan sampai sesudah tahap pengumpulan data. Jangan sampai terjadi seorang subjek dalam hubungan keakraban itu merasa dirugikan. Selain itu peneliti hendaknya memperhitungkan pula keterbatasan waktu, tenaga dan mungkin biaya sehingga ia tidak sampai terpancing untuk mengikuti arus kegiatan masyarakat atau orang pada latar penelitian.

Pada tahap ini peneliti mulai mengadakan kunjungan langsung ke lokasi penelitian, untuk melihat langsung proses jual beli di Pedagang Kaki Lima IAIN Jember. Selain itu juga peneliti mempersiapkan diri, baik fisik, mental maupun biaya.

### 3. Tahap Analisis Data

Tahap ini merupakan tahap terakhir dari proses penelitian. Pada tahap ini pula peneliti mulai menyusun laporan dan mempertahankan hasil penelitian.

Analisis data, menurut Patton sebagaimana dikutip oleh Moleong adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori dan satuan uraian dasar.<sup>64</sup> Saat menganalisis data,

peneliti hendaknya mempunyai pertanyaan apakah subjek mengatakan / memberikan jawaban yang benar ? untuk menjawab persoalan itu, peneliti harus mempunyai teknik "menemukan keabsahan data" dengan jalan mengeceknya dengan subjek lainnya atau dengan laporan / dokumen atau mengadakan triangulasi. Setelah data semua terkumpul peneliti menganalisa keseluruhan data dan kemudian dideskripsikan dalam laporan.

Sebagai akhir dari bab tiga tahap analisis dan penulisan laporan (tahap penyelesaian). Pada tahap ini penulis menganalisis data yang diperoleh dari lapangan. Setelah data dianalisis barulah masuk pada tahap

---

<sup>64</sup> *Ibid.*, 108.

penulisan laporan dengan mengacu pada peraturan penulisan karya ilmiah yang berlaku di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember.



## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS**

#### **A. Gambaran Obyek Penelitian**

##### **1. Latar Belakang Perdagangan Kaki Lima di IAIN Jember**

Jember adalah Kabupaten yang mayoritas penduduknya beragama Islam. Pada tahun 1960-an di Kabupaten ini, banyak lembaga Pendidikan Islam, seperti : PGA, Mu'allimat, Muallimin dan Pondok Pesantren, selain sekolah menengah umum. Apabila seseorang ingin melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi, terutama Perguruan Islam, maka ia harus ke luar daerah yang cukup jauh, misalnya ke Malang, Surabaya atau Yogyakarta.

Demikianlah, dari tahun ke tahun semakin terasa kuat keinginan masyarakat Jember untuk memiliki Perguruan Tinggi Islam. Kebutuhan masyarakat tersebut akhirnya disadari oleh para tokoh dan alim ulama di Jember. Pada tanggal 30 September 1964, diselenggarakan konferensi Syuriah alim ulama Cabang Jember, bertempat di gedung PGAN, Jl. Agus Salim No. 65 yang dipimpin oleh KH. Sholeh Syakir. Di antara keputusan terpenting konferensi tersebut ialah akan didirikannya Perguruan Tinggi Islam di Jember, untuk mendidik kader-kader Islam yang berjiwa kuat.

Untuk merealisasikan keputusan tersebut, dibentuk suatu panitia kecil terdiri dari : KH. Achmad Shiddiq, H. Shodiq Machmud, SH, Muljadi ,

Abd. Chalim Muchammad, SH, Drs. Sru Adji Surjadi dan Maqsun, Arr, BA. Setelah beberapa kali rapat, panitia menentukan (1) Perguruan Tinggi yang akan didirikan itu adalah Fakultas Tarbiyah dan (2) Berkonsultasi kepada Rektor IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Prof. KH. A. Sunarjo, SH dan Menteri Agama RI, Prof. KH. Saifuddin Zuhri, tentang kemungkinan di kemudian hari Fakultas Tarbiyah dapat dinegerikan. Konsultasi dilakukan oleh KH. Achmad Shiddiq dan kemudian diteruskan oleh H. Shodiq Machmud, SH. Hasil konsultasi pada prinsipnya menyetujui berdirinya Fakultas Tarbiyah di Jember.<sup>65</sup>

## **2. Berdirinya Institut Agama Islam Djember (IAID)**

Awal tahun 1965, berdirilah Institut Agama Islam Djember (IAID), fakultas Tarbiyah, dipimpin oleh H. Shodiq Machmud, SH.

Untuk menunjang berdirinya fakultas tersebut, dibentuklah pengurus Yayasan IAID, terdiri dari :Penasehat: R. Oetomo (Bupati Jember), Ketua : KH. Dzofir Salam, Wakil Ketua : H. Shodiq Machmud, SH, Sekretaris : Muljadi, Bendahara : Moch. Ichsan, BA, Anggota: KH. Achmad Shiddiq, R. Dadang Prawiranegara, SH, Drs. A. Djazuli, dan Abd. Chalim Muhammad, SH.

Kantor IAID waktu itu di Jl. Dr. Wahidin 24, rumah H. Shodiq Machmud, SH. Bersamaan dengan berdirinya IAIN “Sunan Ampel” di Surabaya pada tanggal 5 Juli 1965, Pengurus Yayasan IAID tersebut dilantik sebagai Panitia Penegerian IAID menjadi IAIN oleh Menteri

<sup>65</sup> [www.iain-jember.ac.id](http://www.iain-jember.ac.id) diakses pada tanggal 17 Desember 2017 pukul 21.00WIB

Agama K.A. Fatah Yasin. Panitia yang hadir antara lain R. Oetomo, KH. Dzofir Salam, H. Sodik Machmud, SH dan Muljadi.

Panitia Penegerian IAIN Jember melakukan rapat pada tanggal 7 Juli 1965 dan telah menetapkan pimpinan Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel Jember sebagai berikut: Dekan : H. Shodiq Machmud, SH, Wakil Dekan I : Abd. Chalim Muhammad, SH, Wakil Dekan II : Drs. Achmad Djazuli. Pendaftaran mahasiswa angkatan pertama cukup banyak peminatnya, yaitu 195 pendaftar dan yang dinyatakan lulus testing 167 orang, dengan soal testing masuk menggunakan soal testing masuk dari IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Dan pada awal Agustus 1965 dilangsungkan MAPRAM/Masa Bhakti Mahasiswa (OPSPEK, sekarang) yang ditangani oleh mahasiswa PMII dari UNEJ dan IKIP Jember, di bawah pimpinan saudara Sandjaja, BA, bertempat di PGAN Jember.

