

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Pengembangan Soft Skill dan Hard Skill

1. Pengembangan

Pengembangan adalah suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis, teoritis, konseptual, dan moral sesuai dengan kebutuhan melalui pendidikan dan latihan. Pengembangan adalah suatu proses mendesain pembelajaran secara logis, dan sistematis dalam rangka untuk menetapkan segala sesuatu yang akan dilaksanakan dalam proses kegiatan belajar dengan memperhatikan potensi dan kompetensi peserta didik.¹⁸

Maka pengembangan pembelajaran lebih realistis, bukan sekedar idealisme pendidikan yang sulit diterapkan dalam kehidupan. Pengembangan pembelajaran adalah usaha meningkatkan kualitas proses pembelajaran, baik secara materi maupun metode dan substitusinya. Secara materi, artinya dari aspek bahan ajar yang disesuaikan dengan perkembangan pengetahuan, sedangkan secara metodologis dan

¹⁸ Abdul Majid, *Perencanaan Pembelajaran*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), hal. 24.

substansinya berkaitan dengan pengembangan strategi pembelajaran, baik secara teoritis maupun praktis.¹⁹

Penelitian pengembangan adalah suatu atau langkah-langkah untuk mengembangkan suatu produk baru atau menyempurnakan produk yang telah ada, yang dapat dipertanggung jawabkan. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menghasilkan produk baru melalui pengembangan.

Berdasarkan pengertian pengembangan yang telah diuraikan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan pengembangan adalah suatu proses untuk menjadikan potensi yang ada menjadi sesuatu yang lebih baik dan berguna sedangkan penelitian dan pengembangan adalah suatu proses atau langkah-langkah untuk mengembangkan suatu produk atau menyempurnakan produk yang telah ada menjadi produk yang dapat dipertanggung jawabkan.

2. Pengertian Soft Skill

a. Pengertian Soft Skill

Soft skill adalah sikap dan perilaku, kejujuran, rasa percaya diri, motivasi yang tinggi, kemampuan beradaptasi dengan perubahan, kompetensi interpersonal, orientasi nilai yang menunjukkan kinerja yang efektif dan jiwa kewirausahaan. Soft skill merupakan ketrampilan seseorang dalam berhubungan dengan orang lain dan ketrampilan dalam mengatur dirinya sendiri yang mampu mengembangkan pekerjaan secara maksimal.

¹⁹ Hamdani hamid, *Pengembangan Sistem Pendidikan Di Indonesia*, (Bandung : Pustaka Setia,203), hal. 125.

Soft skill dapat dibagi menjadi dua kategori, yaitu :

1. Interpersonal skill, keterampilan seseorang dalam berhubungan dengan orang lain, yang meliputi:

- a) *Motivation Skills* yaitu kemampuan memberikan motivasi atau dorongan kepada orang lain.
- b) *Leadership Skills* yaitu kemampuan mencapai hasil dengan memberdayakan orang lain.
- c) *Negotiation Skills* yaitu kemampuan memfasilitasi kesepakatan antara dua pihak atau lebih.
- d) *Presentation Skills* yaitu kemampuan mengkomunikasikan pesan di depan orang banyak.
- e) *Communication Skill* yaitu kemampuan berkomunikasi dengan orang lain.
- f) *Relationship Building* yaitu kemampuan membina relasi.
- g) *Public Speaking Skills* yaitu kemampuan berbicara dimuka umum dan.
- h) *Self-Marketing Skills* yaitu kemampuan dalam memasarkan produk dengan baik dan tepat.

Intrapersonal skill, keterampilan dalam mengatur dirinya sendiri, seperti:

- a) *Time Management* yaitu dapat mengelola waktu dengan baik dalam efisiensi kerja.

- b) *Tress Management* yaitu kemampuan untuk mengendalikan diri ketika situasi, orang-orang dan kejadian-kejadian yang ada memberi tuntutan yang berlebihan.
- c) *Change Management* yaitu kemampuan dalam mengakomodasi adanya perubahan untuk kemudian diadakan adaptasi terhadap perubahan tersebut.
- d) *Transforming Character* yaitu kemampuan dalam membentuk pola pikir, sikap dan perilaku guna membangun hubungan yang efektif dengan orang lain.
- e) *Creative Thinking* yaitu kemampuan untuk berfikir dalam menciptakan.
- f) *Goal Orientation* yaitu kemampuan dalam memfokuskan usaha untuk mencapai tujuan, misi atau target dan.
- g) *Accelerated Learning Technique* yaitu teknik belajar dengan cepat.

Banyak ditemukan hasil penelitian yang menunjukkan kesuksesan individu dalam bekerja dipengaruhi oleh karakteristik kepribadian individu. Penelitian kemudian mengarah pada pertanyaan karakteristik kepribadian seperti apakah yang mendukung kesuksesan dalam bekerja. Dari banyak teori kepribadian, teori kepribadian lima factor banyak dipakai untuk meninjau kesuksesan dalam bekerja.²⁰

²⁰ Brian Aprinto, SPHR, Dkk, *Pedoman Lengkap Soft Skill Kunci Sukses Dalam Karier, Bisnis, Dan Kehidupan Pribadi* (Jakarta : PPM Manajemen, 2014), hal.2

Lima faktor kepribadian tersebut merupakan gambaran mengenai karakteristik khas individu yang unik dan relatif stabil. Lima faktor tersebut antara lain:

1. Ketahanan pribadi (*conscientiousness*), ketahanan pribadi ini ditunjukkan dengan karakter gigih, sistematis, pantang menyerah, motivasi tinggi dan tahan terhadap beban pekerjaan.
2. Ekstraversi (*extraversion*), tipe kepribadian ini ditandai dengan keterampilan membina hubungan dan komunikasi yang efektif, pandai bergaul, bekerja sama, aktif, mengutamakan kerjasama, atraktif dan asertif (terbuka).
3. Keramahan (*agreeableness*), tipe ini ditandai dengan sikap ramah, rendah hati, tidak mau menunjukkan kelebihannya, mudah simpati, hangat, dapat dipercaya dan sopan.
4. Emosi stabil (*emotion stability*), tipe ini ditandai dengan sikap yang tenang, tidak mudah cemas dan tertekan, mudah menerima, tidak mudah marah dan percaya diri; dan
5. Keterbukaan terhadap pengalaman (*openness*), individu dengan tipe ini memiliki daya pikir yang imajinatif, menyukai tantangan, anti kemapanan, kreatif, kritis dan memiliki rasa ingin tahu yang besar.

Kelima faktor kepribadian ini didapatkan dari penelitian yang bertahun-tahun dilakukan dalam kajian psikologi yang merupakan intisari dari karakteristik kepribadian manusia. Dari kelima faktor di atas, faktor ketahanan pribadi dan kestabilan emosi merupakan prediktor yang paling besar terhadap kesuksesan dalam bekerja secara umum. Di sisi lain faktor lainnya menjadi

prediktor kesuksesan yang tidak langsung, tergantung dari kriteria pekerjaan yang diemban.²¹

Misalnya ekstrasversi lebih tepat untuk pekerjaan yang membutuhkan hubungan interpersonal atau negosiasi, individu dengan tipe keramahan lebih tepat pada pekerjaan yang membutuhkan sifat kooperatif, tipe keterbukaan terhadap pengalaman lebih tepat pada posisi peneliti atau tim kreatif. Hasil penelitian terbaru menemukan bahwa peranan tipe kepribadian terhadap kesuksesan diperantarai oleh motivasi. Jadi dapat disimpulkan bahwa Soft skill merupakan ketrampilan seseorang dalam berhubungan dengan orang lain dan ketrampilan dalam mengatur dirinya sendiri yang mampu mengembangkan pekerjaan secara maksimal.²²

b. Manfaat Soft skill

Soft skill dapat bermanfaat bagi siapa saja, baik dalam bisnis maupun kehidupan sosial. Manfaat terbesar soft skill adalah untuk mendukung professional peningkatan nilai ekonomis melalui kemampuannya membuat produk dan jasa terbaik, merancang proses bisnis paling efisien, memperbesar pangsa pasar, dan meningkatkan nilai perusahaan. Soft skill dikembangkan untuk diri pribadi dan orang lain melalui interaksi antarpribadi.

