

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kehidupan manusia secara fundamental terkait dengan aktivitas muamalah yang diperlukan untuk memenuhi berbagai kebutuhan sehari-hari. Dalam perspektif Islam, objek muamalah mencakup berbagai bidang yang sangat luas, dan banyak di antara isu-isu tersebut telah dibahas secara detail dalam Al-Qur'an dan Hadits, yang memberikan panduan menyeluruh terkait berbagai permasalahan. Seiring waktu, perkembangan jenis serta bentuk muamalah yang dilakukan manusia, dari zaman dahulu hingga kini, menunjukkan keselarasan dengan perubahan kebutuhan dan peningkatan pengetahuan. Ini mencerminkan bahwa prinsip-prinsip muamalah tidak hanya relevan di masa lalu, tetapi juga mampu beradaptasi dengan dinamika kehidupan modern, sehingga menciptakan sistem yang tetap sesuai dengan nilai-nilai Islam (Ubaidillah, 2023, hlm. 53-54).

Salah satu cara bagi manusia untuk menjauhkan diri dari tindakan yang tidak benar adalah melalui aktivitas bisnis. Ini adalah perintah Allah Swt., sebagaimana dinyatakan dalam Q.S. An-Nisa (4): 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka diantara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (Al-Quran Online An-Nisa' Terjemah dan Tafsir Bahasa Indonesia | NU Online, t.t.).

Seiring dengan kemajuan zaman, industri bisnis di sektor kecantikan, khususnya dalam produk skincare dan herbal, terus berkembang pesat dan menjadi komponen penting dalam perekonomian masyarakat. PT. SR12 Herbal Skincare adalah perusahaan yang fokus pada bidang herbal dan skincare, didirikan pada tahun 2015 oleh Toni Firmansyah, S. Farm., Apt sebagai direktur utama, Asrianty Salam, S. Farm sebagai ahli farmasi yang bertanggung jawab atas operasional pabrik, serta Shendy Yulian, S. E. Sy dan Deni Hakim, S.P sebagai mitra distribusi produk yang dihasilkan (Irma Dani Br Sinulingga & Mega Cattleya Pa Islami, 2024, hlm. 139). Formula dari SR12 Herbal Skincare merupakan hasil penelitian oleh para ilmuwan yang kompeten, yang menghasilkan produk kosmetik berkualitas serta aman untuk digunakan. Produk-produk ini telah melalui pengujian di laboratorium Sucofindo, bebas dari Mercury dan Hydroquinone, serta telah terdaftar di BPOM RI.

Bisnis SR12 Herbal Skincare menerapkan sistem kemitraan, berbeda dengan MLM (*Multi-Level Marketing*) yang menggunakan struktur piramida. Dalam MLM, anggota dapat merekrut orang lain dan mendapatkan komisi dari penjualan yang dilakukan oleh orang yang mereka rekrut, sedangkan kemitraan melibatkan kerja sama antara dua pihak atau lebih dengan tanggung jawab dan hak yang jelas dalam pengelolaan bisnis. Pendapatan dalam MLM sangat bergantung pada kemampuan anggota untuk merekrut, sehingga seringkali fokus pada perekrutan daripada penjualan produk. Sebaliknya, dalam kemitraan, pendapatan dibagi berdasarkan kesepakatan yang telah dibuat, dengan fokus yang lebih pada pengelolaan bisnis dan penjualan produk atau layanan. Resiko dalam

MLM cenderung lebih tinggi karena ketergantungan pada perekrutan anggota baru, yang dapat mengarah pada model bisnis yang tidak berkelanjutan. Sementara itu, resiko dalam kemitraan lebih terdistribusi dan tanggung jawab lebih jelas. Dan fokus MLM sering kali pada produk tertentu dan penjualan langsung kepada konsumen, sementara kemitraan memiliki fokus yang lebih luas, termasuk pengembangan produk, pemasaran, dan operasi bisnis lainnya (Ilhamiwati, 2021, hlm. 82).