Pada tanggal 1 September 1965 dilaksanakan kuliah umum oleh Prof. Tk. H. Ismail Yakub, SH, MA. bertempat di Gedung Tri Ubaya Sakti (Gedung Veteran sekarang Kantor Pusat UNEJ), sebagai pembukaan tahun kuliah. Pada bulan-bulan pertama perkuliahan bertempat di Gedung Tri Ubaya Sakti, AULA Masjid Jami', SD Jember Kidul I dan PGAN Jember.

Ketika Menteri Agama menghadiri Musyawarah Alim Ulama di Surabaya beliau mengirim utusan ke Jember yang terdiri dari : (1) HA. Timur Djaelani, MA. Direktur Direktorat Perguruan Tinggi Agama dan Pesantren Luhur Departemen Agama dan (2) Prof. Tk. H. Islamil Yakub,

SH, MA. Rektor IAIN Sunan Ampel Surabaya. Utusan tersebut menyampaikan pesan Menteri Agama bila dalam tempo dua hari Panitia Penegerian sanggup melengkapi syarat-syarat penegerian, maka penegerian akan dilaksanakan oleh Menteri Agama sendiri. Bila tidak, maka penegerian akan ditunda.

Panitia ternyata sepakat dan sanggup melaksanakan penegerian tersebut dengan biaya sekitar Rp. 5.000.000-, (lima juta rupiah) yang diperoleh dari sumbangan masyarakat dan pemerintah Daerah. Penegerian dilaksanakan pada 16 Pebruari 1966, bertempat di GNI Jember, dengan H. Shodiq Machmud, SH sebagai Dekan yang pertama kalinya.<sup>66</sup>

### **3. Berdirinya Fakultas Tarbiyah Jember IAIN Sunan Ampel**

Dengan SK Menteri Agama No. 4/1966, tanggal 14 Pebruari 1966, maka IAID dinegerikan menjadi Fakultas Tarbiyah IAIN “Sunan Ampel” Jember. Penegeriannya dilakukan oleh Menteri Agama sendiri, Prof. KH. Saifuddin Zuhri, pada tanggal 16 Pebruari 1966 di GNI Jember. Setelah dinegerikan, maka pimpinan Fakultas terdiri dari :  
 Dekan : H. Shodiq Machmud, SH, Wakil Dekan I : Drs. M. Ilyas Bakri,  
 Wakil Dekan II : KH. Muchit Muzadi. dan mulai tahun 1967, ditambah :  
 Wakil Dekan III : Drs. M. Abd Hakim Malik. Dengan dinegerikannya IAID menjadi IAIN, maka Yayasan IAID juga mengalami perubahan menjadi Yayasan Pembinaan IAIN Jember, terdiri

<sup>66</sup> [www.iain-jember.ac.id](http://www.iain-jember.ac.id) diakses pada tanggal 17 Desember 2017 pukul 21.00WIB

dari : Penasehat: R. Oetomo (Bupati Jember), Ketua : KH. Dzofir Salam, Sekretaris: Muljadi, Bendahara : Moch Iksan, BA, Anggota : H. Sodik Machmud, SH, dan H. Djumin Abdullah.

Yayasan bersama KAMI dan KAPPI pada bulan September 1966 berhasil menguasai gedung THHK, yang selanjutnya ditempati oleh Fakultas Tarbiyah IAIN “Sunan Ampel” Jember. Gedung tersebut pada tahun 1969-1971 memperoleh biaya rehab dari Departemen Agama. Pada tahun 1966/1967 atas usaha Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel Jember, telah dibuka Sekolah Persiapan IAIN di Jember yang diresmikan dengan SK. Menteri No. 31 tahun 1967 pada tanggal 1 Januari 1967. Kepala Sekolah KA. Muchid Muzadi. Jumlah murid 63 orang, tenaga guru 36 orang tenaga tidak tetap.

Sekolah Persiapan IAIN ini dimaksudkan untuk mempersiapkan siswa dari berbagai sekolah untuk menjadi mahasiswa IAIN. Lulusan Sekolah Persiapan IAIN berhak memasuki IAIN tanpa test, kecuali psikotes. Sekolah Persiapan ini pada tahun 1978, telah diubah menjadi Madrasah Aliyah Negeri (MAN).

Berhubung Pengurus Yayasan banyak yang pindah, pengurus Yayasan mengalami penyempurnaan. Berdasarkan akte notaris no. 68 tertanggal 26 April 1983, dengan nama yayasan Pembinaan dan Pengembangan IAIN terdiri dari: Penasehat: Bapak Bupati Kepala Daerah TK.II Jember, Ketua DPRD TK. II Jember, Rektor IAIN Sunan Ampel Jember, Ketua kehormatan : KH. Dzofir Salam, Ketua : H. Moh.

Syari'in, Wakil Ketua : Drs. HM. Ilyas Bakri, Wakil Ketua : Drs. Sahuri Rifa'i, Sekretaris : Drs. HM. Hafi Anshori, Wakil Sekretaris : Drs. H. Zainuddin Dja'far, Anggota : Drs. H. Yasin, H. Sodik Machmud, SH, Drs. Abd. Manan, Drs. M. Hakim Malik, Drs. Alfani Jamil, HM. Saleh Sarfan, Ahmad Djazuli, BA, H. Muchson Sudjono, HF. Muslich Adenan, Hj.Nihayah As, BA, H. Masliah Fatchan, BA.

Setelah menyempurnakan Yayasan tersebut, maka pimpinan Fakultas bersama-sama Yayasan dengan rekomendasi Bapak Bupati memohon kebijaksanaan Bapak rektor IAIN Sunan Ampel Surabaya agar di Jember diperkenankan membuka tingkat Doktoral kembali. Berdasarkan SK Rektor tanggal 16 Juli 1983 No. 16/A/13/P/1983, pada tahun akademik 1983/1984, di Jember dibuka program Doktoral. Sebenarnya sejak semula Fakultas Tarbiyah Jember IAIN "Sunan Ampel" ini sudah pernah membuka program Doktoral. Bahkan telah meluluskan 16 orang sarjana pada tahun 1973/1974.

