



**Pengembangan Usaha Empek Empek Perseorangan Informal-
Tradisional Di Pusat Perbelanjaan Lorong King Bandar Lampung
Dalam Perspektif Bisnis Syari'ah**

**The Development of Informal-Traditional Individual Empek-Empek
Businesses at Lorong King Shopping Center in Bandar Lampung from
the Perspective of Sharia Business**

Adrianto¹, Haslinda², Chalid Sitorus³

¹Sekolah Tinggi Ilmu Shuffah Al-Qur'an Abdullah Bin Mas'ud Online Lampung Selatan,
Lampung, Indonesia

²Universitas Negeri Medan, Sumatera Utara, Indonesia

³Universitas Medan Area, Sumatera Utara, Indonesia

Email: ¹adriantotoo0dnto4mdmi5n@gmail.com, ²haslinda0852@gmail.com,
³anto96267@gmail.com

Abstrak

Pada dasarnya pengembangan usaha dalam pandangan bisnis syariah adalah sama dengan bisnis konvensional, yaitu menjadikan usaha lebih maju, mampu bertahan, dan memperoleh keuntungan. Hanya saja berdasarkan prinsip-prinsip yang ditentukan syari'ah dalam upaya pengembangan usaha fokusnya mencakup dua hal utama, yaitu pembentukan karakter wirausaha dan pola manajemen usaha yang berkaitan dengan segi produksi, pemasaran dan konsumsi. Sehingga untuk menjawab boleh atau tidak boleh usaha empek empek perseorangan informal tradisional dan mengetahui perspektif bisnis syariah mengenai usaha empek empek informal-tradisional. Juga mengetahui perspektif bisnis syariah mengenai pengembangan usaha empek empek informal-tradisional. Untuk menjawab masalah tersebut penulis menggunakan pendekatan hukum normative dan empiris (normative and empirical law research). Hasil penelitian, usaha empek empek perseorangan informal tradisional adalah boleh dalam hukum Islam. Perspektif usaha empek empek perseorangan informal-tradisional dalam syari'ah yaitu berorientasi pada syariah sebagai kendali bisnis, bertujuan untuk mencapai empat hal utama; target hasil; profit-materi dan benefit non materi, pertumbuhan; artinya terus meningkat, keberlangsungan dalam kurun waktu selama mungkin dan keberkahan atau keridhaan Allah Swt. Dan perspektif bisnis syariah mengenai pengembangan usaha empek empek perseorangan informal tradisional yaitu, pertama, Peluang (opportunity) keberhasilan dalam mengembangkan usahanya. Kedua, Manfaat kekuatan: yaitu dengan melakukan keputusan dengan memanfaatkan kekuatan yang ada. Ketiga, tentukan strategi pengembangan usaha yang tepat.

Kata Kunci: *Perseorangan, Empek, Usaha.*

Abstrack

Basically internal business development business view of syari'ah is the same as business conventional, namely making the business more advanced able to survive, and make a profit. It's just based on determined principles of syari'ah in business development efforts The focus includes two main things, namely formation character entrepreneurship and management

Pengembangan Usaha Empek Empek Perseorangan Informal-Tradisional Di Pusat Perbelanjaan Lorong King Bandar Lampung Dalam Perspektif Bisnis Syari'ah

patterns businesses related to production, marketing and consumption. So to answer yes or no empek effort traditional informal individual. and knowing perspective about business traditional informal personal empek Also Knowing perspective about development of business traditional informal personal empek. To answer this problem the author uses an approach normative and empirical law research. Research result, empek effort informal-traditional individuals can be in Islamic law. Perspective empek effort informal-traditional individuals in business of syari'ah that is, oriented towards of syariah as business control aims to achieve four main things; target results; profit-material and benefit not the mother; growth; continues to increase, sustainability over time as long as possible and blessings and blessing or pleasure of Allah Swt. perspective about development of business traditional informal personal empek that is, first opportunity in developing his business, the second Strength benefits; Third Determine the development strategy the right effort that is

