

**PENGARUH *TREND* BUSANA MUSLIM
TERHADAP TINGKAT PENDAPATAN PEDAGANG
DI LANGSA TOWN SQUARE**

SKRIPSI

Diajukan Oleh :

CITRA MAULIDHA
Nim. 2012012039

**Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Zawiyah Cot Kala Langsa
Fakultas: Syariah
Jurusan : Muamalat**



**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
ZAWIYAH COT KALA LANGSA
2017 M / 1438 H**

LEMBAR PERSETUJUAN

**Diajukan Kepada Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Zawiyah Cot Kala Langsa Sebagai Salah Salah Satu
Bidang Studi Program Sarjana (S-1)
Dalam Ilmu Syariah**


Diajukan Oleh :

Citra Maulidha


**Mahasiswi Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Zawiyah Cot Kala Langsa
Fakultas : Syariah
Jurusan : Muamalat
NIM : 2012012039**

Disetujui Oleh:

Pembimbing 1


Zainal Abidin, S.Ag, MH
NIP. 19670615 199503 1 004

Pembimbing II


Ridwan, S.Pd.I, MA

Telah Dinilai Oleh Panitia Munaqasyah Skripsi
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Zawiyah Cot Kala Langsa,
Dinyatakan Lulus dan Diterima Tugas Akhir
Penyelesaian Program Sarjana Starta Satu (S-1)
Dalam Ilmu Syariah


Pada Hari/Tanggal:
Rabu, 01 Februari 2017
Di Langsa

Citra Maulidha

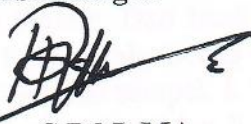
Mahasiswi Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Zawiyah Cot Kala Langsa
Fakultas : Syariah
Jurusan : Muamalat
NIM : 2012012039

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi


Pembimbing 1


Zainal Abidin, S.Ag, MH
NIP. 19670615 199503 1 004


Pembimbing II


Ridwan, S.Pd.I, MA


Anggota


Dr. Zulfikar, MA
NIP. 19720909 199905 1 001

Anggota


Akmal, S.H.I, M.E.I

Mengetahui:
Dekan Fakultas Syariah Agama Islam Negeri (IAIN)
Zawiyah Cot Kala Langsa


Dr. Zulfikar, MA
NIP. 19720909 199905 1 001

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim,

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul "**Pengaruh Trend Busana Muslim Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Langsa Town Square**". Shalawat dan salam penulis sanjungkan kepada Nabi Muhammad SAW sebagai pembawa risalah ummat.

Skripsi ini ditulis guna memnuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) pada Fakultas Syari'ah Jurusan Muamalat Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Zawiyah Cot Kala Langsa. Sejak mulai persiapan sampai selesainya penulisan skripsi ini, penulis mendapatkan semangat, dorongan, nasihat, kritikan yang membangun dan bantuan dari berbagai pihak dan ada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang tulus dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah membantu penulis dengan keikhlasan dan ketulusan baik langsung maupun tidak langsung sampai terselesainya skripsi ini. Semoga Allah SWT memberikan balasan yang setimpal atas kebaikan tersebut. Terima kasih dan penghargaan khususnya peneliti sampaikan kepada:

1. Ayahanda dan Ibunda tercinta Nurdin Luthan dan Dahliana Ismail yang telah memberikan rasa kasih sayang, perhatian, doa dan dukungan moril maupun materi sejak sebelum perkuliahan hingga menyelesaikan pendidikan ini.
2. Keluarga tersayang Muhajir Saputra, T. Nyak Luthan, M. Zul Fahmi, Fauziah Nurlia Sari, S.Pd., Halimatussa'diah, S.Pd., yang telah memberikan dukungan kepada penulis.

3. Sahabat-sahabat terbaik Cut Nurhasanah, S.H., Ayu Inda Anastasia, Pocut Rizki Della Hoya, S.Ked., Putri Ayunda, Hendra Yani, Nafrian Galif, Jannatiyah, S.Kep., M. Rafly, S.H., Aldy Rahmadsyah, Riky Ramadhani, Muhifuddin, Tika Ayu Ramadhany, S.H., Villa Nurmalida Desti Anti, S.H., Irfansyah, Idaryani, Hayatullina, Nazariah, Adinda Wulan, Dara Mustikha, Annisa Putri, Prasetyo Deri Oktrivian, Sutardi Pratama yang senantiasa memberikan doa serta bantuan dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Dr. H. Zulkarnaini, MA selaku Rektor IAIN Zawiyah Cot Kala Langsa, Bapak Dr. Zulfikar, MA selaku Dekan Fakultas Syariah, Ketua Jurusan Muamalat Ibu Anizar, MA dan Sekretaris Jurusan Bapak Saifuddin, MA.
5. Bapak Zainal Abidin, S. Ag, M.H selaku pembimbing I dan Bapak Ridwan, MA selaku pembimbing II yang telah memberikan banyak masukan dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Seluruh Staf, Dosen, dan seluruh Civitas Akademika IAIN Zawiyah Cot Kala Langsa, Rekan-rekan mahasiswa yang telah membantu dan memberikan dorongan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Dengan segala kekurangan dan keterbatasan penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan sumbangan dan manfaat bagi para pembaca, sehingga dapat memperkaya khasanah penelitian-penelitian sebelumnya, dan dapat memberikan inspirasi untuk penelitian lebih lanjut.

Langsa, 30 Desember 2016

Penulis

CITRA MAULIDHA

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Penelitian.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	3
C. Batasan Masalah.....	4
D. Rumusan Masalah.....	4
E. Tujuan Penelitian.....	4
F. Manfaat Penelitian.....	5
G. Penjelasan Istilah.....	6
BAB II LANDASAN TEORI.....	8
A. Jual Beli.....	8
1. Pengertian Jual Beli.....	8
2. Dasar Hukum Jual Beli.....	10
3. Syarat-syarat Jual Beli.....	11
4. Rukun Jual Beli.....	15
5. Hukum dan Sifat Jual Beli.....	15
6. Jual beli yang Dilarang dalam Islam.....	17
B. Pendapatan Pedagang.....	21
1. Pengertian Pendapatan Pedagang.....	21
2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan.....	25
C. Teori Pendapatan dan Penawaran dalam Islam.....	27
1. Hukum Permintaan.....	27
2. Teori Permintaan Islam.....	28
3. Hukum Penawaran.....	30
4. Teori Penawaran Islam.....	31
D. Equilibrium dalam Pendapatan.....	33

E. Penelitian yang Relevan	34
F. Kerangka Teoritis	35
G. Hipotesis	36
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	37
A. Pendekatan Penelitian	37
B. Populasi dan Sampel	37
C. Variabel Penelitian	38
D. Metode Pengumpulan Data	39
E. Paradigma Penelitian	40
F. Teknis Analisis Data	40
BAB IV HASIL PENELITIAN	44
A. Gambaran Umum Langsa Town Square	44
1. Pembangunan Langsa Town Square	44
2. Fasilitas Langsa Town Square	45
B. Deskripsi Penelitian	45
C. Variabel Penelitian	46
1. Variabel Busana Muslim	46
2. Variabel Pendapatan Pedagang	47
D. Analisis data hasil penelitian	48
1. Uji Validitas	48
2. Uji Reabilitas	51
3. Uji Normalitas Data	52
4. Analisis Regresi	54
5. Uji Regresi Linear	55
E. Pengujian Hipotesis	56
1. Uji T-Test	56
2. Uji F-Test	57
F. Pembahasan hasil Penelitian	58
BAB V PENUTUP	60
A. Kesimpulan	60

B. Saran..... 60

DAFTAR PUSTAKA.....

LAMPIRAN - LAMPIRAN

ABSTRAK

Dewasa ini, busana muslim tidak hanya digandrungi oleh ibu-ibu saja, melainkan sudah merambat ke remaja-remaja wanita. Baju syar'i, begitu sering dikatakan oleh masyarakat. Busana muslim yang lagi *boomingnya* itu tengah menepati *trend* dikalangan wanita saat ini. Ada yang mengatakan dengan bersyar'i kita jauh lebih anggun dan ada pula yang mengatakan "akan lebih nyaman dengan kita menggunakan busana muslim (syar'i), selain terlindungi dari panasnya matahari, kita juga terhindar dari fitnah pandangan laki-laki, dan yang paling terpenting adalah kita sudah mentaati perintah-Nya untuk menutup aurat secara sempurna". Fenomena ini menjadi pendorong para pedagang di Langsa Town Square untuk menghidupkan suasana pasar dengan menyediakan berbagai macam model busana muslim terkini. Mereka menawarkan berbagai macam model dan warna yang dapat menarik pembeli untuk membelinya. Rumusan masalah dari kasus di atas adalah Adakah pengaruh *trend* busana muslim terhadap tingkat pendapatan pedagang di Langsa Town Squaredan berapa besarkah pengaruh *trend* busana muslim terhadap tingkat pendapatan pedagang di Langsa Town Square. Dalam penelitian ini penulis menggunakan cara penelitian *survey* yaitu penelitian yang mengambil sampel dari suatu populasi yang menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *trend* busana muslim terhadap tingkat pendapatan pedagang di Langsa Town Square. Dari hasil hasil uji hipotesis (Uji F) di dapat nilai F hitung sebesar 12,011. Pada derajat bebas $df_1 = k - 1 = 2 - 1 = 1$ dan $df_2 = n - k = 43 - 2 = 41$, dimana n = jumlah sampel, k = jumlah variabel, nilai f tabel pada signifikan 0,05 adalah 4,08 dengan demikian $F \text{ hitung} = 12,011 > F \text{ tabel} = 4,08$ dengan tingkat signifikansi 0,001. Karena probabilitasnya signifikansi lebih besar dari signifikansi $0,001 < 0,05$, maka model regresi dapat dipergunakan untuk memprediksi Pengaruh *Trend* Busana Muslim terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Langsa Town Square, atau dapat dikatakan bahwa *Trend* Busana Muslim berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang di Langsa Town Square. Berdasarkan kriteria interpretasi koefisien determinasi menunjukkan bahwa terdapat pengaruh *Trend* Busana Muslim terhadap Pendapatan Pedagang sebesar 22,7% dan bisa dikatakan terdapat pengaruh.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di masa globalisasi yang tengah terjadi saat ini, banyak sekali masyarakat yang masih kesulitan dalam menemukan pekerjaan. Banyaknya orang yang bersaing dalam mencari pekerjaan membuat banyak masyarakat Indonesia menjadi pengangguran atau mendapatkan pekerjaan yang kurang layak. Hal ini menunjukkan betapa pentingnya menjadi seorang wirausahawan. Menjadi wirausahawan tidak hanya untuk kepentingan pribadi, melainkan yang lebih penting yaitu untuk membangun perekonomian suatu negara.