Akan tetapi program Doktoral itu ditiadakan dan baru 6 tahun kemudian (1983/1984) dibuka kembali, dan sejak tahun akademik 1983/1984 Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel mulai menggunakan sks, dengan masa studi 8 semester. Perlu diketahui bahwa pengurus yayasan bersama-sama Pimpinan Fakultas telah sepakat menyerahkan gedung IAIN di Jl Wr. Supratman No 5 (sekarang Jl. Untung Suropati No. 5) kepada Bapak Bupati Kepala Daerah TK. II Jember untuk dipindahkan ke tempat lain yang lebih memungkinkan guna perluasan

dan pengembangan IAIN, karena gedung yang ada sudah kurang memadai dan berada ditengah-tengah keramaian dan pusat pembelanjaan, sehingga kurang kondusif bagi pengembangan akademis.

Atas saran Bupati, Bapak H. Suryadi Setiawan, maka lokasi kampus Fakultas Tarbiyah Jember IAIN Sunan Ampel diarahkan di Karang Mluwo, Mangli Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember. Peletakan batu pertama pembangunan kampus dilakukan oleh Bapak Bupati Surjadi Setiawan, pada tanggal 19 Desember 1988, disaksikan oleh Ketua Yayasan Pembinaan dan Pengembangan Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel, Bapak H. Moch Syari'in, Pimpinan Fakultas dan undangan lainnya.

Pelaksana pembangunan kampus tersebut adalah CV. Puji Jaya Sakti, dan sambil menunggu peresmian pemakaiannya kampus tersebut telah ditempati. Dalam rangka pemanfaatan kampus baru, baik untuk kantor maupun perkuliahan dan kegiatan-kegiatan lainnya, maka pada tanggal 12 Maret 1991 jam 19.00 WIB telah dilaksanakan Khatmil Qur'an yang dihadiri oleh pimpinan Fakultas, Dosen, Karyawan, mahasiswa dan Ibu-Ibu Dharma Wanita. Selanjutnya pada tanggal 13 Maret 1991 jam 10.00 WIB diselenggarakan Tasyakuran dengan masyarakat setempat. Dan tepat pada tanggal 6 Juni 1991 kampus baru

yang berlokasi di Jalan Jumat Mangli diresmikan oleh Menteri Agama RI.<sup>67</sup>

#### 4. Perkembangan STAIN Jember

Alih status IAIN menjadi STAIN Jember dimulai dengan dikeluarkannya Surat Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 11 tahun 1997 tentang Pendirian Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) dan ditindaklanjuti dengan Surat Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia nomor 291 tahun 1997 tentang Organisasi dan Tata Kerja STAIN Jember, sehingga secara Yuridis Fakultas Tarbiyah Jember IAIN Sunan Ampel telah berubah status secara resmi menjadi STAIN Jember.

Dengan alih status itu, STAIN mempunyai peran yang semakin penting, mantap dan dinamis pada era reformasi dalam upaya meningkatkan kecerdasan, harkat dan martabat bangsa dengan menghasilkan tenaga ahli/sarjana Islam yang memiliki wawasan luas, terbuka, mempunyai kemampuan manajemen, teknologi dan profesional yang sesuai dengan tuntutan kebutuhan masyarakat dan zaman era globalisasi dan informasi saat ini.

Pada awalnya sebelum menjadi STAIN Jember, Fakultas Tarbiyah Jember memiliki 3 jurusan, yaitu : (1) Jurusan Pendidikan Agama Islam (PAI) (2) Jurusan Pendidikan Bahasa Arab (3) dan Jurusan Kependidikan Islam (KI). Pada tahun akademik 1997/1998

---

<sup>67</sup> [www.iain-jember.ac.id](http://www.iain-jember.ac.id) diakses pada tanggal 17 Desember 2017 pukul 21.00WIB

STAIN Jember melakukan refleksi ke arah perlunya dibuka program studi baru selain Tarbiyah, sehingga sejak tahun akademik itu pula STAIN Jember membuka dua jurusan baru, yaitu Syari'ah dan Dakwah.

Dengan demikian menjadi kian jelas, bahwa sejarah STAIN Jember adalah sejarah perjalanan dan perjuangan panjang, bukan sekedar sejak penamaan STAIN Jember melalui Keppres Nomor 11 tahun 1997 tentang Pendirian STAIN, tetapi harus runtut sejak sejarah berdirinya. STAIN Jember berdiri secara formal pada hari Senin 30 Syawal 1385 H bertepatan dengan tanggal 21 Pebruari 1966 M. Ibarat menelusuri kapan seharusnya STAIN Jember berulang tahun, maka rentangannya harus dihitung sejak ia dilahirkan, bukan sejak penamaannya yang terakhir. Karena, nama bisa berubah setiap saat tapi kelahiran itu sendiri adalah hal yang takkan pernah berubah dan memang tidak bisa dirubah rubah, karena ia merupakan momentum dan fakta sejarah.

Oleh karena itu, ke depan STAIN Jember harus selalu intens mengembangkan dinamika dalam merealisasi program program strategis, sedikitnya karena dua alasan. Pertama, karena keberadaannya, STAIN Jember harus selalu berkompetisi dengan sejumlah 14 (empat belas) kompetitor perguruan tinggi negeri dan swasta di Jember, dengan cara lebih mengedepankan peningkatan mutu atau kualitas. Kedua, pengembangan STAIN merupakan amanah para pendiri yang harus dikembangkan oleh semua warga civitas akademika, khususnya pimpinan STAIN Jember. Lebih dari itu, karena secara geografis STAIN

Jember bisa disebut sebagai pusat penyanggah pengembangan Islam dari pintu Timur.<sup>68</sup>

## **B. Penyajian Data dan Analisis**

Dari hasil penelitian di lapangan, diperoleh data-data yang mengacu pada fokus penelitian tentang Perdagangan Kaki Lima di IAIN Jember dalam Perspektif Etika Bisnis Islam. Adapun hasilnya adalah sebagai berikut:

### **1. Perdagangan Kaki Lima di IAIN Jember**

Sebagaimana telah dipaparkan pada bab sebelumnya (Bab II) Pedagang Kaki Lima (Sektor Informal) adalah mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, seperti trotoar, pinggir-pinggir jalan umum, dan lain sebagainya. Pedagang yang menjalankan kegiatan usahanya dalam jangka tertentu dengan menggunakan sarana atau perlengkapan yang mudah dipindahkan, dibongkar pasang dan mempergunakan lahan fasilitas umum atau tempat pribadi sebagai tempat usaha.