Keyword: *Individual, Empek, Business,*

PENDAHULUAN

Sebagai bagian dari pelaku ekonomi, usaha kecil perseorangan informal tradisional, senantiasa terjebak dalam pengembangan usahanya, yaitu tiadanya modal dan akses ke sumber sumber pendanaan karena kesulitan mengakses modal melalui kredit perbankan disebabkan oleh peraturan perbankan tentang prinsip prinsip pemberian kredit sulit dijangkau oleh usaha keci, permasalahannya yang mendasar dalam pengembangan adalah di bidang manajemen yaitu kurang kemampuan pengusaha kecil menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap perkembangan usaha. Hal ini penting, karena setiap periode tahap perkembangan usaha akan menuntut tingkat pengolahan usaha yang berbeda. Pada awal perkembangan usaha atau skala usaha masih relative kecil, gaya manajemen keluarga dan sederhana (manajemen konvensional) yang mengarah kepemusatan pengolahan pada seseorang (one man shaw) mungkin masih relevan. Tetapi, sejalan dengan perkembangan dan lingkungan usaha (baik intern maupun ekstern), gaya manajemen konvensional tidak dapat dipaksakan lagi. Karena hal tersebut dapat menjadi pangkal munculnya berbagai permasalahan baru. Dengan kata lain, pengusaha dituntut untuk selalu dinamis dalam menerapkan manajemen yang sesuai dengan perkembangan usaha. Namun, tuntutan ini hanya dapat dilakukan jika para pengusaha kecil memiliki kemampuan dan ketrampilan (manajerial skill) yang memadai pula.

Sebagaimana diketahui, dominasi bisnis konvensional (dengan system kapitalis, sosialis) saat ini mempengaruhi anggapan masyarakat, bahwa tidak ada ilmu ekonomi yang mampu menjawab masalah masalah actual kecuali bisnis konvensional. System bisnis konvensional telah membangun struktur kehidupan masyarakat yang lebih berorientasi pada aspek material, kebebasan untuk mengelola sumberdaya dan keuntungan sebesar besarnya demi meningkatkan produksi dipahami sebagai usaha yang manusiawi yang ada di dalam diri setiap manusia. Tetapi ternyata dalam implementasi bisnis konvensional kurang mampu mengelola masyarakat dengan baik, ketimpangan

social, pengangguran, kemiskinan dan sebagainya masih tetap ada. Untuk itu ekonomi syari'ah diperlukan untuk mengarahkan masyarakat pada kehidupan yang lebih adil berlandaskan al Quran dan as Sunnah dengan tujuan yang mencakup perlindungan keimanan kehidupan akal, keturunan dan harta benda juga dengan basis penghapusan maisir, gharar dan riba.

Penerapan syari'ah di bidang ekonomi haruslah dilihat sebagai bagian integral dari penerapan syari'ah di bidang bidang lain (Beekum, 2004). Oleh karena itu, maka salah satu tujuan pengembangan ekonomi dalam syariah yang ingin dicapai adalah transformasi masyarakat yang berbudaya islami. Nilai nilai syari'ah harus terinternalisasi dalam kehidupan masyarakat. Dengan kata lain, syari'ah menjadi budaya masyarakat. Selain itu syari'ah menginginkan suatu ekonomi pasar yang dilandaskan pada nilai nilai moral, segala kegiatan ekonomi harus berdasarkan pada prinsip kerjasama dan prinsip tanggung jawab yang berguna untuk kemaslahatan (Karim, 2004). Sebagaimana firman Allah Swt, Surat al Maidah ayat 2 yaitu;

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

Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya (Depag, 1994).

Allah juga berfirmandalam surah an nisa ayat 29 yaitu,

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.