Keterampilan berinteraksi antarpribadi yang tidak dibarengi keterampilan membangun diri sendiri, menjadikan seseorang lebih banyak bergantung pada

²¹ Alo Liliweri, *Komunikasi Antar-Personal*, (Jakarta : PT Adhitya Andrebina Agung, 2015), hal. 417

²² Hardi, Utomo, *Kontribusi Soft Skill Dalam Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan*, Jurnal. Steama.ac.id, Diakses tanggal 29 juni 2022 hal 20

orang lain, baik secara emosional maupun dalam menunaikan tanggung jawabnya. Keterampilan ini bisa dikuasai melalui aktivitas latihan dan pengulangan.²³

Pembangunan sikap dan keterampilan serta penerapannya pada diri sendiri dan orang lain menghasilkan model yang memetakan soft skill atas beberapa bagian berikut.

1. Nilai-nilai profesional, yaitu hal-hal yang penting dan berguna untuk menjadi pedoman bagi pengembangan soft skill profesional.
2. Prinsip-prinsip soft skill, yaitu kebenaran yang menjadi pokok dasar berpikir dan bertindak bagi bagi penerapan soft skill profesional.
3. Keterampilan pribadi, yaitu kecakapan untuk membangun kekuatan mental, mengembangkan diri, dan menggerakkannya untuk mencapai sasaran-sasaran pribadi.
4. Keterampilan antarpribadi, yaitu kecakapan berinteraksi dengan orang lain dan mengembangkannya untuk mencapai sasaran-sasaran pribadi.
5. Keterampilan organisasi, yaitu kecakapan untuk memberdayakan, membangun kerja sama, dan menciptakan nilai bagi organisasi.

c. Model Soft Skill

Model soft skill memetakan nilai-nilai profesional, prinsip-prinsip soft skill, keterampilan pribadi, keterampilan antarpribadi, dan keterampilan organisasi yang bermanfaat memberikan nilai tambah bagi para profesional.

²³ Ibid hal 25.

Model soft skill menyajikan suatu kerangka penguasaan nilai-nilai, prinsip-prinsip, dan keterampilan-keterampilan yang dapat membekali seorang professional memiliki keahlian soft skill secara menyeluruh. Penguasaan soft skill dilakukan secara perlahan.

- a. Mulai dari pemahaman nilai-nilai profesional dan kesadaran pentingnya prinsip-prinsip soft skill sebagai dasar soft skill. Keahlian soft skill harus berperan dalam menciptakan nilai ekonomis. Soft skill tersebut perlu mengikuti suatu model penciptaan nilai yang menggambarkan suatu nilai dapat dihasilkan. Model penciptaan nilai terdiri dari tiga faktor yaitu; Soft skill penciptaan nilai merupakan sikap dan kecakapan yang mendorong penciptaan nilai melalui peningkatan nilai barang atau jasa bagi pelanggan. Penerapannya adalah pelayanan kepada orang lain, tindakan menabur, pemecahan masalah dan pengambilan keputusan, penjualan, dan kinerja organisasi.
- b. Soft skill pembesaran nilai merupakan sikap dan kecakapan yang berpotensi mendorong penggandaan nilai dengan menarik penerima manfaat, atau kemampuan meningkatkan nilai suatu produk/jasa bagi pembeli. Soft skill pendorong pembesaran nilai antara lain sikap kerendahan hati bagi orang lain, welas asih, motivasi, teknik presentasi, dan kepemimpinan. Soft skill pendorong peningkatan nilai produk/jasa antara lain keterampilan belajar, teknik negosiasi, dan pelayanan pelanggan.

c. Soft skill pelanggaran nilai merupakan sikap dan kecakapan yang mendorong keberlangsungan penciptaan nilai bagi pelanggan dan memperoleh imbalan. Soft skill yang mendorong pelanggaran nilai meliputi integritas, menghargai, mengelola stres, membangun hubungan, dan coaching secara berkelanjutan.

d. Prinsip Soft Skill

Prinsip merupakan sesuatu hal yang hakiki dan alami. Karena sifatnya yang menuruti hukum-hukum alamiah, pelaksanaannya atau pengingkarannya memberikan dampak bagi pelakunya.²⁴ Prinsip bersifat tetap walaupun situasi dan kondisi berubah. Dengan demikian prinsip, seperti juga nilai-nilai, menjadi pokok dasar berpikir dan berpindak.

Soft skill memiliki beberapa prinsip yaitu :

a. Prinsip setiap orang berhak dihargai Soft skill perlu berdasarkan pada prinsip yang mendorong hubungan yang harmonis dengan orang lain.

Prinsip yang mendorong harmonisasi dengan dengan orang lain adalah menghargai orang lain. Untuk menghargai, tidak diperlukan suatu alasan. Setiap manusia memiliki hak untuk dihargai. Sikap atau tindakan yang tidak menghargai orang lain akan menimbulkan konflik.

b. Prinsip membangun kedamaian hati dengan weles asih
Soft skill perlu berdasarkan pada prinsip yang menciptakan kenyamanan seseorang dengan dirinya sendiri dan orang lain. Prinsip

²⁴ Teguh Susanto, *Soft Skill Sukses Dalam Menjalani Relasi* (Bandung : Buku Pintar,2012), hal 204.

yang menciptakan kebahagiaan ini adalah berwelas asih. Welas asih membuat seseorang mengasihi kekurangan dan kelemahan orang lain serta dirinya sendiri. Bersikap welas asih kepada orang lain bukan hanya memberikan manfaat pada orang lain, namun yang terpenting adalah memberikan kebahagiaan bagi diri sendiri.

- c. Prinsip menabur dan menuai Soft skill perlu berdasarkan pada prinsip yang memenuhi hubungan sebab akibat untuk mendorong profesional berupaya memperoleh imbalan. Prinsip yang memenuhi hubungan sebab akibat ini adalah menabur dan menuai. Tindakan dan sikap menabur kebaikan akan menuai kebaikan pula. Demikian bekerja keras untuk memperoleh imbalan. Prinsip-prinsip soft skill tersebut mendukung penerapan soft skill profesional. Memperhatikan prinsip-prinsip yang hakiki mendorong soft skill dimanfaatkan untuk tujuan-tujuan yang baik sehingga memberikan kebaikan bagi para profesional. Adapun soft skill keterampilan pribadi memberdayakan diri pribadi seorang profesional secara menyeluruh dengan mengembangkan mentalitas untuk mengatasi hambatan psikologis dan kompetensi untuk mengatasi permasalahan pekerjaannya.

Soft skill juga merupakan aset tidak berwujud yang dimiliki manusia. Soft skill tidak menghasilkan nilai secara langsung, namun melalui penciptaan nilai tambah pada produk atau jasa. Soft skill sebagai aset tidak berwujud tersebut menjadi bernilai ketika berguna untuk menghasilkan pendapatan. Agar bermanfaat, soft skill perlu diterapkan

untuk mendukung usaha yang menghasilkan nilai melalui produk atau jasa bagi orang lain.²⁵

3. Hard Skill

1. Pengertian Hard Skill

Hard skill adalah kekuasaan (kewenangan) untuk menentukan/memutuskan suatu hal. Pengertian hard skill lainnya adalah kecakapan yang memadai untuk melakukan suatu tugas atau memiliki keterampilan dan kecakapan yang disyaratkan.²⁶ Hard skill merupakan pengetahuan teknis yang dibutuhkan untuk profesi tertentu dan mengembangkannya sesuai dengan teknologi, mampu mengatasi masalah yang terjadi serta menganalisis. Hard skill merupakan hal yang sangat penting dimiliki oleh seseorang dalam memasuki dunia kerja.