Sebagaimana dikatakan oleh Bapak Toha dalam sesi wawancara yang dilakukan oleh penulis sebagai berikut:

Sebetulnya saya sudah lama ingin berjualan di sini (area IAIN Jember), akan tetapi karena salah satunya faktor biaya (modal) jadi agak tersendat. Awalnya saya ditawari orang yang akan memberikan modal akan tetapi saya kurang setuju karena keuntungannya harus dibagi dua. Baru sekitar setahunan kemarin

---

<sup>68</sup> [www.iain-jember.ac.id](http://www.iain-jember.ac.id) diakses pada tanggal 17 Desember 2017 pukul 21.00WIB

saya memiliki uang untuk membuka usaha sendiri sampai sekarang ini.<sup>69</sup>

a. Sumber Permodalan Pedagang Kaki Lima di IAIN Jember

Hal penting yang menunjang keberhasilan dalam berdagang adalah adanya keuangan atau sumber modal. Permodalan sering menjadi kendala utama yang menghambat dalam membangun bisnis, baik itu kurang modal atau bahkan tidak punya modal sama sekali. Sehingga banyak orang-orang yang mau membuka tapi terkendala oleh tidak adanya modal. Memang tidak mudah untuk menentukan sumber pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan usaha. Karena ada beberapa alternatif sumber pembiayaan usaha yang ada, namun yang perlu diketahui adalah bagaimana cara mendapatkan serta mengelolanya dengan baik, agar modal tersebut dapat berputar dan menghasilkan laba.

1) Lembaga Bank

Bank adalah sebuah lembaga intermediasi keuangan umumnya didirikan dengan kewenangan untuk menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan menerbitkan promes atau yang dikenal sebagai banknote.

Sebagaimana dikatakan Gufron saat diajak wawancara oleh peneliti.

Bagi saya tiada lain untuk meminjam modal kerja selain ke bank. Selain persyaratannya mudah juga saya mendapatkan pinjaman modal sesuai dengan kebutuhan saya. Dulu sebelum bisa meminjam di bank saya biasanya pinjam ke saudara, akan tetapi pada waktu saya butuh untuk membuka usaha ini,

---

<sup>69</sup> Toha, *wawancara*, Jember, Kamis, 06 Oktober 2017.

kebetulan saudara sedang tidak memiliki uang, sehingga saya meminjam modal kepada bank.<sup>70</sup>

Demikian juga pendapat yang dilontarkan Bapak Sidi saat diwawancarai oleh peneliti.

Untuk modal kerja ini saya meminjam ke bank. Walaupun tidak banyak, akan tetapi saya bisa menggunakan pinjaman ini dengan baik, sehingga saya dapat menghidupi keluarga dan menyekolahkan anak-anak saya.<sup>71</sup>

Berdasarkan beberapa hasil wawancara di atas dapat dipahami bahwa bank merupakan lembaga yang menyimpan dana masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak, khususnya para pedagang kaki lima yang sangat membutuhkan bantuan modal guna meningkatkan taraf perekonomiannya.

## 2) Lembaga Non Bank

Selain mencari pinjaman terhadap bank, para pedagang kaki lima di IAIN Jember juga mencari solusi permodalan atau tambahan modal melalui lembaga non bank.

Sebagaimana dikatakan Bapak Joni ketika peneliti menanyakan sumber peminjaman selain dari bank beliau mengatakan:

Selain pinjam ke bank ada kalanya di saat-saat tertentu misalnya pada saat liburan tentu jualan di sini sepi. Pada saat liburan ini karena tidak ada pemasukan tentu untuk makan dan

<sup>70</sup> Gufron, *wawancara*, Jember, 30 November 2017 pukul 21.00 WIB.

<sup>71</sup> Sidi, *wawancara*, Jember, 04 Desember 2017 pukul 15.00 WIB.

keperluan keluarga mengambil dari jualan. Dan pada saat anak-anak kuliah sudah masuk tentu untuk menambah barang dagangan membutuhkan tambahan modal. Untuk tambahan modal ini biasanya saya menggadaikan perhiasan isteri. Sehingga dengan gadai ini saya dapat melengkapai jualan lagi.<sup>72</sup>

Tak jauh berbeda dengan apa yang disampaikan oleh Bapak

Joni, Bapak Yoyon mengatakan:

Kalau kekurangan modal dikit-dikit, saya biasanya menyuruh isteri untuk menggadaikan barang di pegadaian untuk tambah-tambah modal. Karena selain cepat mendapatkan uang buat tambah modal, pegadaian juga syaratnya sangat mudah yaitu cuma membawa barang dan membawa KTP.<sup>73</sup>

Berdasarkan beberapa hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa lembaga non bank salah satunya adalah pegadaian merupakan alternatif bagi pedagang kaki lima untuk mendapatkan tambahan modal, karena selain persyaratannya mudah juga cepat untuk mendapatkan dana.

#### b. Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima

Karakteristik dan jenis dagangan PKL sangat dipengaruhi oleh aktivitas yang ada di sekitar kawasan di mana pedagang tersebut beraktivitas. Misalnya di suatu kawasan perdagangan, maka jenis dagangan yang ditawarkan akan beranekaragam, bisa berupa makanan/minuman, barang kelontong, pakaian, dan lain-lain.

<sup>72</sup> Joni, *wawancara*, Jember, 06 November 2017 pukul 15.00 WIB.

<sup>73</sup> Yoyon, *wawancara*, Jember, 07 November 2017 pukul 15.00 WIB.

Berdasarkan hasil observasi, Pedagang kaki lima IAIN Jember jenis perdagangan yang bermacam-macam di jual di area ini. Mulai dari makanan dan segala jenis minuman, bahkan pada waktu-waktu tertentu segala jenis buku dan mainan menggelar dagangan di area IAIN Jember.<sup>74</sup>

#### 1) Jenis Dagangan PKL

Sebagaimana dikatakan Bapak Fendi “Segala jenis makanan dan minuman ada di IAIN Jember. Kalau hari Sabtu atau Minggu dan waktu-waktu tertentu banyak orang berjualan buku dan mainan bahkan ada operator telpon yang menjual bermacam-macam kartu perdana. Pokoknya rame banget mas”.<sup>75</sup>

Hal yang demikian disampaikan pula oleh Bapak Joni, beliau mengatakan :

Sebagaimana lapak-lapak di manapun, tentu barang yang dijual juga bermacam-macam, mulai dari makanan, minuman dan segala kebutuhan orang. Bahkan kadang mainan anak kecil pun ada yang menjualnya, seperti balon, mainan tembak dan lain-lain.<sup>76</sup>

#### 2) Bentuk Sarana Perdagangan PKL

Segala jenis sarana perdagangan yang dipergunakan Pedagang kaki lima IAIN Jember dalam menjalankan aktivitasnya sangat bervariasi. Berdasarkan hasil observasi peneliti di IAIN Jember diketahui bahwa pada umumnya bentuk sarana tersebut

<sup>74</sup> Observasi, IAIN Jember, Jum'at 17 November 2017.