Di dalam berwirausaha diperlukan tekad dan minat yang kuat. Disamping itu, kita juga harus pintar dalam melihat situasi pasar. Di dalam berwirausaha, ada yang dikatakan dengan *service motives* yang artinya organisasi bisnis harus bisa memperhatikan setiap kebutuhan dan kepentingan konsumen, menyiapkan setiap tindakan yang membantu dalam pengembangan dan kemajuan usaha. Dari itu, kemampuan dalam membaca dan mengikuti trend sangat diperlukan, bahkan menjadi suatu penentu kelancaran proses jual-beli dalam suatu usaha.¹ Jual beli artinya menjual, mengganti dan menukar (sesuatu dengan sesuatu yang lain). Secara terminologi, terdapat beberapa definisi jual beli, di antaranya: Ulama hanafiyah mendefinisikan dengan “Saling menukarkan harta dengan harta melalui cara tertentu” atau “Tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat”

¹Faisal Badroen, dkk, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007), hal. 103.

Imam An-Nawawi mendefinisikan dengan “Saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik”.

Menurut Jumhur Ulama yang dimaksud harta adalah *materi* dan *manfaat*. Oleh karena itu manfaat dari suatu benda boleh diperjual-belikan. Sedangkan Ulama Mazhab Hanafi berpendapat, bahwa yang dimaksud dengan harta itu *sesuatu yang mempunyai nilai*. Oleh sebab itu manfaat dan hak-hak, tidak dapat dijadikan obyek jual-beli.² Hukum asal jual beli adalah boleh. Hanya saja itu semua tergantung kepada proses jual-beli itu sendiri dan apa yang kita jual. Sesuatu yang dilarang syari’at tidak dianjurkan untuk diperjual-belikan. Walaupun Al-Qur’an mendeklarasikan bahwa bisnis adalah halal, namun setiap perikatan ekonomi yang dilakukannya dengan orang lain, tidak membenamkan dirinya dari ingatan kepada Allah dan pelaksanaan setiap perintah-Nya. Aktivitas bisnis harus di sesuaikan dengan sistem moral yang terkandung di dalam Al-Qur’an.

Busana muslim, selain anjuran syari’at itu juga salah satu trend yang sedang *booming* pada saat ini. Seperti yang telah di jelaskan diatas, bahwa kepintaran dalam membaca keadaan pasar dan pintar mengikuti trend adalah salah satu penentu dalam kemajuan suatu usaha. Dewasa ini, busana muslim tidak hanya digandrungi oleh ibu-ibu saja, melainkan sudah merambat ke remaja-remaja wanita. Baju syar’i, begitu sering di katakan oleh masyarakat. Busana muslim yang lagi boomingnya itu tengah menepati trend dikalangan wanita saat ini. Baju syar’i merupakan baju gamis atau jubah yang sudah sepaket dengan jibabnya, dengan begitu para konsumen tidak perlu membeli jilbab lagi untuk dipakai dengan baju tersebut. Jilbab yang dipasangkan dengan baju itu berukuran panjang, memiliki model yang sederhana dan dipakai

²M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2004), hal. 115.

secara instan, tidak perlu dilipat-lipat. Dari itu, banyak kalangan wanita yang mengatakan dengan bersyar'i kita jauh lebih anggun dan ada pula yang mengatakan "akan lebih nyaman dengan kita menggunakan busana muslim (syar'i), selain terlindungi dari panasnya matahari, kita juga terhindar dari fitnah pandangan laki-laki, dan yang paling terpenting adalah kita sudah mentaati perintah-Nya untuk menutup aurat secara sempurna."

Hal ini menunjukkan, betapa pentingnya kita menutup aurat, yaitu dengan memakai pakaian yang sesuai dengan ajaran syari'at islam. Busana muslim adalah salah satu sarana kita untuk menjalankan apa yang diperintah-Nya. Untuk sebagian besar kaum wanita menganggap busana muslim adalah busana yang wajib digunakan setia hari. Tetapi tidak sedikit dari mereka yang memakai busana muslim sebagai trend semata agar tidak ketinggalan zaman. Pemahaman dan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya berbusana muslim masih sangat minim, dari itu mereka tidak peduli apakah memakainya hanya sesaat atau bahkan bisa untuk selamanya, yang terpenting mereka sudah mengikuti *trend* berpakaian.

Fenomena ini menjadi pendorong para pedagang di Langsa Town Square untuk menghidupkan suasana pasar dengan menyediakan berbagai macam model busana muslim terkini. Mereka menawarkan berbagai macam model dan warna yang dapat menarik pembeli untuk membelinya.

Berdasarkan hal tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: "Pengaruh *Trend* Busana Muslim Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Langsa Town Square.

B. Identifikasi Masalah

Trend busana muslim tengah di gemari oleh banyak kalangan. Darikalangan remaja sampai kalangan orang dewasa. Bagi sebagian orang busana muslim adalah pakaian wajib seorang wanita, tetapi tidak sedikit yang menganggap busana muslim itu sekadar trend yang tengah booming saat ini dan harus mereka ikuti agar tidak ketinggalan zaman. Dari sini peneliti akan meneliti bagaimana pengaruh dari trend busana muslim terhadap tingkat pendapatan pedagang dan seberapa besar tingkat pengaruhnya.

C. Batasan Masalah

Pada penelitian ini dikarenakan keterbatasan waktu, tenaga, dana dan teoriserata data yang diperlukan untuk melakukan penelitian dan supaya penelitian dapat dilakukan lebih mendalam maka penelitian ini akan dibatasi pada beberapa variabel saja, yaitu variabel bebas yang terdiri dari trend busana muslim, serta variabel terikat yaitu tingkat pendapatan pedagang.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, dapat dirumuskan beberapa masalah sebagai berikut:

1. Adakah pengaruh trend busana muslim terhadap tingkat pendapatan pedagang di Langsa Town Square?
2. Berapa besarkah pengaruh trend busana muslim terhadap tingkat pendapatan pedagang di Langsa Town Square?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah dan rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui sejauh mana pengaruh trend busana muslim terhadap tingkat pendapatan pedagang di Langsa Town Square.
2. Untuk mengetahui manakah yang lebih dominan antar busana muslim dan busana casual dalam mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang busana muslim di Langsa Town Square.

F. Manfaat Penelitian

Adanya penelitian ini penulis berharap dapat memberikan manfaat kepada beberapa pihak, antara lain:

1. Secara Teoritis
 - a. Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi bagi pengembangan busana muslim dikalangan masyarakat khususnya di Kota Langsa, yang berkaitan dengan keberhasilan usaha khususnya pedagang di Langsa Town Square
 - b. Bagi peneliti lain dapat dijadikan referensi dalam melakukan kajian atau penelitian dengan pokok permasalahan yang sama serta sebagai bahan masukan bagi pihak-pihak yang berkepentingan langsung dengan penelitian ini. Seperti misalnya bagi pihak akademis yang dapat digunakan sbagai aset pustaka untuk menambah literatur mengenai pengaruh trend busana muslim terhadap tingkat pendapatan pedagang di Langsa Town Square.

2. Secara Praktis

Secara praktis, sebagai sarana kepada mahasiswa IAIN Zawiyah Cot Kala Langsa dalam memberikan informasi tentang pengaruh trend busana muslim terhadap tingkat pendapatan dikalangan pedagang di Langsa Town Square. Dan

dapat digunakan sebagai perbandingan bagi peneliti berikutnya untuk membuat karya ilmiah yang lebih lengkap.

G. Penjelasan Istilah

Skripsi ini berjudul “Pengaruh Trend Busana Muslim Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di langsa Town Square”. Untuk menghindari kekeliruan dalam memahami maksud yang terkandung dalam judul proposal ini, maka peneliti akan menggambarkan pengertian judul secara terperinci sebagai berikut:

- a. Pengaruh dapat diartikan sebagai daya yang ada atau timbul dari sesuatu (orang, benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan atau perbuatan seseorang.³
- b. Trend adalah sesuatu yang sedang dibicarakan oleh banyak orang pada saat ini dan terjadiannya berdasarkan fakta.
- c. Busana muslim yaitu busana yang dianjurkan oleh syari’at yang menutup aurat secara sempurna, dengan kata lain busana muslimah adalah busana yang sesuai dengan ajaran Islam, dan pengguna busana tersebut mencerminkan seorang muslimah yang taat atas ajaran agamanya dalam tata cara berbusana. Busana muslimah bukan hanya sekedar symbol, melainkan dengan mengenakannya, berarti seorang perempuan telah memproklamirkan kepada makhluk Allah akan keyakinan, pandangannya terhadap dunia, dan jalan hidup yang ia tempuh, dimana semua itu didasarkan pada keyakinan mendalam terhadap Tuhan Yang Maha Esa dan Kuasa.
- d. Pendapatan adalah hasil kerja (usaha)⁴. Menurut M. Munandar pendapatan adalah suatu pertambahan aset yang mengakibatkan bertambahnya

³Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, cet. III, (Jakarta: Balai Pustaka, 1990), hal. 664.

pemasukan, tetapi bukan karena penambahan modal dari pemiliknya, melainkan penambahan dari tingkat daya beli konsumen terhadap suatu produk yang dijual.

- e. Pedagang adalah orang yang melakukan perdagangan, memperjualbelikan barang yang tidak diproduksi sendiri, untuk memperoleh suatu keuntungan.⁵
- f. Langsa Town Square adalah pusat pasar di Kota Langsa yang dibangun sejak tahun 2010 oleh seorang kontraktor berkebangsaan India yang bernama Surez Komar dan baru selesai dibangun pada akhir bulan Mei 2015. Langsa Town Square mulai diaktifkan pada awal bulan Juni sampai sekarang.

⁴Ibid

⁵ Eko Sujatmiko, *Kamus IPS*, cet. I, (Surakarta: Aksara Sinergi Media, 2014), hal. 231.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Secara etimologi, jual beli berarti menukar harta dengan harta. Sedangkan secara terminologi, jual beli berarti transaksi penukaran selain dengan fasilitas dan kenikmatan¹. Maksud dari selain fasilitas dan kenikmatan yaitu tidak termasuk di dalamnya penyewaan dan pernikahan.

Adapun jual beli menurut terminologi, para ulama berbeda pendapat dalam mendefinisikannya, antara lain:

- a. Menurut ulama Hanafiyah: pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan cara khusus (yang dibolehkannya).
- b. Menurut imam Nawawi dalam *Al-Majmu'*: pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan.
- c. Menurut Ibnu Qudamah dalam kitab *Al-Mughni*: pertukaran harta dengan harta, untuk saling menjadikan milik.

Jual beli barang merupakan transaksi paling kuat dalam dunia perdagangan (bisnis) bahkan secara umum adalah bagian terpenting dalam aktivitas usaha. Jual beli diklasifikasikan dalam banyak pembagian dengan sudut pandang yang berbeda-beda.

- a. Klasifikasi jual beli dari sisi objek dagangan

- 1) Jual beli umum, yaitu menukar uang dengan barang.

¹Abdullah Al-Mushlih, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Darul Haq, 2004), hal. 87.