Hard skills biasa disebut juga dengan istilah kecerdasan intelektual (IQ) yaitu ketrampilan yang dibutuhkan untuk menunjang dalam melakukan suatu pekerjaan, antara lain berbentuk ilmu pengetahuan baik umum maupun khusus.²⁷ Hard skill adalah pengetahuan dan kemampuan teknis yang dimiliki seseorang. Pengertian tersebut menjelaskan bahwa Hard skill merupakan kemampuan menguasai ilmu pengetahuan dan kemampuan ketrampilan teknis sesuai bidang dan ilmu yang telah dipelajarinya.

²⁵ Teguh Susanto, *Soft Skill Sukses Dalam Menjalani Relasi* (Bandung : Buku Pintar,2012), hal 170.

²⁶ Kholis, Azizul. 2016. *Identifikasi Hard Skill dan Soft Skill Sarjana Akuntansi* (Studi Empiris di Kota Medan). Jurnal Mediasi, No. 02 Volume 05 Desember 2016, 37-46 Medan: Universitas Medan.

²⁷ Putri, Nabila Ikrima Jeklor, dan Fridayati, Lucy. 2020. *Profil Soft Skill Dan Hard Skill Mahasiswa dalam Memasuki Dunia Kerja*. Jurnal Kapital Selektif Geografi, vol 3 No 1, 22-28. Januari 2020. Padang : UNP Air tawar.

Kemampuan menguasai ilmu pengetahuan dan kemampuan ketrampilan teknis ini misalnya, dalam dunia pendidikan hard skill bagi peserta didik dengan menguasai ilmu dan keterampilan mata pelajaran yang telah dipelajari. Sedangkan hard skill dalam permesinan, mekanik menguasai ilmu dan teknik permesinan, dokter menguasai ilmu kedokteran.

Pembelajaran hard skill pada umumnya menekankan pada aspek kognitif dan psikomotorik. Oleh karena itu, pengukurannya cenderung menggunakan alat ukur tes berupa poryek maupun unjuk kerja.²⁸ Hard skill juga terdapat dalam suatu organisasi, diantaranya adalah struktur organisasi, aturan-aturan, kebijakan dan keuangan. Hal-hal tersebut dapat diukur, dikuantifikasikan serta dikontrol dengan relative mudah.

Demikian juga dalam proses pembelajaran hard skill dapat dikembangkan kepada para siswa agar dapat menguasai ilmu pengetahuan, teknologi, dan keterampilan teknis masing-masing mata pelajaran sesuai kompetensi inti, kompetensi dasar dan setandar lulusan yang hendak dicapai. Dengan demikian, kemampuan hard skill dapat diukur sehingga dapat dilakukan bimbingan terhadap seseorang atau kelompok yang memiliki hard skill yang rendah dan memberi reward kepada yang memiliki hard skill tinggi.

Hard skill menggambarkan perilaku dan keterampilan yang dapat dilihat mata (eksplisit). Hard skill merupakan kemampuan yang

²⁸ Sutrisno, Budi. 2017. *Internalisasi Nilai-nilai Soft Skill dalam Pembelajaran Akuntansi pada SMK di Surakarta*. Jurnal Varia Pendidikan, Vol. 29, No.1, Juni 2017: 50-54.

berhubungan dengan penyaringan teori yang menjadi dasar pijakan analisis. Selain itu hard skill dapat dinilai dari technical test atau practical test, dan aspek hard skill hanya diwakili dua aspek yaitu pengetahuan dan keterampilan.²⁹ Hard skill adalah kemampuan bersifat teknis, pengetahuan faktual, bakat khusus, dan pendidikan. Hard skill merupakan bakat yang bisa dikembangkan melalui pengalaman kerja, belajar, atau berlatih.³⁰

Hard skill dapat dikelompokkan menjadi dua macam, yaitu:

a. Pengetahuan (intelektual)

Pengetahuan dalam hard skill maksudnya adalah kecerdasan intelektual atau kemampuan seseorang menguasai ilmu yang telah dipelajarinya. Pengetahuan atau ilmu termasuk dalam aspek kognisi, dalam hal ini sering dikenal dengan IQ. Seseorang yang memiliki IQ tinggi dikatakan orang yang berilmu atau cerdas.

Menurut taksonomi bloom, ranah kognitif diantaranya adalah:

- 1) Pengetahuan (knowledge)
- 2) Pemahaman (komprehension)
- 3) Penerapan (aplication)
- 4) Analisa (analysis)
- 5) Sintesa (sinthetis)
- 6) Evaluasi (evaluation)

²⁹ Musnandar, Aris. *Pendidikan Yang Mencerdaskan, Esai-Esai Pendidikan*, (Yogyakarta : Naila Pustaka,2013), hal. 91.

³⁰ Winkel, W. S. 1987. *Psikologi Pengajaran*, (Jakarta: Gramedia 2010), hal. 149.

b. Keterampilan

Keterampilan adalah kecakapan/kompetensi, yaitu kemampuan menerapkan ilmu yang telah dipelajari yang dimiliki seseorang.

Kompetensi adalah keterampilan motorik, aspek motorik dalam tataran pembelajaran terbagi menjadi tujuh tahapan.³¹

- 1) Tahap persepsi, tahapan ini berkenaan dengan penggunaan indra untuk menangkap isyarat membimbing aktifitas gerak.
- 2) Tahap kesiapan untuk melakukan tindakan tertentu.
- 3) Gerakan terbimbing sebagai tahap awal dari mempelajari keterampilan yang kompleks.
- 4) Gerakan terbiasa berkenaan dengan kinerja dimana gerakan suyek belajar sudah menjadi kebiasaan.
- 5) Gerakan kompleks menunjukkan gerakan yang sangat terampil dengan pola gerakan-gerakan yang sangat kompleks.
- 6) Gerakan pola penyesuaian berkenaan dengan keterampilan yang dikembangkan dengan baik sehingga seseorang dapat memodifikasi pola-pola gerakan untuk penyesuaian terhadap tuntutan atau penyesuaian situasi tertentu.
- 7) Tahap kreatifitas yang menunjukkan terhadap penciptaan pola-pola gerakan baru untuk menyesuaikan situasi tertentu atau problem khusus.

³¹ Purnomo, dkk,2020, *pengelolaan kelas belajar di Era 4.0*, Jurnal Elementaria Edukasi Vol 3 No. 1, 112-114.

Pengertian-pengertian diatas menjelaskan bahwa hard skill adalah kemampuan menguasai ilmu pengetahuan dan kemampuan ketrampilan teknis sesuai bidang dan ilmu yang telah dipelajarinya. Dengan demikian hard skill dapat dilihat dan diukur sehingga kemampuan ini dapat ditingkatkan apabila masih kurang dari yang diharapkan.

B. Mutu Pelayanan

1. Definisi Mutu Pelayanan

Definisi mutu sangat beranekaragam dan mengandung banyak makna keseluruhan ciri atau karakteristik produk atau jasa dalam tujuannya untuk memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan. Pelanggan yang dimaksud disini bukan pelanggan atau konsumen yang hanya datang sekali untuk mencoba dan tidak pernah kembali lagi, melainkan mereka yang datang berulang-ulang untuk membeli dan membeli.

Meskipun demikian, pelanggan yang baru pertama kali datang juga harus dilayani sebaik-baiknya, karena kepuasan yang pertama inilah yang akan membuat pelanggan datang dan datang lagi. Secara umum dapat dikatakan bahwa mutu produk atau jasa itu akan dapat diwujudkan bila orientasi seluruh kegiatan organisasi tersebut berorientasi pada kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*).