Pengembangan usaha kecil, dalam bisnis syari'ah tidak jauh berbedadengan strategi pengembangan konvensional, pengembangan bisnis oleh industry kecil pada awalnya ditentukan oleh kemampuan untuk mengidentifikasi (diagnosis) pengelolaan produksi (metode dan kerjasama tim) atas factor internal (kekuatan dan kelemahan) dan factor eksternal (peluang dan ancaman), sehingga didapatkan tahapan seperti menilai keadaan, menentukan tujuan dan memutuskan (pemilihan dan evaluasi kegiatan), yang semuanya dilakukan untuk mengidentifikasi karakteristik dari produk yang dihasilkan, pasar yang telah dimasuki, teknologi yang digunakan, akses bahan baku dan asupan lainnya, modal yang diserap, serta aspek manajerial pengelolaan.

Adapun yang bersifat internal yaitu dalam bidang produksi dan pengelolaan, pemasara, permodala, sumberdaya manusi, dan teknologi, serta iklim usaha yang belum mendukung bagi perkembangan usaha kecil perseorangan informal tradisional (Muhammad, 2008). Salah satu usaha kecil adalah usaha kecil dalam bidang perdagangan makanan jenis empek empek, usaha ini dikembangkan oleh hi. Memet (pedagang empek empek Kantin KITA di daerah lorong king) merupakan usaha yang mampu bertahan di

Pengembangan Usaha Empek Empek Perseorangan Informal-Tradisional Di Pusat Perbelanjaan Lorong King Bandar Lampung Dalam Perspektif Bisnis Syariah

tengah krisis ekonomi. Selain itu ada usaha bergerak di bidang asesoris, mainan anak-anak, baju, pakaian muslim, dan lain sebagainya.

Undang-Undang No 09 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil Yang Telah Diganti Dengan Undang-Undang No 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah, Pada Pasal 5 dinyatakan bahwa pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah mempunyai tujuan, yaitu Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan; Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan usaha mikro, kecil dan menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. Meningkatkan peranan usaha mikro, kecil dan menengah dalam pembangunan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan (UU UMKM).

Pengembangan disini adalah pembinaan dalam bidang produksi dan pengolahan dengan meningkatkan kemampuan manajemen serta teknik produksi dan pengolahan, meliputi meningkatkan kemampuan rancang bangun dan perekayasaan, memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan pra sarana produksi dan pengolahan bahan baku, bahan penolong dan kemasan (Anoraga, 2007).

Hal ini dirasakan perlu, mengingat persaingan antar pelaku bisnis semakin merajalela dengan hadirnya era pasar bebas. Teori pasar bebas menurut Adam Smith adalah kebutuhan manusia yang tidak terbatas sedangkan sumber-sumber ekonomi yang dimiliki relatif terbatas, oleh karena itu kebebasan dalam mengolah modal atau menggali sumber-sumber ekonomi harus dilakukan agar kebutuhan individu tersebut dapat terpenuhi secara maksimal (*utility maximization of self interest.*)

Sebagai salah satu contoh mekanisme pasar bebas yaitu menganut sistem kebebasan tak terbatas, seperti jiwa peraturan kapitalisme yang terlihat jelas pada egoisme, bebas menumpuk harta kekayaan, mengembangkannya dan membelanjakannya dengan tidak sama sekali memperhatikan kepentingan orang lain kecuali apabila ada manfaat yang dapat dipetik dari orang tersebut. Kaum kapitalis tidak mementingkan kemaslahatan orang lain jika itu bertentangan dengan kemaslahatan pribadi, sikap kapitalisme ini tidak mementingkan apa dan siapa kecuali laba yang berjumlah besar (Qardhawi, 1997), Sikap inilah yang cenderung menjerumuskan manusia kepada mempertahankan hawa nafsu.

Berdasarkan uraian dalam latar belakang masalah, maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut, yaitu; Bagaimana Hukum mengenai Pengembangan Usaha Empek-empek perseorangan informal tradisional dalam Islam? Bagaimana Perspektif bisnis syariah mengenai usaha empek empek perseorangan informal tradisional? Bagaimana Perspektif bisnis syariah mengenai pengembangan usaha kecil perseorangan informal tradisional?