- 2) Jual beli *muqayyadah* atau barter, yakni menukar barang dengan barang.
- b. Klasifikasi jual beli dari sisi standarisasi harga
- 1) Jual beli *bargaen* (tawar menawar), yakni jual beli dimana penjual tidak memberitahukan modal barang yang jual.
 - 2) Jual beli amanah, yakni jual beli dimana penjual memberitahukan harga modal jualannya. Dengan dasar jual beli ini, jenis jual beli tersebut terbagi menjadi tiga jenis:
 - a. Jual beli *murabahah*, yakni jual beli dengan modal dan presentase keuntungan yang diketahui.
 - b. Jual beli *wadi'ah*, yakni jual beli dengan harga dibawah modal dan jumlah kerugian yang diketahui.
 - c. Jual beli *tauliyah*, yakni jual beli dengan menjual barang dengan harga modal, tanpa keuntungan dan kerugian.
 - 3) Jual beli *muzayyadah* (lelang), yakni jual beli dengan cara penjual menawarkan barang dagangannya, lalu para pembeli saling menawar dengan menambah jumlah pembayaran dari pembeli sebelumnya, lalu si penjual akan menjual dengan harga tertinggi dari para pembeli.

2. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli disyariatkan berdasarkan konsesus kaum Muslimin. Karena kehidupan manusia tidak bisa tegak tanpa adanya jual beli. Jual beli disyariatkan berdasarkan Al-Quran, sunnah, dan ijma', yakni:

a. Al-Quran

(:)

Artinya: “Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.(QS. Al-Baqarah: 275)

(وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ :

Artinya: “Dan persaksikanlah apabila kamu berjual-beli”(Qs. Al-Baqarah: 282)

(إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ :

Artinya: “Kecuali dengan jalan perniagaan yang dilakukan suka sama suka” (QS. An-Nisa: 29)

b. As-Sunnah

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَذَبَا وَكُنَّا مُحِقِّ
بِرَكَّةٍ بَيْنَهُمَا

Artinya: “Kedua orang yang bertransaksi jual beli berhak melakukan khiyar selama keduanya belum berpisah. Jika keduanya jujur dan terbuka, maka keduanya akan mendapatkan keberkahan dalam jual beli. Tapi jika keduanya berdusta dan tidak terbuka, maka keberkahan jual beli antara keduanya akan dihapus.”(HR. Al-Bukhari no. 1937 dan Muslim no. 1532)

c. Ijma’

Ulama telah sepakat bahwa jual-beli diperbolehkan dengan alasan bahwatidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.²

3. Syarat-syarat Jual Beli

²Rachmat Syafe’i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2011), hal. 75.

Agar jual beli dapat dilaksanakan secara sah dan memberi pengaruh yang tepat, harus direalisasikan beberapa syaratnya terlebih dahulu. Ada yang berkaitan dengan pihak penjual dan pembeli, dan ada yang berkaitan dengan objek yang diperjualbelikan.

Pertama, yang berkaitan dengan pihak-pihak pelaku harus memiliki kompetensi dalam melakukan aktivitas itu, yakni dengan kondisi yang sudah akil baligh serta berkemampuan memilih. Tidak sah transaksi yang dilakukan anak kecil yang belum *mumayyiz*, orang gila atau orang yang dipaksa.

Kedua, yang berkaitan dengan objek jual belinya, yakni:

- a. Objek jual beli tersebut harus suci, bermanfaat, bisa diserahkan, dan merupakan milik penuh salah satu pihak. Tidak sah menjualbelikan barang najis atau barang haram seperti darah, bangkai dan daging babi. Diantara bangkai tidak ada yang dikecualikan selain ikan dan belalang. Dari jenis darah juga tidak ada yang dikecualikan sehati hati dan limpa.
- b. Mengetahui objek yang diperjualbelikan dan juga pembayarannya.
- c. Tidak memberikan batasan waktu. Tidak sah menjual barang untuk jangka masa yang diketahui atau tidak diketahui. Seperti orang yang menjual rumahnya kepada orang lain dengan syarat apabila telah mengembalikan harga, maka jual beli itu dibatalkan. Itu disebut dengan “jual beli pelunasan”.³

Menurut Ulama Hanafiyah persyaratan yang ditetapkan berkaitan dengan syarat jual beli adalah:

³*Ibid*, hal. 91.

1. Syarat Terjadinya akad, adalah syarat-syarat yang ditetapkan syara'. Jika persyaratan ini tidak terpenuhi, maka jual beli akan batal. Tentang syarat ini, ulama Hanafiyah menetapkan empat syarat, yaitu:
 - a. Syarat aqid (orang yang akad): berakal dan *mumayyiz*, aqid harus berbilang. Minimal dilakukan dua orang, yaitu pihak yang menjual dan membeli.
 - b. Syarat dalam akad: harus sesuai dengan ijab dan qabul`
 - c. Tempat akad: harus bersatu atau berhubungan antara ijab dan qabul`
 - d. *Ma'qud 'alaih* (objek akad)
2. Syarat Pelaksanaan Akad
 - a. Benda dimiliki aqid atau berkuasa untuk akad
 - b. Pada benda tidak terdapat milik orang lain. Oleh karena itu, tidak boleh menjual barang sewaan atau barang gadai, sebaba barang tersebut bukan miliknya sendiri, kecuali kalau dizinkan oleh pemilik sebenarnya, yakni jual beli yang ditangguhkan (*mauquf*).

4. Rukun Jual Beli

Dalam menetapkan rukun jual beli di antara para ulama terjadiperbedaan pendapat. Menurut ulama Hanafiyah, rukun jual beli adalah ijab dan qabul yang menunjukkan pertukaran barang secara ridha dengan ucapan maupun perbuatan.

Adapun rukun jual beli menurut jumbuh ulama ada empat, yaitu:

- a. *Ba'i* (penjual)
- b. *Mustari* (pembeli)
- c. *Shighat* (ijab dan qabul)

d. *Ma'qud 'alaih* (benda atau barang)⁴

B. Pendapatan Pedagang

1. Pengertian Pendapatan Pedagang

Pendapatan dalam ilmu ekonomi teoritis adalah hasil yang diterima, baik berupa uang maupun lainnya atas penggunaan kekayaan (jasa manusia)⁵. Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa (*feed*), bunga, dividen, royalti dan sewa. Pendapatan merupakan salah satu indikator untuk mengukur kesejahteraan seseorang atau masyarakat, sehingga pendapatan masyarakat ini mencerminkan kemajuan ekonomi suatu masyarakat.

Sukirno menjelaskan bahwa pendapatan adalah jumlah penghasilanyangditerima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan. Kegiatan usaha pada akhirnya akan memperoleh pendapatan berupa nilai uang yang diterima dari penjualan produk yang dikurangi biaya yang telah dikeluarkan⁶.

Tujuan pokok dijalankannya suatu usaha perdagangan adalah untuk memperoleh pendapatan, dimana pendapatan tersebut dapat digunakan untuk

⁴ Mohammad Zuhri, *Mukhtashar Al-Umm Fii Al-Fiqih (Terjemahan)*, (Jakarta: Menara Kudus, 2005), hal. 205.

⁵ Ahmad Hasan Ridwan, *BMT dan Bank Islam*, (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004), hal. 33.

⁶ Fatmawati M. Lumintang, "Analisis Pendapatan Petani Padi Di Desa Teep Kecamatan Langowan Timur", jurnal EMBA, Vol. 1 No. 3 (Edisi: September 2013), hal. 991-998.

memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan hidup usaha perdagangannya. Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari kegiatannya, yang utamanya dari penjualan produk dan/atau jasa kepada pelanggan.⁷

Pada dasarnya laba atau keuntungan lebih penting dibanding pendapatan. Karena laba merupakan jumlah uang yang diterima dari pendapatan atau penjualan setelah dikurangi pengeluaran. Jadi, dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan atau perdagangan yang diperoleh dalam jangka pendek maupun jangka panjang berupa uang dari hasil penjualan.

Pendapatan masyarakat dapat digolongkan menjadi dua bagian, yaitu:

1. Pendapatan permanen (*permanent income*) adalah pendapatan yang selalu diterima pada setiap periode tertentu dan dapat diperkirakan sebelumnya, misalnya pendapatan dari gaji dan upah. Pendapatan ini juga merupakan pendapatan yang diperoleh dari semua faktor yang menentukan kekayaan seseorang (yang menciptakan kekayaan).
2. Pendapatan sementara (*transitory income*) adalah pendapatan yang tidak bisa diperkirakan⁸. Pendapatan masyarakat tersebut sebagai sumber penghasilan dari berbagai macam jenis pekerjaan, seperti pegawai negeri, wiraswasta, petani pengusaha, pengrajin dan seniman.⁹ Pada umumnya pengaruh pendapatan terhadap permintaan adalah positif dalam artian bahwa kenaikan pendapatan

⁷Thomas Sumarsan, *Sistem Pengendalian Manajemen*, cet.1, (Jakarta Barat: PT. Indeks. 2010), hal. 85.

⁸Mangkoesebroto Guritno dan Algifari, *Teori Ekonomi Makro*, (Yogyakarta: STIE YPKN, 1998), hal. 72.

⁹Winardi, *Pengantar Ekonomi*, (Jakarta: Gahlia Indonesia, 2001), hal. 56.

akan menaikkan permintaan. Hal ini terjadi apabila barang tersebut merupakan kebutuhan pokok seperti misalnya pakaian, maka efek selera dan efek banyaknya pembeli yang mempunyai efek positif.

Masyarakat selalu berusaha untuk dapat memenuhi segala kebutuhannya dengan cara membeli pakaian yang semakin marak dengan berbagai model busana agar dapat membantu penampilannya menjadi lebih menarik. Sehingga ini menjadi dampak positif bagi pedagang busana yang dapat membantu menambah pendapatannya. Usaha perdagangan diadakan dengan tujuan untuk mendapatkan penghasilan dalam bentuk pendapatan, dimana pendapatan itu sendiri dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup pedagangnya. Pendapatan yang diterima adalah dalam bentuk uang yang merupakan alat pertukaran atau alat pembayaran.

Pada dasarnya pendapatan itu timbul dari penjualan barang atau penyerahan jasa kepada pihak lain dalam periode akuntansi tertentu. Pendapatan dapat timbul dari penjualan, proses produksi, pemberian jasa, pengangkutan, dan proses penyimpanan (*earning process*). Dalam perusahaan dagang, pendapatan timbul dari penjualan dagang. Pada perusahaan manufaktur, pendapatan diperoleh dari penjualan produk selesai. Sedangkan untuk perusahaan jasa, pendapatan diperoleh dari penyerahan jasa kepada pihak lain¹⁰.

Dari penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa tujuan pokok dijalankannya suatu usaha perdagangan adalah untuk memperoleh pendapatan, dimana pendapatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan hidup usaha pedagangnya. Pendapatan adalah pendapatan uang yang

¹⁰Said Sa.ad Marthon, *Ekonomi Islam di Tengah Krisis Ekonomi Global*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2007), hal. 85

diterima dan diberikan kepada obyek ekonomi berdasarkan prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan.