Apabila diutarakan secara rinci, mutu memiliki dua perspektif, yaitu perspektif produsen atau penyelenggara dan perspektif konsumen atau pelanggan, bila kedua hal tersebut disatukan maka akan dapat tercapai kesesuaian antara kedua sisi tersebut yang dikenal sebagai kesesuaian untuk digunakan oleh pelanggan.

Dan apabila diperhatikan kembali, kedua perspektif tersebut akan bertemu pada satu kata "*fitness for customer use*".Kesesuaian untuk digunakan tersebut merupakan

kesesuaian antara konsumen/pelanggan dengan produsen/penyelenggara, sehingga dapat membuat suatu standar yang disepakati bersama dan dapat memenuhi kebutuhan dan harapan kedua belah pihak.

Sedangkan pelayanan, adalah kegiatan atau urutan kegiatan yang terjadi dalam interaksi langsung antara seseorang atau mesin secara fisik, dan menyediakan kepuasan pelanggan. Berdasarkan pengertian diatas dapat diartikan bahwa Mutu pelayanan harus merupakan suatu pola pikir (*mindset*), yang dapat menerjemahkan tuntutan dan kebutuhan pasar konsumen dalam suatu proses manajemen dan proses produksi barang atau jasa terus menerus tanpa hentinya sehingga memenuhi persepsi kualitas pasar konsumen tersebut.

C. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

a. Pengertian UMKM

Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM.³² Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut.³³ Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang buka merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik

³² Tulus T.H. Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Bogor : Ghalia Indonesia,2009), hal. 16

³³ Ibid hal 17

langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.³⁴

Sedangkan usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.³⁵

Di dalam Undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

- a) Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp.300 juta.
- b) Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp.500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300 juta hingga maksimum Rp.2.500.000, dan.

³⁴ Ibid hal 18

³⁵ Tulus T.H. Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Bogor : Ghalia Indonesia,2009), hal. 19.

- c) Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp.500 juta hingga paling banyak Rp.100 milyar hasil penjualan tahunan di atas Rp.2,5 milyar sampai paling tinggi Rp.50 milyar.³⁶

Selain menggunakan nilai moneter sebagai kriteria, sejumlah lembaga pemerintahan seperti Departemen Perindustrian dan Badan Pusat Statistik (BPS), selama ini juga menggunakan jumlah pekerja sebagai ukuran untuk membedakan skala usaha antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar.

Misalnya menurut Badan Pusat Statistik (BPS), usaha mikro adalah unit usaha dengan jumlah pekerja tetap hingga 4 orang, usaha kecil antara 5 sampai 19 pekerja, dan usaha menengah dari 20 sampai dengan 99 orang. Perusahaan-perusahaan dengan jumlah pekerja di atas 99 orang masuk dalam kategori usaha besar. Usaha mikro kecil dan menengah merupakan pemain utama dalam kegiatan ekonomi di Indonesia. Masa depan pembangunan terletak pada kemampuan usaha mikro kecil dan menengah untuk berkembang mandiri. Kontribusi usaha mikro kecil dan menengah pada GDP di Indonesia tahun 1999 sekitar 60%, dengan rincian 42% merupakan kontribusi usaha kecil dan mikro, serta 18% merupakan usaha menengah. Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat penting dan strategis dalam mengantisipasi perekonomian kedepan terutama dalam memperkuat struktur perekonomian nasional.

³⁶ Undang-Undang Tahun 2008 tentang UMKM, Bab IV pasal 6.

Adanya krisis perekonomian nasional seperti sekarang ini sangat mempengaruhi stabilitas nasional, ekonomi dan politik yang imbasnya berdampak pada kegiatan-kegiatan usaha besar yang semakin terpuruk, sementara UMKM serta koperasi relatif masih dapat mempertahankan kegiatan usahanya. Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas.

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara.³⁷

Usaha Kecil dan Menengah disingkat UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan usaha yang berdiri sendiri. Menurut Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah: “Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara

³⁷ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia : Isu-isu penting*, (Jakarta:LP3ES 2012), hal 12.

mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.

Beberapa keunggulan UKM terhadap usaha besar antara lain adalah sebagai berikut.

- a. Inovasi dalam teknologi yang telah dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
- b. Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil.
- c. Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapannya terhadap tenaga kerja.
- d. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibanding dengan perusahaan besar yang pada umumnya birokrasi.
- e. Terdapatnya dinamisme manajerial dan peran kewirausahaan.³⁸

b. Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Perspektif Syariah

a. Pengertian Usaha Mikro Perspektif Ekonomi Syariah

Dalam Islam, melakukan usaha atau berbisnis adalah hal yang tentu dihalalkan. Dapat diketahui bahwa Nabi Muhammad pada awalnya adalah seorang pedagang atau wiraswasta dan juga kita dapat melihat ada sangat banyak sekali sahabat-sahabat Nabi di zaman dulu merupakan para pengusaha sukses dan memiliki sumber modal yang sangat besar. Manusia diciptakan oleh Allah sejatinya adalah untuk menjadi seorang khalifah fi lard di muka bumi. Dalam

³⁸ Tiktik ,dkk, *Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi*, (Jakarta : Ghali Indonesia,2004), hal 13.

menjalankan hal tersebut tentu saja membutuhkan usaha yang keras dari manusia. Usaha tersebut tentu dalam hal mengelola apa yang telah dititipkan.

Usaha di zaman saat ini bisa disebut dengan berbisnis atau berwirausaha. Dalam ekonomi syariah UMKM merupakan salah satu kegiatan dari usaha manusia untuk mempertahankan hidupnya dan beribadah, menuju kesejahteraan sosial, Perintah ini berlaku pada semua orang tanpa membeda-bedakan pangkat, status dan jabatan seseorang. Mujahid mengatakan bahwa hal ini merupakan ancaman dari Allah terhadap orang-orang yang menentang perintah-perintahnya, bahwa amal perbuatan mereka kelak akan ditampilkan dihadapan Allah Swt. Dan Rasul-nya serta orang-orang mukmin. Hal ini pasti akan terjadi kelak di hari kiamat, seperti yang disebutkan oleh Allah Swt.³⁹

b. Karakteristik Usaha Mikro Menurut Perspektif Ekonomi Syariah

Dalam syariah, telah diatur tata cara bersosialisasi antar manusia, hubungannya dengan Allah, aturan main yang berhubungan dengan hukum (halal-haram) dan setiap aspek kehidupan termasuk aktivitas bisnis, agar seorang muslim dapat selalu menjaga perilakunya dan tidak terjerumus dalam kesesatan.

Berikut adalah karakteristik usaha mikro menurut perspektif ekonomi syariah:

1. Usaha mikro pengaruhnya bersifat ketuhanan/ilahiah (nizhamun rabbaniyyun), mengingat dasar-dasar pengaturannya yang tidak diletakkan oleh manusia, akan tetapi didasarkan pada aturan-aturan yang ditetapkan Allah SWT sebagaimana terdapat dalam Al-Quran dan As-Sunnah.

³⁹ Op. Cit Pandji Anoraga, *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*, (Yogyakarta : PT. Dwi Chandra Wacana 2010), hal.67.