Dalam mengembangkan jaringan distribusinya, SR12 menerapkan sistem kemitraan yang mencakup berbagai tingkatan, seperti marketer, reseller, sub-agen, agen, hingga distributor. Setiap tingkatan memiliki syarat modal dan keuntungan yang berbeda, di mana sistem ini dilengkapi dengan diskon yang meningkat seiring dengan tingkatan kemitraan. Hal ini memungkinkan mitra untuk memilih tingkat investasi yang sesuai dengan kemampuan finansial mereka, sehingga mereka dapat berpartisipasi dalam distribusi produk SR12 dan memperoleh keuntungan dari selisih harga jual.

Maya Puspita Sari merupakan salah satu distributor dari SR12 Herbal Skincare yang ada di Banjarmasin. Ibu Maya bergabung dalam bisnis SR12 Herbal Skincare sejak 2018 dan pada tahun 2020, Ibu Maya menjadi Distributor. Berikut data mitra dari toko Maya Hasan:

Tabel 1.1 Jumlah Mitra Toko Maya Hasan Banjarmasin

Status Mitra	Jumlah
Agen	42 orang
Sub Agen	37 orang

Status Mitra	Jumlah
Reseller	64 orang
Marketer	37 orang

Sumber: Data diolah penulis, 2024

Data di atas merupakan total seluruh mitra yang ada di toko Maya Hasan, yaitu berjumlah 180 orang. Setiap kali seorang mitra berhasil menjual produk, mereka akan memperoleh keuntungan dari perbedaan antara harga jual dan harga pokok.

Pada praktiknya, berbagai faktor mempengaruhi pendapatan penjualan mitra SR12, di antaranya adalah modal awal, jam operasional, dan promosi. Studi terdahulu terhadap variabel ini menunjukkan hasil yang bervariasi. Sebagai contoh, beberapa penelitian menunjukkan bahwa modal awal memiliki pengaruh signifikan, sementara yang lain tidak menemukan efek yang berarti. Hal yang sama juga terlihat pada faktor jam operasional dan promosi, di mana ada studi yang menemukan korelasi positif, sementara yang lain menunjukkan tidak adanya pengaruh.

Rasulullah bersabda bahwa Allah berada di tengah-tengah dua orang yang bermitra selama keduanya saling menjaga kepercayaan. Namun, apabila salah satu dari mereka mengkhianati temannya, maka Dia akan meninggalkan mereka. Dalam sebuah hadits Qudsi disebutkan:

يَقُولُ اللَّهُ تَعَالَى: أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَ حَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا

Artinya: “Allah ta'ala berfirman: Aku adalah pihak ketiga di antara dua orang yang bermitra, selama salah satu dari keduanya tidak mengkhianati yang

lain, maka apabila salah satu berkhianat, aku keluar dari antara keduanya.” (HR Abu Daud dan al-Baihaqi).

Namun, dalam menjalankan kemitraan ini, beberapa faktor utama berpengaruh pada pendapatan dan hasil penjualan. Faktor-faktor seperti modal yang dikeluarkan, jam operasional yang dijalankan mitra, serta strategi promosi yang diterapkan sangat berpengaruh pada hasil penjualan mereka. Penelitian sebelumnya menunjukkan hasil yang bervariasi terkait pengaruh modal, jam operasional, dan promosi terhadap pendapatan penjualan. Beberapa penelitian menyatakan bahwa modal berpengaruh signifikan, sementara yang lainnya menunjukkan tidak ada pengaruh yang berarti. Hal serupa juga terjadi pada jam operasional dan variabel promosi.

Tidak konsistennya hasil penelitian terdahulu menunjukkan adanya gap dalam penelitian yang perlu diisi. Dalam konteks kemitraan SR12 di toko Maya Hasan di Banjarmasin, terdapat kesempatan untuk melakukan analisis lebih mendalam tentang pengaruh modal, jam operasional, dan promosi terhadap pendapatan. Pemahaman yang lebih mendalam mengenai faktor-faktor ini akan membantu dalam mengidentifikasi strategi yang efektif bagi mitra bisnis untuk meningkatkan pendapatan mereka dalam bisnis skincare halal yang kian kompetitif.