METODE PENELITIAN

Penelitian ini termasuk jenis penelitian hukum normative dan empiris (normative and empirical law research), adalah penelitian hukum mengenai pemberlakuan atau implementasi ketentuan hukum normatif (kodifikasi, undang undang atau kontrak.) penelitian ini bersifat deskriptif, yaitu suatu penelitian yang semata mata hanya menggambarkan (mendeskripsikan keadaan dan kejadian atas suatu objek. Penelitian mengenai hubungan antara beberapa hal (*relation of variable*) akan menghasilkan kesimpulan umum (*generalization*) atau kecendrungan umum (*general tendency*.) pengumpulan data sekunder dilakukan dengan metode studi pustaka yang meliputi sumber primer, yaitu undang undang yang relevan dengan permasalahannya; sumber sekunder yaitu buku buku literature ilmu hukum, fiqh, dan tulisan tulisan hukum lainnya yang relevan dengan permasalahan. Data yang sudah dikumpulkan dan diolah kemudian dianalisis secara kualitatif, sehingga memudahkan interpretasi data.

PEMBAHASAN

Usaha Empek Empek Perseorangan Informal-Tradisional

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari pimpinan usaha empek empek Kantin Kita pusat perbelanjaan lorong king tanjung karang dipilih sebagai lokasi untuk berjualan merupakan langkah yang dirasakan tepat. Tujuan utama dari penjualan adalah menarik minat banyak konsumen. Sebagai pusat perbelanjaan, dimana setiap orang akan selalu datang untuk membeli dan memenuhi kebutuhan hidupnya dipilih sebagai tempat yang paling strategis dan dan cocok untuk berjualan. Langkah ini diawali dengan melihat peluang pangsa pasardari minat konsuimen terhadap produk yamng ditawarkan.

Usaha empek empek kantin kita merupakan salah satu jenis usaha kecil perseorangan. Usaha kecil perseorangan adalah kegiatan bisnis yang didirikan, dimiliki dan dijalankan oleh satu orang sebagai pemilik, bila ada pembantu umumnya adalah anggota keluarga sendiri atau orang yang dikenal dan dipercaya. Usaha empek empek kantin kita didirikan sekaligus dikelola langsung oleh hi. Memet, tanpa ada system kemitra usaha. Usaha yang dimiliki oleh perorangan biasanya memiliki modal langsung dari dana pribadi pemilik usaha, mitra kerja hanya bersifat membantu dalam mengawasi karyawan, pengayaan bahan baku proses produksi bukan pada pengambil keputusan.

Usaha kecil perseorangan tersebut sifatnya informal karena tidak mempunyai bentuk hukum, tidak terdaftar, menjalankan kegiatan usaha dengan modal usaha di bawah dua puluh lima juta rupiah. Selain itu, juga mengandung sifat tradisional karena dikelola secara sederhana, tidak terikat pada jenis teknologi tertentu. Tidak terikat dengan system pencatatan, dan terikat pada tempat tertentu.

Pengembangan Usaha Empek Empek Perseorangan Informal-Tradisional Di Pusat Perbelanjaan Lorong King Bandar Lampung Dalam Perspektif Bisnis Syari'ah

Di samping itu, usaha kecil perseorangan menjadi sampel tersebut memiliki ciri ciri islami, yang menerapkan system bisnis syari'ah berdasarkan pada ekonomi syari'ah, etika bisnis dan hukum syari'ah.

Segi aspek ekonomi syari'ah dapat dilihat dari tingkat keberhasilan usaha yang dijalankan sehingga dapat berkembang. Hal yang jelas terlihat pada objek penelitian adalah banyaknya konsumen dengan minat yang besar terhadap produk yang dihasilkan, dengan menilai kepuasan konsumen terhadap produk yang ditawarkan merupakan satu tingkat keberhasilan usaha yang secara langsung juga memberikan peningkatan terhadap pendapatan untuk kesejahteraan keluarga dan atau pembantu usaha, pemupukan modal guna pengembangan usaha lebih lanjut.

Dari segi etika bisnis syari'ah, perilaku kegiatan bisnis syari'ah selalu berdasar pada sikap jujur, benar, aduil amanah tidak zhalim transparan dakwah dan lain sebagainya. Yang intinya etika bisnis syari'ah dapat dilihat dari diri dari individu sebagai pemimpin dan pengelola usaha.