2. Usaha mikro berdimensi akidah atau keakidahan (iqhtisadun aqdiyyun), mengingat ekonomi islam itu pada dasarnya terbit atau lahir (sebagai ekspresi) dari akidah islamiah (al-aqidah al-islamiyyah) yang didalamnya akan dimintakan pertanggung jawaban terhadap akidah yang diyakininya.
3. Berkarakter ta'abbudi (thabi "abbudiyun). Mengingat usaha mikro Islam itu merupakan tat aturan yang berdimensikan ketuhanan (nizham rabbani)
4. Terkait erat dengan akhlak (murtabthun bil-akhlak), islam tidak pernah memprediksi kemungkinan ada pemisahan antara akhlak dan ekonomi, juga juga tidak pernah memetakan pembangunan ekonomi dalam lingkungan islam yang tanpa akhlak.
5. Elastic (al-murunah), al-murunah didasarkan pada kenyataan bahwa baik al-Quran maupun al-Hadits, yang keduanya dijadikan sebagai sumber asasi ekonomi.
6. Objektif (al-maudhu iyyah), Islam mengajarkan umatnya supaya berlaku dan bertindak objektif dalam melakukan aktivitas ekonomi. Aktivitas ekonomi pada hakekatnya merupakan pelaksanaan amanat yang harus dipenuhi oleh setiap pelaku ekonomi tanpa membeda-bedakan jenis kelamin, warna kulit, etnik, agama/kepercayaan dan lain-lain.
7. Realistis (al-waqi'iyah). Prakiraan (forecasting) ekonomi khususnya prakiraan bisnis tidak selamanya sesuai antara teori di satu sisi dengan praktek pada sisi yang lain.

8. Harta kekayaan itu pada hakekatnya adalah milik Allah S.W.T dalam prinsip ini terkandung maksud bahwa kepemilikan seseorang terhadap harta kekayaan (al-amwal) tidaklah bersifat mutlak.
9. Memiliki kecakapan dalam mengelola harta kekayaan (tarsyid istikhdam al-mal).⁴⁰

c. Dasar Hukum Perspektif Syariah

Pemahaman suatu produksi dalam Islam memiliki arti sebagai bentuk usaha dan pengembangan faktor-faktor sumber yang diperbolehkan untuk mendapatkan suatu keuntungan atau manfaat dari hasil produksi yang dijalankan dengan tujuan kesejahteraan masyarakat, menopang eksistensi serta ketinggian derajat manusia. Ada yang mengatakan bahwa produksi adalah usaha mengembangkan sumber daya alam agar lebih bermanfaat bagi kebutuhan manusia, atau usaha mengeksploitasi sumber-sumber daya agar dapat menghasilkan manfaat ekonomi.

Banyak ayat dan hadist yang dapat dijadikan mlandasan atau dasar hukum produksi, diantaranya dalam Al-Quran surat an-Nahl (16) ayat 5

وَالْأَنْعَامَ خَلَقَهَا لَكُمْ فِيهَا دِفْءٌ وَمَنْفَعٌ وَمِنْهَا تَأْكُلُونَ ﴿٥﴾

Terjemahan: dan dia telah menciptakan binatang ternak untuk kamu; padanya ada

⁴⁰ Hi. Sastro Wahdino, *Ekonomi Makro dan Mikro Islam*, (Jakarta : PT. Dwi Chandra Wacana, 2001), hal. 52.

(bulu) yang menghangatkan dan berbagi-bagi manfaat, dan sebahagiannya kamu makan.⁴¹

Allah menganugerahkan karunia kepada hamba-hambahnya dengan menciptakan binatang ternak bagi mereka, yaitu unta, sapi dan kambing sebagaimana soal ini telah diklasifikasikan ke dalam delapan pasang di dalam surat An-anam serta berbagai manfaat dan kemaslahatan yang terdapat pada ternak itu seperti bulu domba, bulu unta, dan bulu kambing yang dapat dibuatkan hamparan dan baju, susu dapat kamu minum, dan daging anak-anaknya dapat kamu makan, serta keindahan dan perhiasan yang terdapat pada ternak itu.⁴²

Ayat-ayat diatas menjelaskan bahwa Allah telah menciptakan hewan untuk dapat di dimanfaatkan oleh manusia. Hewan tersebut memberikan daging, susu, dan lemak untuk tujuan ekonomi, industri, dan perhiasan. Dan juga manusia harus bertanggung jawab untuk beternak dan membiakkan binatang-binatang yang bermanfaat bagi manusia. Selain itu manusia harus memanfaatkan sumber daya alam yang telah diciptakan oleh Allah agar dapat diolah oleh manusia dan mendapatkan hasil dari sesuatu yang bermanfaat bagi dirinya dan orang lain.⁴³

Permasalahan UMKM: “menurut Tulus T. H. Tambunan permasalahan yang dihadapi oleh usaha UMKM bersifat multidimensi. Cara alami ada beberapa masalah yang lebih bersifat internal dan eksternal. Dua masalah eksternal yang ada sebagian besar usaha kecil dianggap paling serius adalah keterbatasan akses

⁴¹ Al-Qur'an Surat an-Nahl (16):5

⁴² Ibid hal. 1012

⁴³ Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, (Jakarta : PT Dana Bakti Wakaf, 1995), hal.231.

ke bank dan distorsi pasar yang disebabkan oleh kebijakan-kebijakan atau peraturan pemerintah yang tidak kondusif, sengaja atau tidak menguntungkan perusahaan besar.

D. Pedagang Kaki Lima (PKL)

a. Pengertian Pedagang Kaki Lima (PKL)

Pedagang adalah mereka yang melakukan perbuatan perniagaan (perdagangan) sebagai pekerjaannya sehari-hari.⁴⁴ Pedagang kaki lima merupakan pedagang atau orang yang melakukan kegiatan atau usaha kecil tanpa didasari atas ijin dan menempati pinggir jalan (trotoar) untuk menggelar dagangan. Menurut Evens dan Korff⁴⁵, “definisi pedagang kaki lima adalah bagian dan sektor informal kota yang yang mengembangkan aktivitas produksi barang dan jasa di luar kontrol pemerintah dan tidak terdaftar”.

Banyak penjelasan yang dapat ditemui jika membahas mengenai PKL. Keberadaan PKL disini sangat menarik untuk dibahas satu persatu, misalnya mengenai dampak atas keberadaan PKL maupun mengenai cara pemerintah untuk menata PKL tersebut. Sekilas PKL hanyalah pedagang biasa yang menggelar dagangannya dipinggiran jalan, akan tetapi

⁴⁴ Purwosutjipto, *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia : Pengetahuan Dasar Hukum Dagang*, (Jakarta : Djambatan,1999), hal.10.

⁴⁵ Evers HD dan Rudiger Korff, *Urbanisasi di Asia Tenggara : Makna dan Kekuasaan dalam ruang-ruang social*. (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 2002), hal. 234.

keberadaannya sangat mengganggu kenyamanan pengguna fasilitas umum dan juga mengganggu ketertiban kota.

Seperti penjelasan tentang PKL diatas, dalam hal ini jika kita membuka Kamus Umum Bahasa Indonesia yang disusun oleh WJS Poerwadarminta (1976) makna istilah kaki lima itu mempunyai arti: “lantai (tangga) di muka pintu atau di tepi jalan” dan lantai diberi beratap sebagai penghubung rumah dengan rumah”. Pengertian tersebut lebih mirip dengan trotoar yang luasnya lima kaki atau 1,5 meter yang dibuat masa penjajahan (Belanda dan Inggris). Namun pengertian yang dimaksudkan kamus itu juga bisa diartikan emperan toko.⁴⁶

Karenanya, selain trotoar, PKL juga berjualan diemperan toko. Pendapat lain juga mengatakan bahwa Istilah kaki lima berasal dari zaman Raffles, Gubernur Jenderal pemerintahan Kolonial Belanda, yaitu kata “five feet” yang berarti jalur pejalan kaki di pinggir jalan selebar 5 (lima) kaki. Ruang yang digunakan untuk kegiatan berjualan pedagang kecil sehingga disebut dengan pedagang kaki lima.⁴⁷

Sementara itu Peraturan Walikota Cirebon Nomor 27 Tahun 2014 Tentang Penataan dan Pemberdayaan PKL pasal 1 ayat (5) PKL didefinisikan sebagai berikut: Pedagang Kaki Lima, yang selanjutnya disingkat PKL, adalah pelaku usaha yang melakukan usaha Perdagangan dengan menggunakan

⁴⁶ Gilang Permadi, *Pedagang kaki Lima : Riwatmu dulu nasibmu kini*, (Jakarta:Yudhistira,2007), hal. 4.