Masalah ini perlu diteliti karena penelitian yang mengkaji pendapatan penjualan menunjukkan hasil yang tidak konsisten. Beberapa penelitian, seperti yang dilakukan oleh Fitriani (2020), Rokhayati (2020), dan Darmawan (2021), menemukan bahwa variabel modal berpengaruh terhadap pendapatan. Sebaliknya, temuan dari Mboko dkk (2023) serta Alkumairoh & Warsitasari (2020)

menyatakan bahwa modal tidak memberikan dampak terhadap pendapatan penjualan.

Hasil penelitian mengenai jam operasional juga bervariasi. Penelitian oleh Anggraini (2019) dan Kamulalis (2022) menunjukkan bahwa variabel jam operasional memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan. Namun, Liswatin (2022) dan Prihatminingtyas (2019) tidak menemukan bukti yang menunjukkan pengaruh signifikan terhadap pendapatan.

Demikian pula, penelitian mengenai variabel promosi menunjukkan hasil yang bervariasi. Mahendra (2023), Afriyadi dkk (2024), dan Yani dkk (2024) menyatakan bahwa promosi memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan. Sementara itu, menurut Ardiansyah & Khalid (2022) dan Leonik dkk (2024), promosi tidak memberikan pengaruh signifikan terhadap pendapatan..

Perbedaan dalam penelitian sebelumnya terkait pilihan objek yang bervariasi. Penelitian sebelumnya mencakup berbagai variabel, seperti lama usaha, lokasi usaha, pengalaman kerja, jumlah tenaga kerja, personal selling, harga jual, persaingan harga, dan lokasi. Namun, penelitian ini akan lebih fokus pada variabel modal, jam operasional, dan promosi dalam kaitannya dengan pendapatan penjualan SR12 Herbal Skincare di toko Maya Hasan.

Mboko dkk (2023) dan Evga Adev Kamulasis (2022) merekomendasikan agar dilakukan penelitian yang lebih menyeluruh dengan menambahkan objek dan variabel penelitian, serta mengeksplorasi sektor-sektor yang jarang diteliti. Afriyadi dkk (2024) menyarankan agar penelitian meningkatkan jumlah data

sampel atau responden dalam penelitian mereka. Hal ini dianggap akan mendukung penelitian dan menghasilkan hasil yang lebih optimal.

Ketidakkonsistenan hasil penelitian ini menunjukkan perlunya kajian yang lebih mendalam. Dalam konteks kemitraan SR12 di toko Maya Hasan, ada kesempatan untuk mengisi kekurangan dalam penelitian dengan menyoroti pengaruh modal, jam operasional, dan promosi terhadap pendapatan penjualan.

Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak faktor-faktor tersebut terhadap pendapatan penjualan mitra SR12 di toko Maya Hasan Banjarmasin. Oleh karena itu, peneliti berminat untuk mengambil judul “Pengaruh Modal, Jam Operasional, dan Promosi Terhadap Pendapatan Penjualan SR12 Herbal Skincare di Kemitraan Toko Maya Hasan Banjarmasin.”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, perumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. Apakah modal, jam operasional, dan promosi berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan penjualan SR12 herbal Skincare di kemitraan toko Maya Hasan Banjarmasin?
2. Apakah modal, jam operasional, dan promosi berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan penjualan SR12 herbal Skincare di kemitraan toko Maya Hasan Banjarmasin?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah, maka tujuan penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah modal, jam operasional, dan promosi berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan penjualan SR12 herbal skincare di kemitraan toko Maya Hasan Banjarmasin.
2. Untuk mengetahui apakah modal, jam operasional, dan promosi berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan penjualan SR12 herbal skincare di kemitraan toko Maya Hasan Banjarmasin.

D. Signifikansi Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, sehingga penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai berikut:

1. Bagi Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi, mengembangkan ilmu pengetahuan, dan dapat dijadikan sebagai bahan referensi kepustakaan untuk penelitian dengan permasalahan yang serupa.