<sup>75</sup> Fendi, *wawancara*, Jember, 07 November 2017 pukul 15.00 WIB.

<sup>76</sup> Joni, *wawancara*, Jember, 07 November 2017 pukul 15.00 WIB.

sangat sederhana dan mudah untuk dipindah atau dibawa dari satu tempat ke tempat lain, karena peraturan yang diterapkan oleh pihak kampus, pedagang boleh melakukan jualan akan tetapi tidak boleh menetap dan tidak mengganggu ketertiban umum.<sup>77</sup>

Berdasarkan pantauan peneliti, beberapa macam sarana yang digunakan oleh Pedagang kaki lima IAIN Jember antara lain:

- a) Gerobak/kereta dorong, bentuk sarana ini terdiri dari 2 (dua) macam, yaitu gerobak/kereta dorong tanpa atap dan gerobak/kereta dorong yang beratap untuk melindungi barang dagangan dari pengaruh cuaca. Sarana ini digunakan oleh yang berjualan makanan, minuman, dan rokok.
- b) Pikulan/keranjang, bentuk sarana perdagangan ini digunakan oleh PKL keliling (*mobile hawkers*) atau semi permanen (*semi static*), yang sering dijumpai pada PKL yang berjualan jenis barang dan minuman. Bentuk ini dimaksudkan agar barang dagangan mudah dibawa atau dipindah tempat. Sarana seperti ini di IAIN Jember hanya digunakan oleh pedagang buah keliling dan pedagang sayuran yang kebetulan melintas.
- c) Gelaran/alas, PKL menggunakan alas berupa tikar, kain atau lainnya untuk menjajakan dagangannya. Berdasarkan sarana tersebut, pedagang ini dapat dikategorikan dalam aktivitas semi permanen (*semi static*). Sarana seperti ini digunakan oleh pedagang buku dan pedagang kopi yang hanya beroperasi pada malam hari.<sup>78</sup>

### 3) Pola penyebaran PKL

Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan aktivitas atau kegiatan usaha perdagangan dan jasa untuk dijual di tempat umum baik perorangan maupun kelompok. Aktivitas usaha ini biasanya bertempat di pinggir jalan ataupun trotoar. Pedagang Kaki Lima

<sup>77</sup> Observasi, IAIN Jember, Jum'at 17 November 2017.

<sup>78</sup> Observasi, IAIN Jember, Jum'at 17 November 2017.

(PKL) cenderung memiliki kemampuan modal usaha yang kecil/terbatas, sehingga dalam menjalankan usahanya menggunakan peralatan yang sederhana. Pola penyebaran Pedagang kaki lima IAIN Jember, antara lain : sebagaimana dikatakan Gufron :

Umumnya PKL secara berkelompok, bukan perorangan atau pribadi. Berdasarkan pola perdagangan ini, pada umumnya Pedagang Kaki Lima (PKL) memanfaatkan pusat-pusat perbelanjaan untuk menarik. Selain itu Pedagang Kaki Lima (PKL) juga biasa menempati ruang-ruang terbuka, ujung jalan, sekeliling area pasar, area parkir, serta area taman. Pola perdagangan seperti ini terjadi karena dipengaruhi adanya pertimbangan aglomerasi, yaitu suatu pemusatan atau pengelompokan pedagang sejenis atau pedagang yang mempunyai sifat komoditas jual yang sama atau saling menunjang, misalnya para pedagang makanan dan minuman, salah satunya ya di IAIN ini.<sup>79</sup>

Demikian pula ungkapan dari Joni, beliau mengatakan kepada peneliti:

Pola perdagangan secara memanjang. Menurut pola perdagangan ini, pada umumnya Pedagang Kaki Lima (PKL) berada di sepanjang jalan, di pinggir jalan utama atau pada jalan yang menghubungkan jalan utama. Dengan kata lain pola perdagangan ini ditentukan oleh pola jaringan jalan itu sendiri. Terjadinya pola perdagangan secara memanjang ini dipengaruhi oleh pertimbangan aksesibilitas yang tinggi pada lokasi yang bersangkutan. Jika dilihat dari sisi Pedagang Kaki Lima (PKL) itu sendiri, pola perdagangan ini sangat menguntungkan. Hal ini disebabkan karena dengan menempatnya lokasi yang beraksesibilitas tinggi maka Pedagang Kaki Lima (PKL) juga akan mempunyai kesempatan yang tinggi dalam menarik konsumen. Model ini dapat dilihat di depan IAIN sini mas.<sup>80</sup>

#### 4) Pola Pelayanan Aktivitas PKL

<sup>79</sup> Gufron, *wawancara*, Jember, 30 November 2017 pukul 21.00 WIB.

<sup>80</sup> Joni, *wawancara*, Jember, 06 November 2017 pukul 15.00 WIB.

Pelayanan jasa dimanapun tentu membutuhkan pelayanan yang prima. Agar konsumen merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh penjual, maka penjual harus memiliki kualitas dalam memberikan pelayanan terhadap konsumennya.

Sebagaimana dikatakan Mas Ceking :

Dalam menjalankan usaha agar berhasil dengan baik tentu membutuhkan pelayanan yang prima. Karena Salah satu kunci keberhasilan dalam menjalankan bisnis adalah dengan memberikan kualitas pelayanan yang baik. Dalam etika bisnis Islam sangat menganjurkan untuk memberikan kualitas layanan terbaiknya, yaitu kejujuran, amanah, terbuka, pelayanan tepat waktu, pemaaf dan sabar, serta memberikan jasa dengan kasih dan sayang.<sup>81</sup>

#### 5) Sifat Pelayanan PKL.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Joni sebagai berikut:

Dalam melayani pembeli, PKL di IAIN Jember banyak macamnya, salah satunya adalah pedagang menetap. Pedagang menetap adalah suatu bentuk layanan yang mempunyai cara atau sifat menetap pada suatu lokasi tertentu. Pembeli atau konsumen harus datang sendiri ke tempat pedagang dimana ia berada. Sarana fisik berdagang dengan sifat seperti ini biasanya berupa kios atau jongko/roda/kereta beratap. Akan tetapi pedagang menetap ini sekarang dilarang oleh pihak kampus, dengan alasan tertentu.<sup>82</sup>

Demikian juga sebagaimana disampaikan oleh Bapak Fendi kepada peneliti:

Saya dulunya membuka stand permanen di sini, akan tetapi karena dilarang oleh pihak kampus, akhirnya saya

<sup>81</sup> Ceking, *wawancara*, Jember, 06 Desember 2017 pukul 22.00 WIB.