⁴⁷ Retno Widjayanti, *Penataan Fisik Kegiatan PKL Pada Kawasan Komersial di Pusat Kota*, (ITB : Program Pasca Sarjana,2000), hal.28.

sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan dan bangunan milik pemerintah dan/atau swasta yang bersifat sementara/tidak meneta”.⁴⁸

Dari berbagai pengertian diatas dapat disimpulkan 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 terotoar, pingir-pingir jalan umum, emperan toko dan lain sebagainya. Pedagang yang menjalankan kegiatan usahanya dalam jangka tertentu dengan menggunakan sarana atau perlangkapanyang mudah dipindahkan, dibongkar pasang dan mempergunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usaha.

Keberadaan Pedagang Kaki Lima (PKL) dalam membuka usaha di trotoar tampak dilematis sebab mengganggu kenyamanan para pengguna jalan. Dalam hal ini pemerintah harus lebih teliti dalam mengambil tindakan dan juga menegakkan peraturan. Lapangan pekerjaan yang sulit juga mendukung maraknya pedagang kaki lima (PKL) yang merupakan alih profesi akibat PHK dan lain sebagainya.

⁴⁸ Peraturan Wali Kota Cirebon Nomor 27 Tahun 2014 tentang penataan dan pemberdayaan pedang kaki lima di kota Cirebon, hal 3.

Meskipun banyak yang beranggapan bahwa PKL merupakan suatu komunitas pengganggu ketertiban, tidak selamanya anggapan tersebut benar. PKL juga dapat bersifat mandiri dalam menjalankan usahanya, bahkan dapat dikatakan jika PKL tersebut cenderung kreatif dengan memunculkan terobosan baru yang unik dalam usaha pengembangan dagangannya. Kemandirian PKL dinilai dapat memacu pendapatan mereka yang semula rendah menjadi menengah.

Kegiatan perdagangan disini juga membuka kesempatan kerja bagi pelaku-pelaku lainnya untuk berusaha. Pedagang Kaki Lima merupakan bagian dari sektor informal yang banyak terlihat dikota-kota negara berkembang seperti Indonesia, Banyak penelitian berpendapat bahwa PKL adalah ciri kota-kota di negara berkembang. Mereka berpendapat bahwa ekonomi sektor informal seperti PKL timbul dari keadaan sosial ekonomi negara berkembang. Oleh sebab itu kegiatan sektor informal tidak dapat ditiadakan dengan tanpa merusak sistem ekonomi negara berkembang secara keseluruhan.

Dengan demikian seluruh kebijaksanaan hendaknya memasukkan sektor informal sebagai pertimbangan dan saling menguntungkan.⁴⁹ Di berbagai kota besar, keberadaan pedagang kaki lima bukan hanya berfungsi sebagai penyangga kelebihan tenaga kerja yang tidak terserap di sektor formal, tetapi juga memiliki peran yang besar yang menggalakan dan meningkatkan kegiatan perekonomian masyarakat

⁴⁹ Sonny Sumarsono, *Teori dan Kebijakan Publik Ekonomi Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta : Graha Ilmu,2009), hal. 307.

perkotaan. Sebagai bagian dari ekonomi rakyat jelata (lumpen proletariat economical system), daya serap sektor informal yang involutif bukan saja terbukti mampu menjadi sektor penyangga (buffer zone) yang sangat lentur dan terbuka, tetapi juga memiliki kaitan erat dengan jalur distribusi barang dan jasa di tingkat bawah dan bahkan menjadi ujung tombak pemasaran yang potensial.⁵⁰

Dalam hal ini pemerintah harus lebih teliti dalam mengambil tindakan dan juga menegakkan peraturan. Lapangan pekerjaan yang sulit juga mendukung maraknya pedagang kaki lima (PKL) yang merupakan alih profesi akibat PHK dan lain sebagainya. Walaupun banyak yang beranggapan bahwa PKL merupakan suatu komunitas pengganggu ketertiban, tidak selamanya anggapan tersebut benar.

PKL juga dapat bersifat mandiri dalam menjalankan usahanya, bahkan dapat dikatakan jika PKL tersebut cenderung kreatif dengan memunculkan terobosan baru yang unik dalam usaha pengembangan dagangannya. Kemandirian PKL dinilai dapat memacu pendapatan mereka yang semula rendah menjadi menengah. Kegiatan Perdagangan disini juga membuka kesempatan kerja bagi pelaku-pelaku lainnya untuk beusaha.

Jenis usaha yang digelar oleh pedagang sektor informal ini berbagai macam, antara lain warung makan semi permanen di kaki lima menjajakan makanan dengan menggunakan gerobak; warung kelontong

⁵⁰ Ali Achsan, *Model Transformasi Sosial Sektor Informal : Sejarah, Teori dan Praksis Pedagang Kaki Lima*, (Malang: In-TRANS Publishing), hal.42.

dalam gerobak; menjual makanan dan minuman ditempat keramaian; berjualan mainan anak-anak; berjualan alat-alat kebutuhan pelengkap, bahkan beberapa bentuk permainan dan hiburan yang menghasilkan keuntungan.⁵¹

Pada umumnya barang dagangan yang dijual PKL harganya lebih murah dibandingkan dengan toko-toko besar atau pusat perbelanjaan. Produk yang dijual bisa berasal dari olahan sendiri, home industri ataupun buatan pabrik/industri besar. Artinya ada keterkaitan antara PKL selaku pedagang informal dengan perusahaan besar yang berstatus formal, seperti perusahaan rokok, makanan, minuman dll.

PKL menjadi ujung tombak penjualan produk-produk pabrikan ini, meskipun mereka para PKL bukan merupakan bagian dari perusahaan tersebut. Dengan demikian PKL dalam melakukan aktivitasnya, PKL lebih memilih ruang yang mudah dicapai orang seperti trotoar dan ruang publik. Ruang terbuka publik yang seharusnya berfungsi sebagai ruang sosial bagi masyarakat sekarang berubah menjadi kawasan komersial. Hal ini ditunjukkan dengan banyaknya pedagang kaki lima yang memanfaatkan ruang terbuka publik sebagai ruang aktivitasnya. Keberadaan PKL ini tentunya akan mengurangi peran ruang terbuka publik, meskipun keberadaan PKL ini sebenarnya menjadi salah satu faktor pendukung aktivitas di ruang terbuka publik.

⁵¹ Paulus hariyono, *Sosiologi kota Untuk Arsitek* (Jakarta : PT Bumi Aksara,2007), hal.111.

2. Karakteristik Pedagang Kaki Lima

Rata-rata pedagang kaki lima menggunakan atau perlengkapan yang mudah dibongkar-pasang atau dipindahkan, dan sering kali menggunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usahanya. Beberapa karakteristik khas pedagang kaki lima yang perlu dikenali adalah sebagai berikut⁵²:

- a. Pola persebaran pedagang kaki lima umumnya mendekati pusat keramaian dan tanpa izin menduduki zona-zona yang semestinya menjadi milik publik (depriving public space).
- b. Para pedagang kaki lima umumnya memiliki daya resistensi sosial yang sangat lentur terhadap berbagai tekanan dan kegiatan penertiban.
- c. Sebagai sebuah kegiatan usaha pedagang kaki lima umumnya memiliki mekanisme involutiv penyerapan tenaga kerja yang sangat longgar.
- d. Sebagian besar pedagang kaki lima adalah kaum migran, dan proses adaptasi serta eksistensi mereka didukung oleh bentuk-bentuk hubungan patronase yang didasarkan pada ikatan faktor kesamaan daerah asal (locality sentiment)
- e. Para pedagang kaki lima rata-rata tidak memiliki keterampilan dan keahlian alternatif untuk mengembangkan kegiatan usaha baru luar sektor informal kota.