2. Bagi Prodi Ekonomi Syariah

Penelitian ini diharapkan mampu memberi pemahaman tentang pengaruh modal, jam operasional dan promosi terhadap pendapatan penjualan SR12 herbal Skincare di kemitraan toko Maya Hasan

Banjarmasin yang dapat dijadikan pedoman bagi seseorang yang ingin memulai berbisnis.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini berguna untuk menambah, memperluas ilmu pengetahuan khususnya tentang pengaruh apa saja yang lebih dominan terhadap pendapatan pembisnis SR12 Herbal Skincare, serta Penelitian ini dilakukan untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, Program Studi Ekonomi Syariah.

4. Bagi owner dan Toko Maya Hasan Banjarmasin:

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan manfaat terutama bagi Owner Toko Maya Hasan, hasil penelitian dapat digunakan sebagai bahan informasi dan masukan untuk mengetahui pengaruh modal, jam operasional, dan promosi yang menjadi pertimbangan dalam Mitra baru yang akan menjalankan bisnis SR12 Herbal Skincare.

E. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran dan pemahaman umum terhadap skripsi ini, peneliti menggambarkan skema klasifikasi pembahasan sesuai dengan penulisan pendoman penulisan skripsi yang berisikan dalam 5 bab yaitu sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, di bab ini penulis menyajikan gambaran tentang latar belakang masalah yang didasarkan pada pemikiran dan urgensi penelitian,

kemudian menjelaskan rumusan masalah beserta pertanyaan penelitian untuk memperjelas fokus masalah yang akan dipecahkan. Selain itu, penulis juga menguraikan tujuan dan manfaat dari penelitian yang hendak dicapai. dan bagian terakhir dari bab pertama ini adalah sistematika penulisan yang menunjukkan urutan pembahasan dari awal hingga akhir.

Bab II Kajian teori, yaitu beberapa teori-teori terkait seperti buku atau literature dan juga sumber informasi seperti sumber informasi dari referensi media lain yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan dan merupakan acuan untuk menganalisis data-data yang diperoleh di lapangan. Penulis juga menguraikan analisis terhadap penelitian terdahulu dengan menggabungkan metode penelitian yang relevan untuk menemukan solusi atas masalah penelitian, termasuk identifikasi pendekatan dan jenis penelitian, data dan sumbernya, teknik pengumpulan dan analisis data, serta penjelasan tentang tahapan penelitian, dan bagian terakhir dari bab kedua ini adalah kerangka pikir serta hipotesis penelitian.

Bab III Metode Penelitian, bab ini berisikan gambaran umum mengenai subjek yang akan diteliti yaitu distributor SR12 Toko Maya Hasan Banjarmasin gambaran mengenai modal, jam operasional, dan promosi terhadap penjualan di kemitraan toko Maya Hasan Banjarmasin dan menggali data yang terdiri dari jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian, populasi dan sampel, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, skala pengukuran, instrumen penelitian, dan metode analisis data.

Bab IV Penyajian Data dan Analisis Data, bab ini berisikan tentang penyajian data dan analisis data tentang pengaruh modal, jam operasional, dan

promosi, terhadap pendapatan penjualan di kemitraan toko Maya Hasan Banjarmasin, Sehingga akan disajikan analisis data beserta hasil dan pembahasannya sesuai dengan metode penelitian pada bab tiga, yang kemudian akan membandingkan hasil penelitian dengan kriteria yang berlaku serta membuktikan hipotesis dan menjawab pertanyaan-pertanyaan yang telah dirumuskan dalam masalah.

Bab V Penutup, Pada bab ini, akan disajikan kesimpulan dan saran-saran yang relevan. Kesimpulan adalah jawaban dari rumusan masalah yang telah disampaikan dalam bab pendahuluan. Bagian ini akan membahas solusi terhadap masalah yang diangkat dalam skripsi. Sedangkan saran-saran mencakup beberapa implikasi penelitian yang dapat disampaikan kepada lembaga yang relevan dan terkait langsung dengan pemecahan masalah dalam skripsi.