<sup>82</sup> Joni, *wawancara*, Jember, 07 November 2017 pukul 15.00 WIB.

menggunakan gerobak dorong seperti sekarang. Kalau dulu enak mas, bisa tidur dan menginap di warung, tapi sekarang pagi membuka jualan malam hari gerobak dibawa pulang.<sup>83</sup>

## 2. Perdagangan Kaki Lima di IAIN Jember dalam Perspektif Etika

### Bisnis Islam

Islam adalah agama yang kompleks dan sempurna, sehingga bukan hanya ibadah dan aqidah yang diatur dalam Islam. Kesempurnaan Islam mencakup peraturan-peraturan dalam bermuamalah. Sehingga dengan pengaturan ini bukan hanya pembeli yang wajib mentaati, bahkan penjualpun harus mengaplikasikannya agar tidak merugikan pembeli.

Sebagaimana telah dikatakan Islam adalah agama yang kompleks dan mengatur segala kegiatan manusia agar bernilai ibadah. Demikian juga sebagaimana dikatakan oleh Bapak Satar:

Kalau dagangan yang saya jual jelas dibenarkan oleh Islam, di mana saya menjual dagangan yang memiliki manfaat terhadap kehidupan manusia. Saya menjual dengan jujur, maksudnya jika orang beli sepuluh saya juga memberikan sepuluh, tanpa saya kurangi, saya juga melayani pembeli dengan sabar.<sup>84</sup>

Demikian juga dengan Bapak Joni mengatakan mengenai dagangan PKL di IAIN Jember:

Alhamdulillah dengan adanya perdagangan kaki lima di IAIN Jember ini saya dapat menghidupi keluarga saya dengan layak. Dulu sebelum bekerja di sini saya kerja serabutan, jadi kadang sehari dapat penghasilan kadang tidak. Namun dengan adanya perdagangan kaki lima di IAIN Jember saya sudah dapat mencukupi kehidupan isteri dan anak-anak serta dapat menyekolahkan anak-anak saya. Alhamdulillah IAIN sangat membantu dan memberikan banyak manfaat kepada saya dan keluarga. Dalam berjualan saya berusaha menjaga amanah yang diberikan oleh pembeli, saya juga berusaha tepat waktu,

<sup>83</sup> Fendi, *wawancara*, Jember, 07 November 2017 pukul 15.00 WIB.

<sup>84</sup> Satar, *Wawancara*, Jember, 06 Desember 2017 pukul 17.00 WIB.

maksudnya jika sedang antre kadang ada pembeli yang titip untuk diambil nanti, maka saya melayani mereka dengan tepat waktu, saya juga melayani pembeli dengan sabar, misalnya kadang ada pembeli yang tidak sabar waktu antre, sehingga kadang mereka tidak sabar, saya hanya berusaha untuk melayani dengan cepat dan sabar.<sup>85</sup>

Membenarkan pendapat Bapak Satar dan Bapak Joni, Bapak Sidi

mengatakan :

Dalam berjualan, Insyaallah orang-orang yang berjualan di sini tidak bertentangan dengan agama, selain semua pedagang orang yang ngerti agama, orang-orang sini juga bekerja dengan jujur jadi tidak mungkin akan menipu pembeli yang sudah menjadi langganannya atau pembeli yang baru. Selain itu, pedagang di sini juga tidak membedakan pembeli dari segi kaya dan miskinnya, atau pembeli baru maupun pembeli lama. Semua pedagang selalu berusaha dekat dengan pembeli agar pembeli merasa nyaman dan selalu berlangganan. Bahkan dalam berjualan di sini, mereka semua berusaha melayani dengan ramah dan penuh kasih sayang, karena mereka merasa bahwa mereka melayani anak-anak mereka.<sup>86</sup>

Berdasarkan pengamatan peneliti, pedagan kaki lima di IAIN Jember yang peneliti temui menjual dagangan sesuai dengan etika bisnis Islam yaitu 1) kejujuran, 2) amanah, 3) keterbukaan dan keadilan, 4) ketepatan waktu dan kualitas, para pedagang juga melayani pembeli dengan pemaaf dan sabar, serta 6) penjual brdagag dengan penuh kasih dan saying.<sup>87</sup>

Berdasarkan beberapa hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan perdagangan kaki lima di IAIN Jember sangat memperhatikan kualitas dagangan yang dijual sebagaimana yang disyaratkan dalam etika bisnis Islam yaitu mereka menjunjung tinggi kejujuran, menjaga amanah

<sup>85</sup> Joni, *Wawancara*, Jember, 06 November 2017 pukul 13.00 WIB.

<sup>86</sup> Sidi, *Wawancara*, Jember, 04 Desember 2017 pukul 13.00 WIB..

<sup>87</sup> Observasi, IAIN Jember, 18 Oktober 2017

yang diberikan oleh pembeli, bersifat terbuka dan adil, memberikan tepat waktu dan kualitas sesuai dengan janji yang diberikan kepada pembeli, pemaaf dan sabar, serta pedang kaki lima IAIN Jember menjual barang dengan kasih dan sayang.

### **C. Pembahasan Temuan**

Berdasarkan hasil interview yang dilakukan untuk memperkuat validitas data dan hasil observasi, maka dalam hasil analisa data akan difokuskan pada Perdagangan Kaki Lima di IAIN Jember dalam Perspektif Etika Bisnis Islam. Oleh karena itu dalam penyajian dan hasil analisis data difokuskan pada:

#### **1. Perdagangan Kaki Lima di IAIN Jember**

Sebagaimana telah dikatakan pada bab sebelumnya Pedagang Kaki Lima adalah mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, seperti trotoar, pinggir-pinggir jalan umum, dan lain sebagainya. Pedagang yang menjalankan kegiatan usahanya dalam jangka tertentu dengan menggunakan sarana atau perlengkapan yang mudah dipindahkan, dibongkar pasang dan mempergunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usaha.