Jenis pendapatan dibagi dalam dua bentuk, yaitu:

a. Pendapatan ekonomi

Pendapatan ekonomi adalah sejumlah uang yang dapat digunakan oleh keluarga dalam suatu periode tertentu untuk membelanjakan diri tanpa mengurangi atau menambah asset neto, termasuk dalam pendapatan ekonomi termasuk upah gaji, pendapatan bunga deposito, penghasilan transfer dari pemerintah, dan lain-lain.

b. Pendapatan uang

Pendapatan uang adalah sejumlah uang yang diterima pada periode tertentu sebagai balas jasa atau faktor produksi yang diberikan karena tidak memperhitungkan pendapatan bahkan kas (non kas), terutama penghasilan transfer cakupannya lebih sempit dari pendapatan ekonomi.¹¹

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Pada usaha perdagangan ada beberapa faktor yang mempengaruhi peningkatan pendapatan produksi yang pada akhirnya dapat mempengaruhi tingkat pendapatan yang akan diterima oleh pedagang di Langsa Town Square.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan menurut swasta, antara lain:

¹¹Raharja Prathama, Pengantar Ekonomi Mikro dan Makro, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1999), hal. 267.

a. Kondisi dan kemampuan pedagang

Transaksi jual beli melibatkan pihak pedagang dan pembeli. Pihak pedagang harus dapat meyakinkan pembeli agar dapat mencapai sasaran penjualan yang diharapkan dan sekaligus mendapatkan pendapatan yang diinginkan.

Menurut peneliti, faktor diatas menjelaskan bahwa peran pedagang sangat penting dalam menawarkan barang dagangannya untuk menarik minat beli konsumen sehingga barang dagangannya laku terjual dan meraih keuntungan yang diinginkan.\

b. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli barang dan jasa meliputi baik tidaknya keadaan pasar tersebut, jenis pasar, kelompok pembeli, frekuensi pembeli dan selera pembeli.

Maksudnya diatas bahwa kondisi pasar adalah salah satu faktor penting dalam mendapatkan keuntungan sehingga sangat menentukan minat beli konsumen.

c. Modal

Setiap usaha membutuhkan modal untuk operasional usaha yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan maksimal. Dalam kegiatan penjualan semakin banyak produk yang dijual berakibat pada kenaikan keuntungan. Untuk meningkatkan produk yang dijual suatu usaha harus membeli jumlah barang dagangan dalam jumlah besar. Untuk itu dibutuhkan tambahan modal untuk membeli barang dagangan atau membayar biaya operasional agar tujuan pewirausaha meningkatkan keuntungan dapat tercapai sehingga pendapatan dapat meningkat.

Dari penjelasan diatas dapat dipahami bahwa modal adalah faktor penting

untuk meraih keuntungan, semakin besar modal semakin besar pula keuntungan yang diraih.

d. Kondisi organisasi perusahaan

Semakin besar suatu perusahaan akan memiliki bagian penjualan yang semakin kompleks untuk memperoleh keuntungan yang semakin besar dari pada usaha kecil.

Maksud dari faktor diatas bahwa usaha yang besar akan lebih mudah dan banyak dalam hal mendapat keuntungan dibanding pada usaha kecil.

e. Faktor lain

Faktor lain yang mempengaruhi usaha yaitu periklanan dan kemasan produk¹². Faktor lain yang dimaksud ialah berupa promosi, merek (*brand*), kualitas yang mendukung barang dagangan yang akan ditawarkan kepada konsumen sehingga konsumen tertarik pada barang yang ditawarkan.

3. Konsep Peningkatan Pendapatan

Peningkatan pendapatan memiliki peranan penting untuk mengembangkan suatu usaha. Pengembangan adalah salah satu bentuk untuk membantu pemilik usaha meningkatkan pendapatannya yang masih memiliki usaha yang berskala kecil menjadi usaha yang berskala besar. Pengembangan tersebut harus disusun dan dirancang dengan baik dengan mempertimbangkan segala aspek lingkungan internal maupun eksternal usaha agar dapat mencapai peningkatan pendapatan yang maksimal.

¹²Swasta Basu, *Manajemen Pemasaran Modern*, Edisi kedelapan, (Yogyakarta: Liberty, 2000), hal. 201.

C. Teori Permintaan dan Penawaran dalam Islam

1. Hukum Permintaan

Permintaan terhadap barang atau jasa didefinisikan sebagai: kuantitas barang atau jasa yang orang bersedia untuk membelinya pada berbagai tingkat harga dalam suatu periode waktu tertentu. Secara umum diketahui bahwa semakin tinggi harga suatu barang semakin kecil permintaan terhadap barang tersebut. Pernyataan inilah yang menerangkan hubungan anatar suatu barang denga harga barang tersebut, atau dikenal dengan ‘hukum permintaan’¹³.

2. Teori Permintaan Islam

Hal penting yang perlu dicatat adalah bagaimana teori ekonomi yangdikembangkanBarat membatasi analisisnya dalam jangka pendek yakni hanya sejauh mana manusia memenuhi keinginannya saja. Tidak ada anallisis yang memasukkan nilai moral dan sosial. Analisis hanya dibatasi pada variabel-variabel pasar semata seperti harga, pendapatan dan sebagainya. Variabel-variabel lain tidak dimasukkan, seperti variabel nilai moral, seperti kesederhanaan, keadilan, sikap mendahulukan orang lain, dan sebagainya.

Dalam ekonomi Islam, setiap keputusan ekonomi seorang manusia tidak terlepas dari nilai-nilai moral dan agama karena setiap kegiatan senantiasa dihubungkan kepada syariat. Al-Quran menyebut ekonomi dengan istilah *iqtishad*(penghematan), yang secara literal berarti ‘pertengahan’ atau ‘moderat’.

¹³Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Karisma Putra Utama, 2006), hal. 80.

Seorang muslim dilarang melakukan pemborosan. Seorang muslim diminta untuk mengambil sebuah sikap moderat dalam memperoleh dan menggunakan sumberdaya. Dia tidak boleh *israf* (royal, berlebih-lebihan) tetapi juga dilarang pelit (*bukhl*).¹⁴

Adapun aturan Islami mengenai bagaimana seharusnya melakukan kegiatan konsumsi adalah sebagai berikut:

a. Tidak boleh Berlebih-lebihan

Allah SWT. berfirman dalam QS. Al-an'aam:11 “... *dan janganlah kamu berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang yang berlebih-lebihan*”. Pengamalan ayat diatas berarti juga sikap memerangi mubaziran, sifat pamer, mengonsumsi barang-barang yang tidak perlu. Dalam bahasa ekonomi, perilaku konsumsi Islami yang tidak berlebih-lebihan berarti bahwa pola permintaan Islami lebih didorong oleh faktor kebutuhan (*needs*) daripada keinginan (*wants*).

b. Mengonsumsi yang Halal dan *Thayyib*

Konsumsi seorang Muslim dibatasi kepada barang-barang yang halal dan *thayyib*. Tidak ada permintaan terhadap barang haram. Di dalam Islam, barang yang sudah dinyatakan haram untuk dikonsumsi otomatis tidak lagi memiliki nilai ekonomi, karena tidak boleh diperjualbelikan.

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan

Permintaan terhadap suatu barang dipengaruhi oleh faktor-faktor lain disamping harga, faktor-faktor nya sebagai berikut:

1. Pendapatan: semakin tinggi pendapatan seseorang, permintaan terhadap suatu barang akan meningkat, walaupun harga barang tersebut tidak berubah.

¹⁴*Ibid*, hal. 85.

2. Harga barang-barang lain yang terkait: faktor lain yang juga berpengaruh adalah harga barang-barang lain yang terkait dengan barang yang sedang dianalisis. Permintaan terhadap susu murni meningkat apabila harga susu bubuk naik.
3. Selera: Hal lain yang memengaruhi permintaan adalah selera. Contohnya, permintaan terhadap sepatu olahraga dengan alas tipis (seperti sepatu *Bruce lee*) sekarang ini semakin rendah, sebaliknya sepatu olahraga dengan alas tebal (seperti *Nike, Adidas*) semakin meningkat. Hal ini terutama karena ada perubahan selera.
4. Jumlah penduduk: semakin besar jumlah penduduk di suatu daerah, semakin banyak permintaan terhadap suatu produk di daerah tersebut. Permintaan beras di Indonesia semakin lama semakin banyak, sehingga jumlah beras yang dibutuhkan untuk memnuhi kebutuhan mereka pun semakin banyak. Ini tercermin dengan permintaan beras yang selalu naik¹⁵.

d. Hukum Penawaran

Penawaran barang atau jasa didefinisikan sebagai kuantitas barang atau jasa yang orang bersedia untuk menjualnya pada berbagai tingkat harga dalam suatu periode waktu tertentu. Seperti juga dalam permintaan, analisis penawaran juga mengasumsikan suatu periode waktu tertentu, dan bahwa faktor-faktor penentu penawaran selain harga barang tersebut dianggap tidak berubah atau konstan.

Hubungan antara jumlah barang yang ditawarkan dengan harga barang adalah hubungan searah. Jika harga barang tinggi, maka akan lebih banyak orang yang melihat potensi mendapatkan keuntungan dengan menjual barang yang diproduksi

¹⁵*Ibid*, hal. 84.

atau dimilikinya, sehingga jumlah penawaran barang tersebut pun tinggi. Lebih sedikit orang yang dapat memperoleh keuntungan dari harga yang rendah, sedangkan mereka yang tidak memperoleh keuntungan dari harga yang rendah akan menunda penjualan, akibatnya jumlah penawaran di pasar pun berkurang.

Hubungan antar jumlah penawaran barang atau jasa dengan harga barang atau jasa itu sendiri dinyatakan dalam Hukum Penawaran, yang bunyinya: *semakin tinggi harga suatu barang, semakin besar jumlah penawaran barang tersebut; semakin rendah harga suatu barang maka semakin rendah pula jumlah penawaran barang tersebut.*¹⁶

Dalam menganalisis penawaran, perlu pula dibedakan antara penawaran (*supply*) dan jumlah penawaran (*quantity supplied*). Perbedaan diantara keduanya sama seperti ketika kita membedakan antar permintaan (*demand*) dengan jumlah permintaan (*quantity demanded*).

e. Teori Penawaran Islami

Dalam memanfaatkan alam yang telah disediakan Allah bagi keperluan manusia, larangan yang harus dipatuhi adalah : '*Janganlah kamu membuat kerusakan dimuka bumi*'. Larangan ini tersebar di banyak tempat dalam Al-Quran dan betapa Allah sangat membenci mereka yang berbuat kerusakan dimuka bumi. Meskipun definisi kerusakan tersebut sangat luas, akan tetapi dalam kaitannya dengan produksi, larangan tersebut memberi arahan nilai dan panduan moral. Produksi Islami bukan hanya dilarang mengakibatkan kerusakan dalam memanfaatkan alam dan lingkungan, artinya ia tidak boleh mengakibatkan hutan menjadi gundul dan berubah menjadi lahan kritis yang mengakibatkan banjir dan

¹⁶*Ibid*, hal. 91.

longsor, menimbulkan polusi yang di atas ambang batas yang aman bagi kesehatan. Produksi Islami juga haram menghasilkan produk-produk yang apabila dikonsumsi akan menimbulkan kerusakan, baik itu rusaknya kesehatan, apalagi rusaknya moral dan kepriadian.

