BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

1. Letak geografis dan profil singkat Pasar Manarap Kertak Hanyar

Pasar Manarap terletak di Jalan Ahmad Yani Km 8,200 Manarap Lama, Kecamatan Kertak Hanyar, Kabupaten Banjar, Provinsi Kalimantan Selatan, dengan jarak tempuh 1,3 kilometer dari kelurahan, 600 meter dari kecamatan dan 2,2 kilometer dari pusat kota Banjarmasin.

2. Sejarah singkat berdirinya Pasar Manarap Kertak Hanyar Kabupaten Banjar

a. Pendirian Pasar Manarap Kertak Hanyar

Pasar manarap kertak hanyar berdiri pada tahun 2012 diresmikan oleh Ir. H. Gusti Khairul Saleh, M.M. pendiri pasar manarap yaitu H. Yusran, dengan berisikan 3 anggota inti yaitu ketua pengelola adalah M. Ansari, bendahara yaitu Liliannor dan penasehat yaitu Abdurrrahman. Luas bangunan pasar manarap secara keseluruhan adalah 440 m^2 . Keseluruhan toko sudah jadi milik hak orang lain, karena dijual kepada mereka yang ingin berdagang (Ansari, 2020).

b. Visi dan Misi berdirinya Pasar Manarap Kertak Hanyar

Visi dan misi pasar manarap yaitu agar para pedagang pinggir jalan tidak berjualan di sembarangan tempat karena sudah diadakan tempat atau wadah untuk berjualan yang pasti tidak mengganggu lalu lintas (Ansari, 2020).

B. Penyajian Data

1. Karakteristik Informan

- a. Nama : Khusnul Khatimah
 - Nama Toko : Toko Husnul/Toko Siti
 - Jenis Kelamin : Perempuan
 - Umur : 34 Tahun
 - Status : Menikah
 - Alamat : Jl. A. Yani Km. 19,200 Liang Anggang
- b. Nama : Salmiah
 - Nama Toko : Toko Ambar/Toko Eliza
 - Jenis Kelamin : Perempuan
 - Umur : 43 Tahun
 - Status : Menikah
 - Alamat : Pekapuran Raya

2. Tabel Perbandingan antara Toko Husnul dan Toko Ambar dari segala aspek

Toko Husnul	Keterangan	Toko Ambar
Rp. 2.500.000	Modal awal	Rp. 15.000.000
1 orang	Tenaga kerja	1 orang
07.00-14.00 wita	Jam kerja	06.00-13.00 wita
Agen makanan ringan	Merk dagang	Agen makanan ringan
13 tahun	Lama usaha	5 tahun
Rp. 5 jt	Laba bersih perbulan	Rp. 4 jt – 5 jt
Rp. 150.000- Rp. 200.000	Laba bersih perhari	Rp. 150.000- Rp. 200.000
Lokasi strategis	Faktor yang memengaruhi keuntungan	Lokasi strategis
Maju	Perkembangan usaha saat ini	Maju
Melayani pelanggan dengan ramah sehingga pelanggan merasa nyaman berbelanja	Kiat-kiat agar bisa mengembangkan usaha dengan lancar hingga sukses	Kita harus lebih inisiatif dengan produk baru yang bisa menarik pelanggan

C. Analisis Data

Setelah penyajian beberapa data berdasarkan gambaran diatas, kemudian peneliti menganalisis data tersebut untuk menjawab rumusan masalah pada Bab I mengenai analisis perbandingan keuntungan usaha makanan ringan antara toko husnul dengan toko ambar di pasar manarap kertak hanyar.

1. Tingkat Keuntungan usaha Makanan Ringan Toko Husnul

Tingkat keuntungan usaha makanan ringan pada Toko Husnul berdasarkan data yang diperoleh terdapattingkat keuntungan yang paling tinggi yaitu laba bersih perhari kurang lebih sebesar Rp.200.000 dan perbulannya sebesar Rp. 5.000.000. Dengan tingkat pendapatan tersebut sudah pasti dapat mengembalikan modal awalnya yang sebesar Rp. 2.500.000 di tambah ada penambahan di setiap bulannya sampai usahanya mulai berkembang.