Berdasarkan hasil observasi peneliti, pedagang kaki lima IAIN Jember juga melakukan kegiatan usaha dagang secara berkelompok dengan menggunakan area kampus sebagai tempat berjualannya. Kegiatan

PKL IAIN Jember dimulai dari pagi hari sampai malam hari, bahkan sampai dini hari.

Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa dalam hal permodalan pedagang kaki lima IAIN Jember bermacam-macam dalam memenuhi sumber permodalannya, mulai dari peminjaman dari lembaga keuangan misalnya bank. Dan sebagian pedagang yang lain menggunakan lembaga keuangan nonbank dalam hal memenuhi modalnya, misalnya melalui peminjaman, misalnya melalui koperasi.

Hasil observasi di lapangan diketahui bahwa berdasarkan sifat pelayanannya, pedagang kaki lima IAIN Jember tergolong pedagang semi menetap. Pedagang semi menetap merupakan suatu bentuk layanan pedagang yang mempunyai sifat menetap yang sementara, yaitu hanya pada saat-saat tertentu saja. Bahkan ada beberapa pedagang yang hanya datang pada jam-jam tertentu, karena mengejar tempat lain, misalnya berjualan di sekolah-sekolah pada jam istirahat sekolah.

Temuan di atas sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Retno Wijayanti yang mengatakan warung semi permanen, terdiri dari beberapa gerobak/kereta dorong yang diatur sedemikian rupa secara berderet dan dilengkapi dengan kursi dan meja. Bagian atap dan sekelilingnya biasanya ditutup dengan pelindung yang terbuat dari kain plastik, terpal atau lainnya yang tidak tembus air.

Berdasarkan paparan data dan temuan penelitian serta analisis data yang telah dilakukan dapat dikatakan bahwa temuan penelitian

relevan dengan teori yang dikemukakan oleh Retno Wijayanti yaitu pedagang kaki lima IAIN Jember merupakan PKL yang berjualan secara berkelompok, menjual barang-barang atau makanan yang siap saji, seperti nasi dan lauk pauknya dan juga minuman seperti jus buah dan bermacam-macam pop ice.

Temuan penelitian ini juga relevan dengan kajian terdahulu karya Ari Sulistiyo Budi, Tesis, 2006, Kajian Lokasi Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Preferensi Pkl Serta Persepsi Masyarakat Sekitar Di Kota Pemalang yang menghasilkan temuan bahwa PKL merupakan salah satu alternatif mata pencaharian bagi warga yang tidak dapat memasuki sektor formal karena mempunyai ciri-ciri mudah dimasuki, tidak membutuhkan pendidikan tinggi, tidak membutuhkan modal yang besar, namun dapat menghasilkan pendapatan yang kadang melebihi sektor formal.

## **2. Perdagangan Kaki Lima di IAIN Jember dalam Perspektif Etika Bisnis Islam**

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan serta melalui tahap analisis data diketahui bahwa perdagangan kaki lima di IAIN Jember dalam menjalankan aktifitasnya senantiasa menjunjung tinggi nilai-nilai islami.

Sebagaimana hasil observasi perdagangan kaki lima di IAIN Jember menjual dagangan yang baik menurut Islam dan tidak berjualan barang-barang larangan negara seperti menjual narkoba, menjual barang

hasil curian melainkan menjual barang-barang yang dapat memberikan manfaat kepada masyarakat. Selain itu dengan adanya IAIN Jember juga dapat menghilangkan pengangguran serta memberikan lapangan pekerjaan.

Demikian juga hasil wawancara diketahui bahwa perdagangan kaki lima di IAIN Jember sangat memperhatikan kualitas dagangan yang dijual sebagaimana yang disyaratkan dalam etika bisnis Islam yaitu mengandung nilai yang baik, halal dan memiliki banyak manfaat. Selain itu pedagang kaki lima di IAIN Jember menjunjung tinggi kejujuran, menjaga amanah yang diberikan oleh pembeli, bersifat terbuka dan adil, memberikan tepat waktu dan kualitas sesuai dengan janji yang diberikan kepada pembeli, pemaaf dan sabar, serta pedagang kaki lima IAIN Jember menjual barang dengan kasih dan sayang tanpa membedakan antara pembeli yang membeli dengan jumlah banyak maupun sedikit.

Temuan di lapangan tersebut relevan dengan teori yang dikemukakan Abdul Aziz yang mengemukakan mengenai kualitas produk hal-hal yang harus diperhatikan adalah sebagai berikut: a. kejujuran, b. amanah, c. keterbukaan dan keadilan, d. ketepatan waktu dan kualitas, e. pemaaf dan sabar, serta f. Penuh kasih dan sayang..

Berdasarkan paparan data dan temuan penelitian serta analisis data yang telah dilakukan, dapat dikatakan perdagangan kaki lima di IAIN Jember sesuai dengan perspektif etika bisnis Islam, hal ini dapat dilihat dari etika pedagang kaki lima di IAIN Jember berusaha menjunjung

kejujuran, amanah, terbuka dan adil, tepat waktu dalam melayani pembeli dan memberi kualitas sesuai dengan pesanan pembeli serta penjual selalu memberikan maaf dan sabar dalam melayani pembeli, serta selalu melayani pembeli dengan penuh kasih dan sayang.