Aturan etika dan moral yang membatasi kegiatan produksi tersebut tentu saja berpengaruh terhadap fungsi penawaran barang dan jasa. Sebagai contoh, apabila suatu proses produksi menghasilkan polusi, maka biaya lingkungan dan sosial tersebut harus dihitung dalam ongkos produksi sehingga ongkos meningkat dan penawaran akan berkurang. Di negara Barat, hal tersebut telah dilakukan dengan mengenakan pajak polusi atau dikenal dengan istilah *Pigouvian Tax* yang tujuannya agar perusahaan memperhitungkan biaya eksternal yang timbul akibat kegiatan produksinya sehingga memengaruhi keputusan produksi dan penjualannya¹⁷.

f. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penawaran

Seperti juga permintaan, penawaran terhadap suatu barang tidak hanyadipengaruhi oleh harga barang tersebut. Faktor-faktornya antara lain adalah sebagai berikut:

1. Biaya dan Teknologi, adalah dua konsep yang sangat erat berkaitan satu sama lain. Biaya adalah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang jasa, mencakup biaya tenaga kerja, biaya bahan baku, serta biaya bunga atas pinjaman modal, jika menggunakan sistem ekonomi konvensional dalam operasionalnya. Secara prinsip akuntansi, maka yang dimaksud dengan biaya adalah semua item yang tercantum dalam neraca rugi laba.

¹⁷*Ibid*, hal. 95.

Teknologi adalah penemuan dan peningkatan teknologi yang diterapkan untuk menurunkan biaya produksi. Jika diterapkan teknologi baru yang mengakibatkan biaya produksi setiap unit barang menjadi lebih rendah, maka penerapan teknologi tersebut akan meningkatkan penawaran. Demikian pula bila diterapkan sistem manajemen yang mampu mempertinggi efisiensi produksi, maka penawaran akan meningkat. Artinya, dengan tingkat harga tertentu yang berlaku dipasar, akan lebih banyak jumlah barang yang ditawarkan karena biaya yang lebih rendah dalam memproduksinya.

2. Jumlah penjual, makin banyak jumlah penjual yang mampu menjual pada tingkat harga tertentu, makin tinggi penawaran.
3. Dugaan tentang masa depan, aspek dugaan atau ekspektasi terhadap masa depan mencakup dugaan mengenai perubahan harga dari barang tersebut. Misalnya, jika penjual menduga bahwa harga barangnya akan meningkat di masa depan, ia akan mengurangi penawarannya pada saat ini. Akibatnya penawaran berkurang. Hal ini dilarang oleh Nabi, karena, seperti yang nanti akan kita lihat, perilaku ini mengakibatkan harga dipasar melonjak.
4. Kondisi alam, seperti terjadi banjir, gempa bumi, dan sebagainya bisa mengakibatkan penawaran barang-barang tertentu berkurang, khususnya barang-barang hasil pertanian¹⁸.

C. Equilibrium dalam Pendapatan

Equilibrium price (harga yang adil) dalam perspektif ekonomi Islam adalah harga yang tidak menimbulkan dampak negatif ataupun kerugian bagi para pelaku pasar, baik dari sisi penjual maupun pembeli. Harga tidak dapat dikatakan adil

¹⁸*Ibid*, hal. 93 .

apabila harga tersebut terlalu rendah sehingga penjual ataupun produsen tidak dapat mengcover biaya-biaya yang telah dikeluarkan. Sebaliknya, harga tidak boleh terlalu tinggi, karena akan berdampak pada daya beli pembeli dan konsumen. Harga yang adil adalah harga yang dapat menutupi semua biaya operasional produsen dengan margin laba tertentu serta tidak merugikan para pembeli.

Dalam menetapkan harga tidak diperbolehkan adanya kerugian bagi pembeli maupun penjual ketika tingginya harga yang ditetapkan akan merugikan pembeli ataupun konsumen. Selain itu, keadilan dapat juga terjadi jika intervensi harga yang dilakukan oleh pemerintah tidak menggunakan kalkulasi matematis-ekonomi, sedangkan bagi para pelaku pasar hanya berdasarkan pengalaman yang dimiliki. Pada akhirnya harga pasar yang ditetapkan dapat menimbulkan kerugian bagi pihak tertentu¹⁹.

Keseimbangan pasar terjadi pada harga dan kuantitas dalam kondisi kekuatan permintaan dan penawaran dalam keseimbangan.²⁰ Pada harga keseimbangan, jumlah yang ingin dibeli pembeli tepat sama dengan jumlah yang ingin dijual oleh penjual. Alasan disebut keseimbangan adalah bahwa jika permintaan dan penawaran dalam keseimbangan, tidak ada alasannya terjadi kenaikan atau penurunan harga.

D. Penelitian yang Relevan

Berikut adalah penelitian yang berkaitan dengan penelitian yang penulis lakukan, namun terdapat beberapa perbedaan seperti variabel yang diteliti maupun konsentrasi pembahasan serta studi kasusnya.

¹⁹Said Sa'ad Marthon, *Ekonomi Islam di Tengah Krisis Moneter*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2007), hal. 99.

²⁰Eko Suprayitno, *Ekonomi Mikro Perspektif Islam*, (Yogyakarta: PT. Sukses, 2008), hal. 91.

Jurnal penelitian ini dilakukan oleh Cholifah dengan judul “Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Loyalitas Pelanggan pada Butik Busana Muslim di Kota Semarang”. Peneliti berasal dari fakultas Syari’ah IAIN Walisongo, Semarang. Rumusan masalah dari penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh bauran pemasaran yang meliputi produk, tempat, promosi, dan harga terhadap loyalitas pelanggan Busana Muslim Di Kota Semarang.
2. Kebijakan mana yang sangat berpengaruh terhadap bauran pemasaran yang meliputi produk, tempat, promosi, dan harga terhadap loyalitas pelanggan Busana Muslim Di Kota Semarang.

Objek dari penelitian ini adalah butik-butik busana muslim yang terdapat di Kota Semarang. Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh antara Bauran Pemasaran (produk, Harga, Lokasi, Promosi) terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Butik Busana Muslim Di Kota Semarang. Besarnya pengaruh tersebut adalah t hitung sebesar (2,454) sedangkan t tabel sebesar (1,661). Dari koefisien Regresi didapat persamaan $Y=1,295+0,600X$. Maka, jika ada penambahan 1% pada variabel Bauran Pemasaran (X) akan menambah nilai Regresi sebesar 60% (0,600).²¹

E. Kerangka Teoritis

Busana adalah suatu ungkapan terhadap pakaian yang berfungsi menutupi tubuh manusia yang dapat terlindungi dari hawa panas dan dingin. Sementara busana Islami adalah ungkapan dari pakaian syar’i yang dapat menutupi seluruh aurat

²¹Cholifah, *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Loyalitas Pelanggan pada Butik Busana Muslim di Kota Semarang*, (JURNAL KEWIRUSAHAAN, DESEMBER 2010), Diakses pada tanggal 2-12-2015.

seseorang, baik pria maupun wanita, yang tidak transparan, tidak ketat dan tidak menyerupai lawan jenis²².

Secara kontras Busana Islami memang kelihatan ortodoks, kaku, kurang *trendy*, dan tentu saja tidak seksi, bahkan terkesan kolot. Tapi itulah pakaian yang benar bagi wanita muslimah, yang tidak dapat menimbulkan kemaksiatan bagi pemakainya maupun bagi mereka yang melihat para pemakainya. Wanita muslimah yang mengenakan pakaian Islami, bukan untuk alasan apapun melainkan untuk mendapatkan kemuliaan dari sang maha pencipta yaitu Allah SWT.

Pendapatan adalah hasil kerja (usaha)²³. Menurut M. Munandar pendapatan adalah suatu pertambahan aset yang mengakibatkan bertambahnya pemasukan, tetapi bukan karena penambahan modal dari pemiliknya, melainkan penambahan dari tingkat daya beli konsumen terhadap suatu produk yang dijual.

F. Hipotesis

Berdasarkan hipotesis sementara:

Ho = tidak dapat pengaruh trend busana muslim terhadap tingkat pendapatan pedagang di Langsa Town Square.

Ha = terdapat pengaruh trend busana muslim terhadap tingkat pendapatan pedagang di Langsa Town Square.

²²Syukri Muhammad Yusuf, *Busana Islami Di Nanggroe Syariat*, edisi pertama, (Dinas Syari'at Islam, 2011), hal.1.

²³Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*,..., hal. 44.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Dalam setiap penelitian tentu mempunyai metode tersendiri yang dipakai untuk membuat suatu penelitian. Metode yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Metode kuantitatif adalah pendekatan ilmiah terhadap pengambilan keputusan manajerial dan ekonomi.¹ Dalam penelitian ini penulis menggunakan cara penelitian *survey* yaitu penelitian yang mengambil sampel dari suatu populasi yang menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh trend busana muslim terhadap tingkat pendapatan pedagang di Langsa Town Square.

B. Populasi Dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan². Populasi dalam penelitian ini adalah pedagang di Langsa Town Square.

Sampel adalah bagian dari populasi yang ingin diteliti.³ Dalam hal ini penulis menggunakan teknik penarikan sampel propabilitas. Teknik penarikan sampel propabilitas adalah suatu teknik penarikan sampel yang mendasarkan diri bahwa setiap anggota populasi memiliki kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai

¹Mudrajad Kuncoro, *Metode Kuantitatif Teori Dan Aplikasi Untuk Bisnis Dan Ekonomoi*, Edisi Ketiga, (Yogyakarta: UPP AMP YPKN, 2001), hal. 11.

²Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hal. 215.

³Bambang Prasetyo Dan Lina Miftahul Jannah, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 119.

sampel. Dengan kesempatan yang sama ini, hasil dari suatu penelitian dapat digunakan untuk memprediksi populasi.⁴ Karena mengingat waktu yang singkat maka penulis tidak dapat mengambil seluruhnya. Rumus yang digunakan untuk mencari jumlah sampel yaitu rumus slovin⁵. Rumusnya sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1+N(e^2)}$$

$$n = \frac{75}{1+75(0,01)}$$

$$n = \frac{75}{1+0,75}$$

$$n = \frac{75}{1,75}$$

$$n = = 42,8=43 \text{ orang}$$

Jumlah sampel untuk penelitian ini dengan menggunakan *Margin Of Error* sebesar 10% maka jumlah sampel yang akan diteliti sebanyak 42,8 dibulatkan menjadi 43 konsumen.

Dimana :

n = besaran sampel

N = besaran populasi

e² = batas ketelitian 10% (0,01).⁶

C. Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang atau objek yang mempunyai variasi antara satu dengan yang lainnya dalam kelompok itu. Berdasarkan telaah pustaka dan perumusan hipotesis, maka variabel dalam penelitian ini adalah:

⁴*Ibid*, hal. 122.

⁵*Ibid*, hal. 127.

⁶*Ibid*, hal.137-138.

1. Variabel Bebas (Independen)

Variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab timbulnya atau berubahnya variabel dependen (variabel terikat)⁷. Dalam penelitian ini merupakan variabel bebasnya adalah trend busana muslim.

2. Variabel Terikat (Dependen)

Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas. Dalam penelitian ini yang merupakan variabel terikatnya adalah pendapatan pedagang.

D. Metode Penelitian Data

Terdapat dua cara dalam pengumpulan data yang diperlukan untuk melakukan analisis dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut :

1. Pengumpulan Data Primer

Pengumpulan data primer dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan kuisioner. Kuesioner adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden⁸.