⁵² Suyanto, Bagong dan Kanarji, *Kemiskinan dan Kesenjangan Sosial : Ketika Pembangunan Tak Berpihak Pada rakyat Miskin*. (Surabaya : Airlangga University Press,2005), hal 47-48.

Menurut Bromley⁵³ diantara berbagai usaha sektor informal usaha pedagang kaki lima, tampaknya merupakan jenis pekerjaan yang penting dan relatif khas dalam sektor informal kota. Kekhususan tersebut dikarenakan usaha ini relatif paling mudah dimasuki serta berhadapan langsung dengan kebijakan perkotaan. Pengelompokan pedagang kaki lima (biasanya disekitar bangunan pasar yang permanen) secara sosiologis bisa diperjelaskan sebagai suatu pertukaran ekonomi yang mengandung suatu pertukaran sosial.

Sejalan dengan perkembangan masyarakat modern perkotaan, bentuk-bentuk kegiatan sektor informal juga terus berkembang. Dari berbagai macam pekerjaan pada sektor informal, yang paling dominan dan menonjol aktivitasnya adalah pedagang kaki lima. Kehadirannya dengan jumlah yang cukup besar begitu mendominasi pemenuhan kebutuhan masyarakat perkotaan, terutama pada golongan menengah kebawah, sehingga studi mengenai sektor informal akan lebih lengkap dan menarik bila kita mengkaji pedagang kaki lima. selain itu pedagang kaki lima diperkotaan merupakan jenis usaha sektor informal yang banyak disentuh oleh kebijakan pemerintah di daerah dan jenis usaha informal ini adalah paling monumenta.⁵⁴

⁵³ Bromley, Ray, *The Urban Informal sector : Critical Prespective on Employmen-Housing Policie*, (Oxford: Pargamon Press, 1979), hal 161.

⁵⁴ Rachbini D. J, *Ekonomi Informasi Perkotaan*, (Jakarta : Lembaga Penelitian, Pendidikan dan Penerangan Ekonomi Sosial (LP3ES),2010), hal 87.

Adapun Pengertian pedagang kaki lima sebagai bagian dari sektor informal dapat dijelaskan melalui ciri-ciri secara umum yang dikemukakan oleh kartono, dkk, sebagai berikut:

- a. Merupakan pedagang yang kadang-kadang juga sekaligus berarti produsen.
- b. Ada yang menetap pada lokasi tertentu, ada yang bergerak dari tempat yang satu ke tempat yang lain (menggunakan pikulan, kereta dorong, tempat atau stan yang tidak permanen serta bongkar pasang).
- c. Menjajakan bahan makanan, minuman, barang konsumsi lainnya yang tahan lama secara eceran.
- d. Umumnya bermodal kecil, kadang hanya merupakan alat bagi pemilik modal dengan mendapatkan sekedar komisi sebagai imbalan atau jerih payahnya.
- e. Kualitas barang yang diperdagangkan relatif rendah dan biasanya tidak berstandar.
- f. Volume peredaran uang tidak seberapa besar, para pembeli umumnya merupakan pembeli yang berdaya beli rendah.
- g. Usaha skala kecil bisa berupa family enterprise, dimana ibu dan anak anak turut membantu alam usaha tersebut, baik secara langsung maupun tidak langsung.
- h. Tawar menawar antara penjual dan pembeli merupakan relasi ciri yang khas pada usaha Perwaligangan kaki lima.

- i. Dalam melaksanakan pekerjaannya ada yang secara penuh, sebagian lagi melaksanakan setelah kerja atau pada waktu senggang dan ada pula yang melaksanakan secara musiman.
- j. Barang yang dijual biasanya merupakan convenience goods jarang sekali specialty goods.
- k. Dan seringkali berada dalam suasana psikologis tidak tenang, diliputi perasaan takut kalau tiba-tiba kegiatan mereka dihentikan oleh Tim Penertiban Umum (TEBUM) dan satpol PP sebagai aparat pemerintah daerah.⁵⁵

Secara keseluruhan dari uraian diatas didapatkan simpulan sebagai konseptualisasi sektor informal bahwa sektor informal pedagang kaki lima perkotaan tidak saja merupakan pelembagaan perilaku ekonomi semata tetapi juga merupakan pelembagaan sosial (social institutionalization) yaitu keadaan integral, baik internal maupun eksternal, dari beragam faktor, baik sosial ekonomi, politik, maupun budaya pada masyarakat modern industrial perkotaan.⁵⁶

Dari sini kita dapatkan posisi yang tegas atas implikasi logis maupun teoritik yang bisa saja terjadi dalam ruang dan waktu kontinum yang terus berlangsung (changing process), dengan demikian sektor informal yang

⁵⁵ Kartono K, dkk, *Pedagang Kaki Lima*, (Bandung : Universitas Katolik Parahyangan, 2011), hal 3-7.

⁵⁶ Ali Achsan, *Model Transformasi Sosial Sektor Informal : Sejarah, Teori dan Praksis Pedagang kaki Lima*, (Yogyakarta : Graha Medika 2012), hal 47.

secara terminologis lahir dan berkembang pada hampiran kaidah dan tema ekonomi, selanjutnya mengambil tempat secara langsung dan umum dalam entitasnya sebagai sebuah kenyataan paradigmatis fakta sosial sekaligus definisi sosial (pada terma sosiologis).

b. Nilai-Nilai Syariah Dalam Berdagang.

1. Anjuran Berdagang dalam Islam

Islam merupakan agama yang mampu menyeimbangkan antara dunia dan akhirat antara *hablum minallah* (hubungan dengan Allah) dan *hablum minnannas* (hubungan antara sesama manusia).⁵⁷ Islam agama yang sangat luar biasa. Islam agama yang lengkap, yang berarti mengurus semua hal dalam hidup manusia. Islam agama yang mampu menyeimbangkan dunia dan akhirat; antara *hablum minallah* (hubungan dengan Allah) dan *hablum minnannas* (hubungan sesama manusia). Alasan dibalik sempurnanya ajaran Islam lengkap karena Islam agama terakhir sehingga harus mampu memecahkan berbagai persoalan besar manusia.

Jika manusia hidup tanpa petunjuk dan hidayah Allah SWT, hasilnya adalah kekacauan: manusia tidak peduli lagi dengan apa yang namanya baik dan apa yang namanya buruk. Manusia menerapkan hukum rimba dalam menjalankan aktivitas kehidupan sehari-hari.

⁵⁷ Qodry Azizy, *Pemikiran Islam Kontemporer di Indonesia*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005), hal 47.

Islam mengajarkan umatnya untuk melibatkan diri dalam berdagang untuk mencapai kesejahteraan ekonomi.⁵⁸ Dalam Al-Quran Surat An-Nisaa: 29 dinyatakan :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.⁵⁹

Selain itu dalam hadits juga terdapat sebuah motivasi Rasulullah SAW kepada seorang pedagang. Rasulullah Shallallahu'alaihi Wasallam seringkali memuji dan memotivasi para pedagang.

Diantaranya beliau bersabda:

اتِّجَارُ الصِّدْقِ الْأَمِينِ وَالصِّدْقِ الْأَمِينِ وَأَنْشَاءُ

Pedagang yang jujur dan terpercaya akan dibangkitkan bersama para Nabi, orang-orang shiddiq dan para syuhada.⁶⁰

عَنْ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ قَالَ: قِيلَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ: عَمَلُ
الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

⁵⁸ Muhammad Arham, *Islamic Perspectives On Marketing*, (Journal of Islamic Marketing, Vol. 1 Iss: 2,2010), hal 149-164.

⁵⁹ Al-Qur'an Surat An-Nisa (4), Ayat 29.

⁶⁰ HR. Tirmidzi no.1209, ia berkata: "Hadist hasan, aku tidak mengetahui selain lafadz ini.