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dan dianalisis tentang Perdagangan Kaki Lima di Depan IAIN Jember dalam Perspektif Etika Bisnis Islam dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pedagang Kaki Lima di Depan IAIN Jember merupakan sekumpulan orang-orang yang melakukan kegiatan usaha yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, yaitu area kampus IAIN Jember dengan menawarkan jenis dagangan berupa makanan dan minuman, dan menjalankan kegiatan usahanya dalam jangka tertentu (mulai pagi sampai malam hari) dengan menggunakan sarana atau perlengkapan yang mudah dipindahkan, berupa gerobak maupun berjualan di atas kendaraannya,
2. Perdagangan kaki lima di IAIN Jember sesuai dengan perspektif etika bisnis Islam, hal ini dapat dilihat dari etika pedagang kaki lima di IAIN Jember berusaha menjunjung kejujuran, amanah, terbuka dan adil, tepat waktu dalam melayani pembeli dan memberi kualitas sesuai dengan pesanan pembeli serta penjual selalu memberikan maaf dan sabar dalam melayani pembeli, serta selalu melayani pembeli dengan penuh kasih dan sayang

## **B. Saran-Saran**

1. Kepada IAIN Jember, hendaknya memberikan keleluasaan kepada pedagang kaki lima, karena mereka merupakan pejuang keluarga yang berusaha mencari rejeki halal dengan berjualan di area IAIN Jember, selama tidak mengganggu ketertiban umum dan berjualan barang-barang yang tidak dilarang oleh agama dan negara.
2. Kepada pedagang kaki lima, hendaknya berjualan dengan tertib dan selalu menjaga kebersihan, menjaga kualitas dagangannya dan selalu berjualan sesuai dengan etika bisnis Islam.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abdussalam, Syaiful Bakhri. 2012. *Sukses Berbisnis Ala Rasulullah SAW*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Antonio, Mohammad, Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta
- Aziz, Abdul. 2011. *Etika Bisnis Perspektif Islam*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Budi, Ari Sulistiyo. 2006. *Kajian Lokasi Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Preferensi Pkl Serta Persepsi Masyarakat Sekitar Di Kota Pemalang*. Bandung: Universitas Padjajaran. Tesis tidak dipublikasikan.
- Cravens, David. 2009. *Pemasaran Strategis*. Jakarta: Erlangga.
- DEPAG RI, 2012, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Semarang: PT. Tanjung Mas Inti
- Effendy, Noor. 2006. *Pengembangan Sektor Informal Pedagang Kaki lima di Perkotaan*, Dewan Riset Nasional dan Bappenas bekerjasama dengan Puslitbang Ekonomi dan Pembangunan Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, 2006), 46.
- Fauzia, Ika Yunia. 2013. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Hadi, Sutrisno. 2004. *Metodologi Research Jilid 2*. Yogyakarta: Andi Offset
- Idroes & Ferry N. 2008. *Manajemen Risiko Perbankan*. Jakarta: Rajawali Press
- Iggi, Achsien. 2003. *Investasi Syariah Di Pasar Modal*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Jusmaliani. 2008. *Bisnis Berbasis Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara
- Kasmir & Jakfar. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana
- Miles dan Huberman. 2002. *Analisis Data Kualitatif Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru*. Jakarta: UI Press.
- Moleong, Lexy.J. 2004. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya

- Muhammad, Lukman Fauroni. 2002. *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*. Jakarta: Salemba Diniyah.
- Mujahidin, Akhmad. 2007. *Ekonomi Islam*. Jakarta: PT RajaGrafindo
- Mursid. 2003. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara
- Muslimin. 2002. *Metodologi Penelitian Bidang Sosial*. Malang: Bayu Media
- Nasution. 2004. *Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*. Jakarta: PT. Ghalia Indonesia
- Nur, Muhammad. 2003. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pedagang Kaki Lima Menempati Bahu Jalan Di Kota Bogor*, Yogyakarta: UGM. Skripsi tidak dipublikasikan.
- Rachmat, Syafe'i. 2004. *Fiqih Muamalah*. Bandung: CV. Pustaka Setia
- Suwarsono & Zuraida, Lukia. 2008. *Manajemen Pemasaran Global*. Yogyakarta: AMP YKPN.
- Tim Penyusun STAIN Jember. 2016. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah. Makalah, Proposal, dan Skripsi*. Jember : STAIN.
- Tim Penyusun. 2004. *Peraturan-Peraturan Bank Indonesia*. Surabaya: Karina.
- Widjajanti, Retno. 2010. *Penataan Fisik Kegiatan PKL Pada Kawasan Komersial*. Bandung.
- [http://www.pengertian\\_pkl](http://www.pengertian_pkl)

IAIN JEMBER

## MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Perdagangan Kaki Lima di Depan IAIN Jember dalam Perspektif Etika Bisnis Islam	Perdagangan Kaki Lima di Depan IAIN Jember  Etika bisnis Islam dalam Perdagangan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sumber permodalan pedagang kaki lima di depan IAIN Jember</li> <li>- Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima</li> </ul> Etika bisnis Islam dalam konteks perdagangan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lembaga Bank</li> <li>- Lembaga Non Bank</li> <li>- Lembaga luar keuangan</li> <li>- Jenis Dagangan PKL</li> <li>- Bentuk Sarana Perdagangan PKL</li> <li>- Pola penyebaran PKL</li> <li>- Pola Pelayanan Aktivitas PKL</li> <li>- Sifat Pelayanan PKL.</li> <li>- Kejujuran</li> <li>- Amanah</li> <li>- Keterbukaan dan keadilan</li> <li>- Ketepatan waktu dan kualitas</li> <li>- Pemaaf dan sabar</li> <li>- kasih dan sayang.</li> </ul>	1 .Informan; - Pedagang - Pembeli 2 .Dokumenter; 3. Kepustakaan;	1. Pendekatan dan jenis penelitian kualitatif deskriptif 2. Subyek penelitian: <i>Purposive Sampling</i> 3. Tekhnik pengumpulan data: - Observasi - Interview - Dokumentasi 4. Teknik analisis data: analisis kualitatif deskripsi 5. Kesbsahan data: - <i>Triangulasi</i> sumber - <i>Triangulasi</i> metode	1. Bagaimana Perdagangan Kaki Lima di Depan IAIN Jember ? 2. Bagaimana Perdagangan Kaki Lima di Depan IAIN Jember dalam Perspektif Etika Bisnis Islam ?

## DOKUMENTASI PENELITIAN



PKL depan IAIN Jember



PKL depan IAIN Jember



Aktivitas Perdagangan PKL depan IAIN Jember

## BIODATA PENULIS



1. Nama : MOH. ALDI TYA PRATAMA
2. NIM : 083 122 004
3. Tempat, Tanggal Lahir : Banyuwangi, 02 Juni 1994
4. Alamat : Desa Kebaman Kecamatan Srono Kabupaten Banyuwangi
5. Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
6. Program Studi : Ekonomi Syariah
7. Riwayat Pendidikan :

No.	Nama Sekolah	Tahun Masuk	Tahun Keluar
1	SD Negeri 06 Kebaman Srono Banyuwangi	2000	2006
2	MTs Negeri Srono Banyuwangi	2006	2009
3	MA Negeri Srono Banyuwangi	2009	2012
4	Iain Jember	2012	–