Berdasarkan penyajian data diatas menyatakan mengenai tingkat keuntungan perolehan oleh Toko Husnul. Faktor yang sangat memengaruhi terjadinya peningkatan keuntungan yaitu karena lokasinya yang strategis dekat dengan perkampungan, yang mana minat pembelinya banyak.

Menurut faktor-faktor yang memengaruhi keuntungan usaha yaitu ada 5 :

- a. Modal awal dari Toko Husnul yaitu 2,5 Juta dengan ada tambahan di setiap bulannya, hingga sampai dagangannya berkembang.

- b. Tenaga kerja yang digunakan Toko Husnul yaitu 1 orang.
- c. Jam kerja Toko Husnul yaitu dari jam 07.00 sampai 14.00 WITA.
- d. Merk dagang atau usaha yang dimiliki dengan nama Toko Husnul/Siti dengan jenis agen makanan ringan.
- e. Lama usaha/pengalaman usaha Toko Husnul yaitu 13 tahun (Khatimah, Keuntungan Usaha, 2020).

2. Tingkat Keuntungan Makanan Ringan Toko Ambar

Tingkat keuntungan usaha makanan ringan pada Toko Ambar berdasarkan data yang diperoleh terdapat tingkat keuntungan yang paling tinggi yaitu laba bersih perhari kurang lebih sebesar Rp.200.000 dan perbulannya sebesar Rp. 4.000.000-5.000.000.

Berdasarkan penyajian data diatas menyatakan mengenai mengenai tingkat keuntungan yang diperoleh oleh Toko Ambar yaitu faktor keuntungan yang sangat memengaruhi adalah lokasi yang strategis, menurut pemilik Toko Ambar yang mana lokasi Pasar Manarap ini yang sangat cocok dan pas dalam berdagang. Padahal di daerah pekauman ada juga pasar tetapi daerah manarap ini yang tepat.

Menurut faktor-faktor yang memengaruhi keuntungan usaha yaitu ada 5 :

- a. Modal awal untuk Toko Ambar yaitu sebesar 15 juta.
- b. Tenaga Kerja yang digunakan Toko Ambar adalah 1 orang.
- c. Jam Kerja yaitu dari jam 06.00 sampai 13.00 WITA.
- d. Merk Dagang dengan usaha makanan ringan dengan nama Toko Ambar/Eliza.

- e. Lama Usaha/pengalaman usaha yaitu 5 tahun (Salmiah, 2020).
3. Analisis Perbandingan Keuntungan Usaha Makanan Ringan antara Pedagang Toko Husnul dengan Toko Ambar
 - a. Analisis Keuntungan Usaha Secara Umum

Berdasarkan perbandingan di atas dapat kita lihat bahwa keuntungan usaha yang diperoleh Toko Husnul dengan Toko Ambar sudah sangat memadai, dan tergolong dengan kategori untung. Kedua toko ini sudah sangat baik dalam mencapai keuntungan yang sangat tinggi. Dengan modal awal yang cukup mereka bisa sukses dan usaha mereka cukup berkembang sangat pesat. Mereka menggunakan kenyamanan pelanggan dan dijadikan sebagai motivasi berbisnis di usia muda. Toko Husnul dan Toko Ambar adalah dua toko agen makanan ringan yang sangat banyak minat pembelinya, sesuai juga dengan sistem pelayanan yang nyaman dan dapat dipercaya hingga sukses membuat pembeli tidak bosan dengan mereka. Untuk keuntungan sendiri mereka sudah tidak diragukan lagi hasilnya.

Kita lihat dari segi modal awal Toko Husnul dengan Toko Ambar sangat terlihat jelas perbedaannya, yang mana Toko Husnul untuk modal awalnya adalah 2,5 Juta saja, sedangkan untuk Toko Ambar adalah 15 Juta. Modal awal sangat berpengaruh terhadap keuntungan usaha, akan tetapi untuk Toko Husnul ini berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, untuk modal awal memang sekitar 2,5 Juta saja, tetapi untuk setiap bulan setelahnya ada penambahan modal sampai ada perkembangan setelahnya dan hingga terlihat stabil. Toko Ambar tetap konsisten dengan modal awalnya yang tetap 15 Juta.