Dari Rafi bin Khadij ia berkata, ada yang bertanya kepada Nabi: “Wahai Rasulullah, pekerjaan apa yang paling baik?”.

Rasulullah menjawab: “Pekerjaan yang dilakukan seseorang dengan tangannya dan juga setiap perdagangan yang mabrur (baik). Berdasarkan ayat dan hadits tersebut, jelas bahwa Islam menganjurkan dan memotivasi umatnya untuk menjadi seorang pedagang. Berdagang (bisnis) adalah sesuatu hal penting dalam Islam, begitu pentingnya berdagang dalam Islam hingga Allah SWT menunjuk Muhammad sebagai seorang pedagang sangat sukses sebelum beliau diangkat menjadi nabi.⁶¹

2. Perilaku Berdagang dalam Islam

Menurut Purwanto, perilaku adalah segala tindakan atau perbuatan manusia yang kelihatan atau tidak kelihatan yang didasari maupun tidak didasari termasuk didalamnya cara berbicara, cara melakukan sesuatu dan bereaksi terhadap segala sesuatu yang datangnya dari luar maupun dari dalam dirinya. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, perilaku adalah tanggapan atau reaksi individu yang terwujud dalam gerakan (sikap), tidak saja badan atau ucapan.

Di dalam sedangkan etika Islam masuk ke dalam sistem keagamaan. Pemakaian teori ditunjukkan pada hubungan sistem kebudayaan dengan sistem keagamaan yang ada pada masyarakat pedagang. Sebagaimana Talcott aktivitas perdagangan terdapat hal yang seharusnya menjadi penting untuk diperhatikan,

⁶¹ HR. Al Baihaqi dalam Al kubra 5/263, dishahihkan Al Albani dalam Silsilah Ash Shahihah 607.

yaitu tentang perilaku atau etika berdagang khususnya etika perdagangan dalam Islam. Perilaku dalam hal ini yaitu tentang bagaimana tata cara berdagang yang telah diajarkan oleh syariah Islam.

Perdagangan masuk ke dalam sistem kebudayaan, Parson menerangkan seluruh pengertian perilaku manusia (sistem tindakan) merupakan sistem yang hidup, sehingga terdapat sistem-sistem yang saling tergantung yaitu sistem kebudayaan, sistem sosial, sistem kepribadian dan sistem organisme perilaku.⁶²

Seorang aktor mengajarkan tujuan dalam situasi dimana norma-norma mengarahkan dalam memilih alternative cara dan alat untuk mencapai tujuan, norma-norma itu tidak menetapkan pilihannya terhadap cara dan alat, tetapi ditetapkan oleh kemampuan aktor untuk memilih. Dapat dinyatakan dalam paradigma definisi sosial, bahwa tindakan sosial merupakan suatu proses dimana aktor terlibat dalam pengambilan keputusan-keputusan subjektif tentang sarana dan cara untuk mencapai tujuan.

Semua itu dibatasi kemungkinan-kemungkinan oleh system kebudayaan dalam bentuk norma-norma, ide-ide dan nilai-nilai sosial. Dalam hal ini pedagang diibaratkan sebagai aktor, dimana norma-norma mengarahkannya dalam memilih cara alternatif dan cara mencapai tujuan melalui simbol-simbol. Jadi melalui pemahaman terhadap nilai-nilai syariah, yang mempunyai tujuan-tujuan dalam membentuk perilaku pedagang yang Islami.

⁶² Ngalim Purwanto, *Psikologi Pendidikan*, (Bandung: PT. Reamaja Rosda Karya, 1990), hal 34.

Dalam melihat hubungan antara nilai-nilai syariah dengan perilaku pedagang, disini penulis mengutip penjelasan dari Qardawi. Secara rinci dijelaskan perilaku yang terkait dengan nilai-nilai di atas sebagai berikut:

- a. Tidak menjual barang-barang berbahaya
- b. Tidak berbohong dalam harga
- c. Tidak bertransaksi dengan lembaga riba'
- d. Tidak menjelek-jelekkan bisnis orang lain
- e. Mengeluarkan sodaqah

Tidak meninggalkan sholat atau lalai dari ibadah.

3. Nilai-Nilai Syariah

Perdagangan selalu memegang peranan vital di dalam kehidupan sosial dan ekonomi manusia sepanjang masa. Kegiatan ini mempengaruhi semua tingkat kehidupan individu, sosial, regional, nasional dan internasional. Kebaikan dan kesuksesan serta kemajuan suatu perdagangan sangat tergantung pada kesungguhan dan ketekunan para pelaku pedagang tersebut. Perdagangan merupakan salah satu kegiatan di bidang ekonomi.

Sementara kata *economy* itu sendiri berasal dari bahasa Yunani, yaitu *oikonomike* yang berarti pengelolaan rumah tangga. Adapun yang dimaksud dengan ekonomi sebagai pengelolaan rumah tangga adalah suatu usaha dalam pembuatan keputusan dan pelaksanaan yang berhubungan dengan pengalokasian

sumberdaya rumah tangga yang terbatas di antara berbagai anggotanya, dengan mempertimbangkan kemampuan, usaha, dan keinginan masing-masing.⁶³

Perdagangan dalam ekonomi islam merupakan aktivitas manusia yang terkait dengan masalah muamalah. Ketentuan Islam terkait dengan masalah muamalah sangat tegas sebagaimana dijelaskan dalam suatu kaedah fiqh yang menyatakan bahwa prinsip dasar dalam Islam terkait dengan masalah muamalah adalah boleh, selagi tidak ada dalil yang menunjukkan keharamannya. Berdasarkan kaidah fiqh ini dipahami bahwa Islam memberikan kelapangan yang sangat luas kepada setiap muslim untuk melakukan berbagai aktivitas yang terkait dengan masalah muamalah.

Batasan kebolehan perbuatan tersebut adalah selagi tidak bertentangan dengan ketentuan agama yang secara nyata telah ditegaskan oleh Allah akan keharamannya, ataupun tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip dasar yang telah ditetapkan agama.

Walaupun secara umum telah ditegaskan kebolehan berdagang dalam Al Quran. Namun, para ulama telah menetapkan ketentuan dalam sebuah perdagangan sehingga transaksi yang dilakukan dalam sebuah perdagangan dinyatakan sah atau benar dalam Islam. Ketentuan tersebut disebut juga dengan norma/nilai/etika perdagangan/jual beli. Qardawi dalam bukunya norma dan etika ekonomi Islam secara tegas telah memisahkan antara nilai-nilai dan perilaku

⁶³ Yusuf Qardawi, *Peran Nilai dan Moral Islam*, (Jakarta : Rabbani Press, 2001), hal 20-25.

dalam perdagangan. Di antara norma-norma atau nilai-nilai syariah itu adalah sebagai berikut :

- a. Larangan memperdagangkan barang-barang haram
- b. Bersikap benar, amanah, dan jujur
- c. Menegakkan keadilan dan mengharamkan bunga (Riba')
- d. Menerapkan kasih sayang dan mengharamkan monopoli
- e. Menegakkan toleransi, persaudaraan, dan sedeqah
- f. Berpegang pada prinsip bahwa perdagangan adalah bekal menuju akhirat.⁶⁴

Dengan demikian maka penulis berkesimpulan bahwa diharapkan agar pemahaman yang beragam yang ditunjukkan oleh para pedagang terkait dengan nilai-nilai syari'ah dalam berdagang dapat dimengerti, dipahami dan dijalani. Pemahaman tersebut dapat menjadi dasar dari para pedagang dalam berperilaku sesuai dengan nilai-nilai syari'ah dalam berdagang. Dan berharap para pedagang tidak berperilaku menyimpang dari nilai-nilai syari'ah berdagang tersebut.

⁶⁴ Yusuf Qardawi, *Peran nilai dan Moral Islam*, (Jakarta : Rabbani Press, 2001), hal 285-344.