Segi aspek hukum syari'ah, dapat dilihat dan diketahui dari jenis akad atau kesepattan yang telah ditawarkan oleh usaha empek empek kantin kita kepada konsumen dalam hal penetapan harga produk tidak mengandung unsur Gharar, Maisir, Zalim atau bahkan penipuan. Dimana harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas rasa dan kehygienisan makanan sehingga memungkinkan konsumen merasa puas terhadap harga makanan yang sesuai.

Hukum Usaha Empek Empek Perseorangan Informal-Tradisional Dalam Islam

Usaha empek empek perseorangan informal-tradisional adalah boleh dalam hukum Islam. Disamping anjuran untuk mencapai nilai efektifitas dan efisiensi dalam pelaksanaan kedua fungsi tersebut, Islam sangat menekankan (mewajibkan) aspek kehalalannya (Laksana, 2008). Allah berfirman:

.....وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ ١٤١

.....*dan janganlah kamu berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang yang berlebih-lebihan.*

Konsistensi memelihara kualitas barang yang diproduksi maupun pelayanan dalam penjualan merupakan kunci untuk mempertahankan dan meningkatkan daya saing usah. Kebutuhan dan keinginan konsumen terhadap barang yang berkualitas dan pelayanan yang memuaskan harus dapat dipenuhi, karena kepuasan pelanggan dapat menciptakan kesetiaan pelanggan, yang berarti kelangsungan usaha dan keuntungan (Salam, 2006).

Dalam menjaga kualitas rasa empek empek yang diproduksi, usaha empek empek kantin kita melakukan pengawasan baik dalam proses pengadaan bahan baku, dan proses pembuatasn. Dengan tetap mempertahankan bahan baku yang segar, halal dan

menghindari campuran yang dapat membahayakan kesehatan, juga bahan pengawet merupakan prinsip utama yang harus tepa dijaga agar dapat menghasilkan produk yang berkualitas, enak dan higienis.

Menurut pimpinan usaha empek empek kantin kita, mereka memproduksi empek empek setiap hari dan menghindari bahan pengawet untuk menjaga kualitas dan rasa produk. Hal ini terbukti dan banyaknya konsumen yang memadati ruko kantin kita dan kita hanya sekedar menikmati empek empek dan yang lainnya.

Perspektif Bisnis Usaha Empek-empek Perseorangan Informal Tradisional Dalam Syari'ah

Bisnis Syari'ah merapkamn beberapa prinsip manajemen sebagai tolak ukur keberhasilan usaha kecil dalam menjalankan usahanya antara lain; yaitu membangun profesionalisme dalam bisnis. Selain memerintahkan bekerja, Islam juga menuntun setiap muslim agar dalam bekerja di bidang apapun haruslah bersikap profesionalisme. Ini profesionalisme setidaknya dicirikan oleh tiga hal; yaitu (Alimin, 2004), Kafa'ah, yaitu cakap atau ahli dalam bidang pekerjaan yang dilakukan, diperoleh melalui pendidikan pelatihan dan pengalaman; Himmatul amal, yakni memiliki semangat atau etos kerja yang tinggi, diraih dengan jalan menjadikan motivasi ibadah sebagai pendorong utama dalam bekerja disamping motivasi ingin mendapatkan penghargaan (Reward) dan menghindari hukuman (Punishment); amanah, yakni tanggung jawab dan terpercaya dalam menjalankan setiap tugas atau kewajibannya atau diperoleh dengan menjadikan tauhid sebagai unsur pengontrol utama tingkah laku.

Seorang muslim yang professional haruslah memiliki sifat amanah, yakni terpercaya dan bertanggung jawab. Sifat amanah pada masa sekarang agaknya telah menjadi barang langka. Banyak orang yang ahli serta mempunyai etos kerja yang tinggi, tapi karena tidak memiliki sifat amanah, justru memanfaatkan keahliannya untuk melakukan berbagai tidak kejahatan. Rasulullah saw memerintahkan setiap muslim untuk selalu menjaga amanah yang diberikan kepadanya, sebagaimana sabda beliau yaitu, tunaikanlah amanat terhadap orang yang mengamanatimu dan janganlah berkhianat terhadap orang yang mengkhianatimu. (HR. Ahmad dan Abu Daud) (Khoururi, 1997).