2. Pengumpulan Data Sekunder

Data sekunder diperoleh dari data yang diberikan oleh perusahaan, seperti struktur organisasi sejarah perusahaan. Skala yang digunakan dalam penelitian ini

⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hal. 39

⁸*Ibid*, hal. 142.

adalah skala likert. Skala likert adalah skala yang berisi 5 tingkat preferensi jawaban dengan pilihan sebagai berikut.

- 1 = Sangat tidak setuju
- 2 = Tidak Setuju
- 3 = Kurang Setuju
- 4 = Setuju
- 5 = Sangat Setuju

F. Paradigma Penelitian

Keterangan :

X = Variabel independen

Y = Variabel dependen

r = Korelasi variabel

G. Teknik Analisis Data

1. Uji validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu instrumen yang digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur⁹. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang diukur oleh kuesioner tersebut. Pengujian validitas tiap butir digunakan analisis item, yaitu mengkolerasikan skor tiap butir dengan skor total yang merupakan jumlah tiap skor butir. (corrected item total correlation) yang penyelesaiannya dilakukan dengan menggunakan program SPSS. Uji validitas dilakukan dengan membandingkan antara r_{hitung} dengan r_{tabel} melalui tahapan analisis sebagai berikut:

$$r = \frac{n\sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{n\sum X^2 - (\sum X)^2 \cdot n\sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

⁹*Ibid*, hal. 121.

keterangan :

X = Skor masing-masing variabel yang ada pada kuesioner

Y = Skor total semua variabel kuesioner

N = Jumlah responden

r_{xy} = Korelasi antara variabel X dan Y.¹⁰

dan dilakukan dengan melakukan korelasi antara skor butir pertanyaan dengan total skor konstruk atau variabel. Sedangkan untuk mengetahui skor masing-masing item pertanyaan valid atau tidak, maka ditetapkan statistik sebagai berikut :

- a. Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dan bernilai positif, maka variabel tersebut valid.
- b. Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka variabel tersebut tidak valid.
- c. Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ tetapi bertanda negatif, maka H_0 akan tetap ditolak dan H_a diterima.

2. Uji Reliabilitas

Uji reabilitas pada dasarnya bertujuan untuk mengetahui apakah pengumpul data menunjukkan tingkat ketetapan, keakuratan kestabilan atau konsistensi alat tersebut dalam mengungkapkan gejala-gejala tertentu dari sekelompok individu, walaupun dilakukan pada waktu yang berbeda. Uji reliabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan program SPSS, yang akan memberikan fasilitas untuk mengukur reabilitas dengan uji statistik *Cronbach Alpha* (α) yang penyelesaiannya dilakukan dengan membandingkan antara r_{α} dan r_{tabel} . Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* $> 0,60$. Rumus *Cronbach Alpha* adalah sebagai berikut :

¹⁰Agus Irianto, *Statistik Konsep Dasar dan Aplikasinya*, (Jakarta:Kencana, 2008), hal. 137.

$$r_{11} = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(1 - \frac{\sum \sigma b^2}{\sigma t^2} \right)$$

r_{11} = Reabilitas instrumen

k = Banyak butir pertanyaan

σt^2 = Varians total

$\sum \sigma b^2$ = Jumlah varians butir¹¹

Uji reabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang mempunyai indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dinyatakan reliabel atau handal adalah instrumen yang bila digunakan beberapa kali untuk mengukur objek yang sama, akan menghasilkan data yang sama atau konsisten.

3. Uji Koefisien Determinasi

Nilai Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur seberapa besar variasi dari variabel terikat (Y) dapat dijelaskan oleh variabel bebas (X). Bila nilai koefisien determinasi sama dengan 0 ($R^2 = 0$), artinya variasi dari variabel Y tidak dapat dijelaskan oleh variabel X sama sekali. Sementara bila $R^2 = 1$, artinya variasi dari variabel Y secara keseluruhan dapat dijelaskan oleh variabel X. Jika R^2 mendekati 1 maka variabel independen mampu menjelaskan perubahan variabel dependen, tetapi jika R^2 mendekati 0, maka variabel independen tidak mampu menjelaskan variabel dependen. Dan jika $R^2 = 1$, maka semua titik pengamatan berada tetap pada garis regresi. Dengan demikian baik atau buruknya persamaan regresi ditentukan oleh R^2 nya yang mempunyai nilai nol dan satu.¹²

¹¹Sugiyono, *Statistik Non-Parametrik Untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 1999), hal. 82.

¹²Nachrowi, D. dan Hardius Usman, *Pendekatan Populer dan Praktis Ekonometrika Untuk Analisis Ekonomi dan Keuangan*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2006), hal.18-19

4. Uji Regresi Linier Sederhana

Uji regresi linier digunakan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh antara *Trend* busana muslim terhadap pendapatan pedagang. Dalam regresi linier terdapat 2 variabel, yaitu :

- a. Variabel Bebas (X), yaitu Busana Muslim
- b. Variabel Terikat (Y), yaitu Pendapatan Pedagang

Untuk menguji variabel tersebut maka digunakan analisa regresi linier dengan rumus sebagai berikut:

$$y_i = a + \beta_1 x_1^{13}$$

Untuk melihat pengaruh *Trend* busana muslim terhadap pendapatan pedagang , maka digunakan analisa regresi linear.

Dimana:

Y = Pendapatan pedagang

a = Konstanta

b = Koefisien regresi

x = Busana Muslim

5. Uji F

Uji F digunakan untuk menentukan apakah secara serentak variable Independen mampu menjelaskan variabel dependen dengan baik atau apakah variabel independen mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel yang

¹³ Uyanto,S. *Metode Analisis Data dengan SPSS*. (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hal. 233.

dependen secara bersama-sama. Rumus yang digunakan untuk menguji hipotesis tersebut adalah :

$$F_{hitung} = \frac{R^2/k-1}{1-R^2/n-k}$$

Dimana

R^2 = koefisien determinasi

n = Banyaknya sampel (observasi)

k = Banyaknya Parameter/koefisien regresi plus konstanta¹⁴

Kriteria Pengujian:

- Apabila nilai $F_{hitung} < f_{tabel}$ maka H_0 diterima. Artinya semua koefisien regresi tidak signifikan pada taraf signifikan 5%.
- Apabila nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_0 ditolak. Artinya semua koefisien regresi signifikan pada taraf signifikan 5%.

6. Uji t

Uji t digunakan untuk membuktikan pengaruh yang signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen, dimana apabila nilai t hitung lebih besar dari t tabel menunjukkan diterimanya hipotesis yang diajukan. Nilai t hitung dapat dilihat pada hasil regresi dan nilai t tabel didapat melalui sig. a = 0,05 dengan df = n-k¹⁵.

Kesimpulan :

Apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak, artinya tidak ada pengaruh secara signifikan.

Apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_a diterima dan H_0 ditolak, artinya ada pengaruh secara signifikan.

¹⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Bandung, Alfabeta, 2010), hal. 215.

¹⁵*Ibid*, hal.219.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Langsa Town Square

1. Pembangunan Langsa Town Square

Pembangunan Langsa Town Square dimulai sejak akhir tahun 2012, banyak mengalami kendala yang dialami pihak pengembang, salah satunya tidak diberikannya pinjaman oleh pihak Bank yang ada di Aceh. Akan tetapi pengembang tetap menyelesaikan pembangunan. “Untuk pembangunan Langsa Town Square developer tidak ada tawar menawar, dengan niat yang tulus saya tetap menyelesaikan pembangunan ini”, kata Surez Kumar selaku developer Langsa Town Square.

Untuk pembangunan Langsa Town Square mampu menghabiskan dana sebesar Rp. 100 miliar, dan saat ini pihaknya sudah menghabiskan dana sekitar Rp. 50 miliar. Menurutnya, dengan selesainya pembangunan Langsa Town Square maka akan tercipta sentral perekonomian baru dan lapangan pekerjaan yang baru bagi masyarakat menengah kebawah, serta menjadikan Kota Langsa sebagai kota yang mandiri sesuai dengan visi misi Pemerintah Kota Langsa.

Tepat pada akhir tahun 2015, pembanguan Langsa Town Square untuk lantai 1 telah rampung dikerjakan dan resmi dibuka oleh Walikota Langsa Usman Abdullah, S.E. Sesuai kesepakatan pihak Pemko dan developer maupun pedagang yang menempati pasar itu, akan memberikan kompensasi kepada para pedagang untuk pembayaran harga toko di Langsa Town Square. “Khusus untuk pedagang lama yang terdaftar, mereka akan diberikan potongan harga too sekitar Rp. 110

juta/unit atau untuk perunitnya mereka hanya membayar Rp. 140 juta dari harga normal Rp. 250 juta. Pihak developer berkomitmen akan secepat mungkin menyelesaikan pembangunan pasar Town Square”.

2. Fasilitas Langsa Town Square

Direktur PT. Putra Mandiri, Surez Kumar selaku developer Langsa Town Square mengatakan apabila tidak ada kendala apapun di lapangan pihaknya menargetkan pembangunan Langsa Town Square ini akan rampung dikerjakan pada tahun 2018 mendatang.

Selain sebagai pusat pembelanjaan di Kota Langsa, pasar Langsa Town Square juga dilengkapi sejumlah fasilitas sarana pendukung, seperti permainan anak-anak (time zone), food cotton, fitness centre. 400 unit toko di Langsa Town Square ini memiliki ukuran 4x4 meter.

Para pedagang di langsa Town Square menjual segala macam jenis kebutuhan masyarakat, mulai dari pakaian anak-anak sampai dewasa, makanan, alat rumah tangga, *accecories* wanita dan *accecorieshandphone*. Pada setiap toko yang saya teliti, rata-rata pedagang hanya menyediakan busana muslimah, tetapi tidak sedikit juga toko yang menyediakan busana muslimah sekaligus busana *cassual*.

B. Deskripsi Penelitian

Deskripsi statistik pada penelitian ini didasarkan pada jawaban responden yang berjumlah 43 orang yang bertujuan untuk melihat gambaran umum dari data yang digunakan dalam penelitian ini. Hasil penelitian statistik penelitian untuk tiap-tiap variabel dapat dijelaskan dalam tabel berikut:

Tabel 4.1

Descriptive Statistics			
	Mean	Std. Deviation	N
busana muslim	21,12	2,674	43
pendapatan pedagang	19,23	2,297	43

Descriptive Statistic

Dari tabel diatas terlihat bahwa dari jumlah responden sebanyak 43 responden, di simpulkan Variabel Busana Muslim (X) memiliki nilai rata-rata 21,12 dan memiliki standar deviasi sebesar 2,674. Untuk Variabel Pedapatan Pedagang (Y) memiliki nilai rata-rata 19,23 dan memiliki standar deviasi sebesar 2,297.