Mengenai tenaga kerja di Toko Husnul dan Toko Ambar sama-sama tidak menggunakan seorang karyawan, mereka hanya mengandalkan tenaga kerja sendiri. Untuk pengaruhnya terlihat dengan ada dan tanpa adanya karyawan mereka dapat melakukannya. Keuntungan nya pun akan lebih besar tanpa adanya pengeluaran beban untuk seorang karyawan.

Jam kerja untuk Toko Husnul dengan Toko Ambar ini sama-sama berkerja selama 7 jam, yang mana Toko Husnul buka dari jam 07.00 wita sampai jam 14.00 wita dan Toko Ambar buka dari jam 06.00 wita sampai 13.00 wita. Pengaruh dari jam kerja ini hanya sedikit dalam keuntungan, yang mana apabila suatu Toko Usaha buka lebih pagi, maka terlihat peluang keuntungan yang di dapat dari pelanggan yang membeli di pagi hari. Tetapi untuk yang tutup toko nya terlihat lebih lama bisa juga peluang keuntungannya lebih juga, dikarenakan pelanggan masih ada di jam tersebut.

Lama usaha/pengalaman usaha untuk Toko Husnul yaitu 13 tahun, dan untuk Toko Ambar yaitu 5 Tahun, perbedaan jarak yang cukup jauh, tetapi itu tidak berpengaruh terhadap keuntungan usahanya. Dan untuk faktor yang paling memengaruhi dalam suatu usaha yaitu lokasinya yang harus strategis, dekat dengan daerah perkampungan yang banyak konsumtifnya.

b. Analisis Keuntungan Usaha Secara Perspektif Ekonomi Islam

Dalam Islam, etika dalam berbisnis sangat dibutuhkan. Hal ini terjadi agar tidak adanya gangguan dalam kelancaran fungsi pasar yang ada di masyarakat. Islam juga hanya memperbolehkan upaya mendapatkan dan

memaksimalkan laba dari usaha yang halal. Upaya dalam memaksimalkan harga adalah dengan keadilan dalam distribusi harta atau kekayaan. Islam melarang upaya maksimalisasi laba apabila hal tersebut mengancam kesejahteraan rakyat.

Beberapa indikator yang terjadi dalam memaksimalkan laba yang berlebihan di masyarakat modern saat ini yaitu:

1. Adanya kelangkaan produk
2. Terciptanya ketidaksempurnaan pasar
3. Harga-harga naik dengan cepat
4. Monopoli atas suatu produk dan,
5. Ketidaksetaraan distribusi kekayaan dan pendapatan

Kriteria-kriteria Islam secara umum yang dapat memberi pengaruh dalam penentuan batas laba adalah sebagai berikut:

1. Kelayakan dalam penetapan laba

Islam menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba. Yang berarti untuk laba yang ideal atau pantas dan wajar dapat dilakukan dengan merendahkan harga. Karena keadaan ini sering menimbulkan bertambahnya jumlah barang serta meningkatnya peranan uang daripada membawa pertambahan laba. Di Toko Husnul dan Toko Ambar ini untuk kelayakan dalam penetapan laba sudah termasuk di kategorikan layak, dimana harga barang sudah sesuai dengan harga penjualan.

2. Keseimbangan antara tingkat kesulitan dan laba

Semakin tinggi tingkat kesulitan dan risiko, maka semakin besar pula laba yang diinginkan pedagang. Semakin tinggi risiko, semakin tinggi pula tuntutan pedagang terhadap standar labanya. Dan sebaliknya.

Pada dasarnya Islam membebaskan jual beli suatu barang, asalkan ber syariat. Yang mana barang tidak di kategorikan haram serta ber label halal.

3. Masa perputaran modal

Semakin panjangnya masa perputaran dan bertambahnya tingkat resiko, maka semakin tinggi pula standar laba yang diinginkan oleh pedagang. Dan semakin berkurangnya tingkat bahaya, pedagang akan menurunkan standarisasi labanya.

4. Cara menutupi harga penjualan

Jual beli dengan uang tunai atau kredit diperbolehkan tetapi dengan syarat keridhoan antara di penjual dan pembeli. Jika harga dinaikan dan si penjual memberi tempo waktu pembayaran maka diperbolehkan, karena penundaan waktu pembayaran itu adalah termasuk harga yang merupakan bagian si penjual.

5. Unsur-unsur pedagang

Pada intinya unsur-unsur suatu perdagangan tidak boleh bertentangan dalam Islam.