C. Variabel Penelitian

Dari pernyataan kuesioner yang telah diajukan kepada responden diperoleh berbagai macam tanggapan terhadap variabel Busana Muslim dan Variabel Pendapatan Pedagang. Berbagai tanggapan dari responden tersebut dapat disajikan sebagai berikut:

1. Variabel Busana Muslim

Berdasarkan data yang diperoleh dari para pedagang melalui kuesioner yang telah ditentukan, diperoleh deskripsi data mengenai pendapatan pedagang secara umum sebagai berikut:

Tabel 4.2
Distribusi Frekuensi Skor Jawaban Variabel Busana Muslim Pada Langsa Town Square

No	Pernyataan						Rata-rata
		SS	S	KS	TS	STS	
1	Busana muslim yang dipasarkan sudah sesuai dengan syariat Islam	16	21	3	3		4,16
2	Model busana muslim yang dipasarkan selalu kekinian	14	25	3	1		4,20
3	Busana muslim yang dipasarkan mempunyai bahan yang berkualitas baik	13	24	5		1	4,11
4	Busana muslim memiliki beragam warna yang beragam dan menarik	23	17	2	1		4,44
5	Busana muslim menjadi <i>trend</i> berpakaian dikalangan umat Islam	17	17	9			4,18

Variabel Busana Muslim (X) diukur dengan menggunakan 5 buah pertanyaan, dan semua item dinyatakan valid. Penskoran dilakukan dengan menggunakan skala Likert dengan interval skor 1 sampai dengan 5. Pada variabel busana muslim (X) yang menunjukkan sangat menentukan mengenai busana muslim berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang terdapat pada pertanyaan nomor 4 dengan rata-rata tertinggi sebesar 4,44 tentang busana muslim memiliki beragam warna yang menarik lebih banyak dibandingkan dengan pertanyaan yang lainnya, dan paling sedikit pada variabel busana muslim terdapat pada pertanyaan nomor 3 sebesar 4,11 tentang Busana muslim yang dipasarkan mempunyai bahan yang berkualitas baik dengan rata-rata terendah.

2. Variabel Pendapatan Pedagang (Y)

Berdasarkan data yang diperoleh dari para pedagang melalui kuesioner yang telah ditentukan, diperoleh deskripsi data dari penilaian trend busana muslim secara umum sebagai berikut:

Tabel 4.3
Distribusi Frekuensi Skor Jawaban Variabel Busana Muslim pada pedagang
Langsa Town Square

No	Pernyataan						Rata-rata
		SS	S	KS	TS	STS	
1	Harga jual pakaian di Langsa Town Square sudah sesuai dengan standar harga pasar	16	23	3	1		4,25
2	Peminat busana muslim lebih besar daripada busana <i>casual</i>	13	19	9	1	1	3,90
3	Penjualan busana muslim memberikan keuntungan yang besar	8	28	6	1		3.81
4	Pendapatan dari penjualan busana muslim lebih besar daripada pendapatan penjualan busana <i>casual</i>	11	18	11	3		3,86
5	Pendapatan pedagang sudah mencapai target diatas rata-rata perharinya.	2	12	21	6	2	2,95

Variabel Pendapatan Pedagang (Y) diukur dengan menggunakan 5 buah pertanyaan, penskoran dilakukan dengan menggunakan skala Likert dengan interval skor 1 sampai dengan 5. Pada variabel pendapatan pedagang (Y) yang menunjukkan sangat menentukan mengenai pendapatan pedagang terdapat pada pertanyaan no 1 dengan rata-rata tertinggi sebesar 4,25 tentang Harga jual pakaian di Langsa Town Square sudah sesuai dengan standar harga pasar lebih banyak dibandingkan dengan pertanyaan lainnya dan yang dipengarhi paling sedikit pada pertanyaan nomor 5

tentang Pendapatan pedagang sudah mencapai target diatas rata-rata perharinya dengan rata-rata terendah 2,95 dimana ini menjelaskan para pedagang belum mencapai target pedapatan diatas rata-rata perharinya.

D. Analisis Data Hasil Penelitian

1. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk mengetahui apakah alat ukur yang telah disusun benar-benar mampu mengukur apa yang harus diukur. Pengujian validitas tiap butir digunakan analisis item, yaitu mengkorelasi skor tiap butir dengan skor total yang merupakan jumlah tiap skor butir (*corrected item total correlation*) dan nilainya dapat dilihat pada hasil pengolahan data pada tabel item total statistik di kolom *corrected item-total correlation*, suatu pertanyaan dinyatakan valid apabila nilai r hitung yang merupakan nilai *corrected item-total correlation* lebih besar dari nilai r tabel. Kuesioner yang dinyatakan valid berarti kuesioner tersebut benar-benar mampu mengukur apa yang harus diukur. Butir-butir instrumen dianggap valid apabila koefisien korelasi $r_{hitung} > r_{tabel}$ (0,3008)¹. Hasil uji validitas tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.4
Validitas Item

No	Variabel	Jumlah Item	Valid Item
1	Busana Muslim (X)	5	5
2	Pendapatan Pedagang (Y)	5	5

¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hal. 121.

Dari rangkuman hasil validitas item diatas, butir-butir pernyataan yang valid dapat dilihat pada hasil pengolahan data pada tabel *item total statistics pada kolom corrected item-total* untuk masing-masing butir pernyataan adalah sebagai berikut:

Tabel 4.5
Hasil Uji Validitas Busana Muslim dan Pendapatan Pedagang

No	Pernyataan	r Hitung	r Tabel	Keterangan
1	Busana muslim yang dipasarkan sudah sesuai dengan syariat Islam	0,8466	0,3008	Valid
2	Model busana muslim yang dipasarkan selalu kekinian	0,5272	0,3008	Valid
3	Busana muslim yang dipasarkan mempunyai bahan yang berkualitas baik	0,8016	0,3008	Valid
4	Busana muslim memiliki beragam warna yang beragam dan menarik	0,6455	0,3008	Valid
5	Busana muslim menjadi <i>trend</i> berpakaian dikalangan umat Islam	0,6767	0,3008	Valid

No	Pernyataan	r Hitung	r Tabel	Keterangan
1	Harga jual pakaian di Langsa Town Square sudah sesuai dengan standar harga pasar	0,4251	0,3008	Valid
2	Peminat busana muslim lebih besar daripada busana <i>casual</i>	0,4796	0,3008	Valid

3	Penjualan busana muslim memberikan keuntungan yang besar	0,5540	0,3008	Valid
4	Pendapatan dari penjualan busana muslim lebih besar daripadapendapatan penjualan busana <i>casual</i>	0,6577	0,3008	Valid
5	Pendapatan pedagang sudah mencapai target diatas rata-rata perharinya.	0,6951	0,3008	Valid

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa 5 butir pernyataan untuk variabel Busana Muslim semuanya valid. Semua item dinyatakan valid karena nilai r hitung lebih besar dari nilai r tabel 0,3008. Semua item kuesioner yang valid dapat dijadikan acuan untuk penelitian selanjutnya.

Sedangkan untu variabel Pendapatan Pedagang yang terdiri dari 5 pernyataan juga dinyatakan semua item valid, karena nilai r hitung lebih besar dari nilai r tabel 0,3008, hasilnya dapat dilihat pada tabel diatas.

2. Uji Reliabilitas

Uji reabilitas bertujuan untuk mengetahui apakah alat pengumpul data pada dasarnya menunjukkan tingkat ketepatan, keakuratan kestabilan dan konsistensi alat tersebut dalam mengungkapkan gejala-gejala tertentu dari sekelompok individu, walaupun dilakukan pada waktu yang berbeda. Dalam penentuan tingkat reliabilitas suatu instrumen penelitian. Secara umum kendala dalam kisaran $> 0,60$ s/d $0,80$ baik, serta dalam kisaran $0,80$ s/d 1.00 dianggap sangat baik².

²Singgih Santoso, *Statistik Multivariat*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2001), hal. 227.

Untuk menentukan reliabilitas terhadap butir-butir pernyataan variabel dilakukan pengujian dengan rumus *Cronbach's Alpha*. Berdasarkan tingkat reliabilitas, hasil uji koefisien reabilitas (*r Alpha*) terhadap kedua instrumen variabel yang diuji dapat dirangkum pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.6
Hasil Uji Reabilitas

Variabel	Jumlah Item	Cronbach Alpha	Keterangan
Busana Muslim (X)	5	0,749	Reliabel
Pendapatan Pedagang (Y)	5	0,467	Tidak Reliabel

Berdasarkan tabel rangkuman hasil uji reliabilitas diatas, nilai *Alpha Cronbach* untuk variabel Busana Muslim 0,749, hal ini berarti pernyataan untuk seluruh item adalah baik. Sedangkan untuk variabel Pendapatan Pedagang 0,467, hal ini berarti pernyataan untuk seluruh item tidak baik.

3. Uji Normalitas Data

Uji normalitas data bertujuan untuk menguji apakah data variabel berdistribusi normal atau tidak. Distribusi normal akan membentuk satu garis lurus diagonal dan plotting data residual akan dibandingkan dengan garis yang menggambarkan data sesungguhnya akan mengikuti garis diagonalnya. Dasar pengambilan keputusan memenuhi normalitas dan tidak, sebagai berikut:

- a. Jika data menyebar disekitar garis diagonal mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

- b. Jika data menyebar jauh diagonal dan tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

Hipotesis yang di uji untuk mengetahui normalitas data adalah:

Ho : data berdistribusi normal

Ha : data tidak berdistribusi normal.

Kriteria untuk pengujian dengan menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov yaitu sebagai berikut:

Jika nilai signifikansi $> 0,05$, maka berdistribusi normal

Jika nilai signifikansi $< 0,05$, maka berdistribusi tidak normal.

Tabel 4.7
Uji Normalitas Busana Muslim dan Pendapatan Pedagang

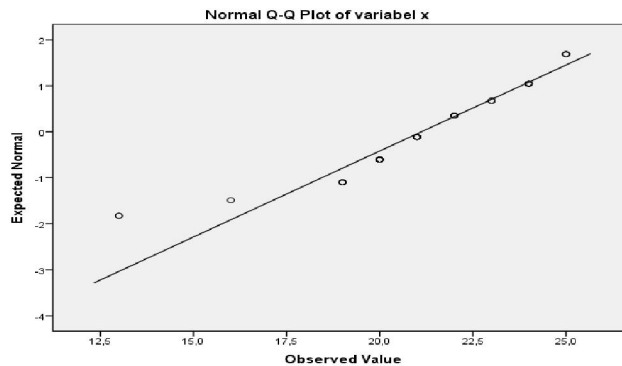
Tests of Normality						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
variabel x	,152	43	,014	,889	43	,001

a. Lilliefors Significance Correction

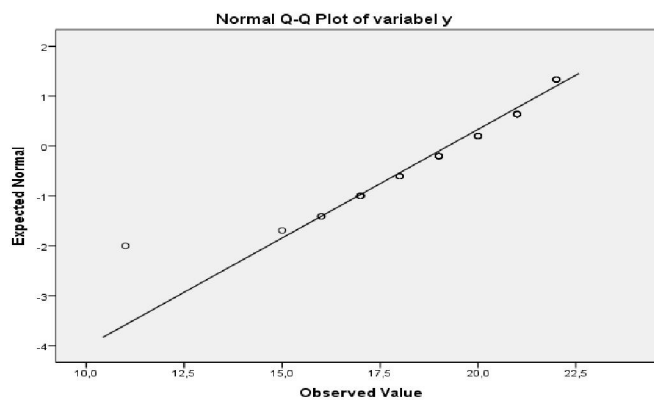
Tests of Normality						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
variabel y	,134	43	,050	,900	43	,001

a. Lilliefors Significance Correction

Berdasarkan tabel 4.7 diperoleh hasil analisis data variabel Busana Muslim (X) dan variabel Pendapatan Pedagang (Y) memiliki nilai signifikan 0,001. Nilai tersebut lebih kecil dari dari 0,05, sehingga data tidak berdistribusi normal.



Gambar 4.1 Normalitas Variabel X



Gambar 4.2 Normalitas Variabel Y

Interpretasi hasil dari normal Probability atau Normal Q-Q Plot diatas baik untuk kelompok variabel Busana Muslim (X) maupun kelompok variabel Pendapatan Pedagang (Y) menunjukkan bahwa titik nilai terletak tidak dalam suatu garis lurus, seperti yang ditunjukkan pada gambar diatas sehingga dapat disimpulkan bahwa data dari kedua variabel berasal dari populasi yang tidak berdistribusi normal.

4. Analisis Regresi

Analisis regresi digunakan untuk melakukan data yang terdiri lebih dari satu variabel, dimana terdapat satu variabel bebas dan satu variabel tak bebas, hubungan fungsional antara keduanya dapat dinyatakan dalam bentuk regresi linier sederhana

sedangkan untuk satu variabel tak bebas dan beberapa variabel bebas bisa dinyatakan dalam bentuk regresi linier multipel.

Untuk melihat pola hubungan antara peubah bebas dengan peubah tak bebasnya dengan menggunakan analisis regresi. Model yang dibuat adalah sebagai berikut:

Tabel 4.8
Uji Koefisien Korelasi

Model Summary ^b									
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,476 _a	,227	,208	2,045	,227	12,011	1	41	,001

a. Predictors: (Constant), busana muslim

b. Dependent Variable: pendapatan pedagang

Dari tabel diatas, didapat nilai $R^2 = 0,227$ atau 22,7% (adalah pengkuadratan koefisien korelasi, $0,476 \times 0,476 = 0,226$), R square bisa disebut koefisien determinasi, artinya bahwa pengaruh variabel Busana Muslim terhadap Pendapatan Pedagang adalah sebesar 0,227 atau 22,7% variabel terikat (Y) bisa dijelaskan oleh satu variabel bebas (X) diatas, sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel lain ($100\% - 22,7\% = 77,3\%$). R square berkisar pada angka 0 samapai 1, dengan catatan semakin kecil angka R square, semakin lemah hubungan kedua variabel tersebut.

5. Uji Regresi Linear

Uji regresi linear digunakan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh antara Busana Muslim terhadap Pendapatan Pedagang. Dalam regresi linear terdapat 2 variabel, yaitu:

- a. Variabel Bebas (X), yaitu Busana Muslim
- b. Variabel Terikat (Y), yaitu Pendapatan Pedagang.

Untuk menguji variabel tersebut maka digunakan analisa regresi linier dengan rumus sebagai berikut³:

$$Y_i = \alpha + \beta_1 x_1$$

Untuk melihat pengaruh busana muslim terhadap tingkat pendapatan pedaganag maka digunakan analisis regresi linier. Berdasarkan hasil pengolahan data dengan bantuan program SPSS 22 sebagai berikut :

Tabel 4.9
Analisis Varian untuk Uji Regresi Linier

Variabel	Koefisien Regresi	Konstanta
Busana Muslim	0,409	10,598

Dari data diatas dapat dibuat persamaan regresi linier sederhana sebagai berikut:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 10,598 + 0,409x$$

Dimana:

Y = Pendapatan Pedagang

a = Konstanta

b = Koefisien regresi

x = Busana Muslim

³Uyanto, *Metode Analisis Data dengan SPSS*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hal. 233.

E. Pengujian Hipotesis

1. Uji T-Test

Uji statistik T pada dasarnya digunakan untuk melihat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Dimana pada penelitian ini untuk melihat pengaruh Trend Busana Muslim terhadap pendapatan pedagang secara individual.

Tabel 4.10
Hasil Pengujian Hipotesis untuk Uji T-Test

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1 (Constant)	10,598	2,511		4,221	,000	5,528	15,669
busana muslim	,409	,118	,476	3,466	,001	,171	,647

a. Dependent Variable: pendapatan pedagang

Dari tabel diatas diperoleh nilai t hitung variabel Busana Muslim (X) sebesar 3,466 sedangkan t tabel adalah sebesar 2,019. Dengan demikian $t_{hitung} = 3,466 > t_{tabel} = 2,019$ dan nilai signifikannya sebesar 0,001 ($sig < 0,05$). Berdasarkan analisis diatas disimpulkan bahwa *Trend* Busana Muslim berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang di Langsa Town Square, sehingga hipotesis nol (H_0 ditolak dan H_a diterima).

2. Uji F

Uji F dilakukan untuk menentukan apakah variabel independen mampu menjelaskan variabel dependen dengan baik atau apakah variabel independen secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.

Tabel 4.11
Hasil Pengujian Hipotesis dengan Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	50,227	1	50,227	12,011	,001 ^b
	Residual	171,448	41	4,182		
	Total	221,674	42			

a. Dependent Variable: pendapatan pedagang

b. Predictors: (Constant), busana muslim

Dari tabel Anova diatas menghasilkan nilai F hitung sebesar 12,011. Pada derajat bebas $df_1 = k - 1 = 2 - 1 = 1$ dan $df_2 = n - k = 43 - 2 = 41$, dimana $n =$ jumlah sampel, $k =$ jumlah variabel, nilai f tabel pada signifikan 0,05 adalah 4,08 dengan demikian $F \text{ hitung} = 12,011 > F \text{ tabel} = 4,08$ dengan tingkat signifikansi 0,001. Karena probabilitasnya signifikansi lebih besar dari signifikansi $0,001 < 0,05$, maka model regresi dapat dipergunakan untuk memprediksi Pengaruh *Trend* Busana Muslim terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Langsa Town Square, atau dapat dikatakan bahwa *Trend* Busana Muslim berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang di Langsa Town Square.

F. Pembahasan Hasil Penelitian

Dari hasil analisis data Pengaruh *Trend* Busana Muslim terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Langsa Town Square ini merupakan hasil hitung melalui program SPSS mengenai pengaruh variabel Busana Muslim terhadap variabel Pendapatan Pedagang, berdasarkan data angket yang peneliti lampirkan.

Berdasarkan kriteria interpretasi koefisien determinasi menunjukkan bahwa terdapat pengaruh *Trend* Busana Muslim terhadap Pendapatan Pedagang sebesar 22,7% dan bisa dikatakan terdapat pengaruh.

Berdasarkan hasil persamaan regresi menunjukkan bahwa $Y = 10,598 + 0,409X$, dimana $Y =$ Pendapatan Pedagang dan $X =$ Busana Muslim, koefisien regresi sebesar 0,409 menunjukkan bahwa prediksi pengaruh *Trend* Busana Muslim terhadap pendapatan pedagang bersifat Positif. Artinya terdapat pengaruh terhadap peningkatan pendapatan pedagang.

Berdasarkan hasil olahan data angket, bahwa *Trend* Busana Muslim memberikan pengaruh terhadap peningkatan pendapatan pedagang di Langsa Town Square.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasannya mengenai Pengaruh Trend Busana Muslim terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Langsa Town Square, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Trend busana muslim berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang yang berada di Langsa Town Square.
2. Berdasarkan kriteria interpretasi koefisien determinasi menunjukkan bahwa terdapat pengaruh trend busana muslim terhadap tingkat pendapatan pedagang di Langsa Town Square sebesar 22,7%.

B. Saran

Untuk masyarakat Kota Langsa diharapkan tetap memperthanakan busana muslim sebagai busana sehari-hari. Karena selain dijadikan trend, busana muslim adalah busana yang dianjurkan oleh syari'at Islam. Dan untuk para pedagang di Langsa Town Square semoga tetap memasarkan barang yang berkualitas baik dan tetap sesuai dengan anjuran syari'at Islam.

DAFTAR PUSAKA

- Ali Hasan, Muhammad. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*. (Jakarta: Raja Grafindo, 2004).
- Al-Mushlih, Abdullah. *Fikih ekonomi keuangan Islam*. (Jakarta: Darul Haq, 2004).
- Al-Zuhaily, Wahbah. *Al-Fiqh al-islami wa Adillatuh (Terjemahan) Juz 4*. (Jakarta: Damaskus, 2005).
- Badroen, Faisal, Dkk. *Etika Bisnis Dalam Islam*. (Jakarta: Kencana, 2007).
- Basu, Swasta. *Manajemen Pemasaran Modern, Edisi Kedelapan*. (Yogyakarta: Liberty, 2006).
- Cholifah. *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Loyalitas pada Butik Busana Muslim di Kota Semarang*. (JURNAL KEWIRAUSAHAAN, DESEMBER 2010). Diakses pada tanggal 2-12-2015.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia, cet.III*. (Jakarta: Balai Pustaka, 1990).
- Edwin, Nasution Mustafa. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. (Jakarta: Putra Utama, 2006).
- Guritno, Mangkoesebroto. *Teori Ekonomi Makro*. (Yogyakarta: STIE YPKN, 2010).haroen, Nasroen. *Fiqh Muamalah*. (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007).
- Hasan, Ridwan Ahmad. *BMT dan Bank Islam*. (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004).
- Irianto, Agus. *Statistik Konsep Dasar dan Aplikasinya*. (Jakarta: Kencana, 2008).
- Kuncoro, Mudrajad. *Metode Kuantitatif Teori dan Aplikasi Bisnis dan Ekonomi. Edisi Ketiga*. (Yogyakarta: UPP AMP YPKN, 2001).
- Mohammad, Zuhri. *Mukhtashar Al-Amm Fii Al-Fiqh (Terjemahan)*. (Jakarta: Menara Kudus, 2005).
- Muhammad, Lumintang Fatmawati. *Analisis pendapatan Petani di Desa Teep Kecamatan Langowan Timur. Jurnal EMBA vol. 1 no. 3* (Edisi September 2013).
- Muhammad, Yusuf Syukri. *Busana Islami di Nanggroe Syariat. Edisi Pertama*. (Dinas Syariat Islam, 2011).

- Pratama, Raharja. *Pengantar Ekonomi Mikro dan Makro*. (Jakarta; Ghalia Indonesia, 1999).
- Prasetyo, Bambang, Lina Miftahul Jannah. *Metode Penelitian Kuantitatif*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008).
- Saad, Marthion Said. *Ekonomi Islam di Tengah Krisis Ekonomi Global*. (Jakarta: ziktul Hakim, 2007).
- Santoso, Singgih. *Statistik Multivariat*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2001).
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. (Bandung: Alfabeta, 2010).
- Suprayitno, Eko. *Ekonomi Mikro Perspektif Islam*. (Yogyakarta: PT. Sukses, 2008).
- Uyanto. *Metode Analisis Data dngan SPSS*. (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009).
- Winardi. *Pengantar Ekonomi*. (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2001).