Rasulullah juga menggambarkan orang orang yang tidak memegang amanah sebagai bukan orang yang beriman dan tidak memiliki agama. Bahkan lebih jauh lagi, orang orang yang selalu melanggar amannah digambarkan sebagai orang munafik. sabda beliau yaitu; tanda orang munafik itu ada tiga macam, jika berbicara ia berdusta, jika ia berjanji, ia mengingkari dan jika diberi kepercayaan dia khianat (HR Ahmad) (Asqolani, 2006).

Selain memiliki kecakapan (Kafa'ah) dan sifat amanah, seseorang dikatakan professional jika dia selalu bersemangat dan bersungguh sungguh dalam bekerja. Dia juga memiliki etos kerja (Himmatul Amal) yang tinggi. Islam mendorong setiap muslim untuk

Pengembangan Usaha Empek Empek Perseorangan Informal-Tradisional Di Pusat Perbelanjaan Lorong King Bandar Lampung Dalam Perspektif Bisnis Syari'ah

selalu bekerja keras serta bersungguh sungguh mencurahkan tenaga dan kemampuannya dalam bekerja (Munawir, 1984).

Dorongan utama seorang muslim dalam bekerja adalah bahwa aktivitas kerjanya itu dalam pandangan islam merupakan baginya dari ibadah, karena bekerja merupakan pelaksanaan salah satu kewajiban. Selain dorongan ibadah, seorang muslim juga dapat bekerja keras karena adanya keinginan untuk memperoleh imbalan atau penghargaan (Reward) materil dan non materil. Diperbolehkannya juga seorang muslim bekerja keras karena dia khawatir terhadap hukuman (Punishment) yang akan diterima, baik hukuman tersebut berupa penghasilan yang kurang, karir yang mandek, maupun jabatan yang rendah (Shihab, 1997). Semuanya ini boleh dilaksanakan selama sesuai dengan ketentuan syari'at islam dan motivasi utama dia bekerja keras adalah karena melaksanakan perintah Allah Swt dan Rasulnya.

Menguasai manajemen merupakan kebutuhan yang tak terelakkan sebagai alat untuk memudahkan pencapaian tujuan manusia dalam organisasi. Manajemen diperlukan untuk mengelola berbagai sumber daya organisasi, seperti sarana dan prasarana, waktu, sumber daya manusia, metode dan lainnya. Manajemen juga menunjukkan cara cara yang lebih efektif dan efisien dalam pelaksanaan suatu pekerjaan. Manajemen telah memungkinkan kita untuk mengurangi hambatan hambatan dalam rangka pencapaian suatu tujuan. Manajemen memberikan prediksi dan imajinadsi agar kita dapat mengantisipasi perubahan lingkungan yang serba cepat.

Manajemen dalam organisasi bisnis dimaksudkan sebagai suatu proses (aktivitas) penentuan dan pencapaian tujuan bisnismelalui pelaksanaan empat fungsi dasar, planning, organizing, actuatingdan controllingdalam penggunaan sumber daya organisasi. Karena itu, aplikasi manajemen organisasi hakikatnya adalah juga amal perbuatan sumber daya manusia organisasi bisnis yang bersangkutan.

Keberadaan manajemen organisasi dipandang pula sebagai suatu sarana untuk memudahkan implementasi syari'ah dalam kegiatan bisnis tersebut. Implementasi nilai nilai islam terwujud pada difungsikannya Islam sebagai kaidah berfikir dan kaidah amal dalam seluruh kegiatan bisnis (HendriAnto, 2003). Nilai nilai syari'ah inilah sesungguhnya nilai utama organisasi yang menjadi payung strategis hingga taktis dari seluruh aktivitas perusahaan.

Sebagai kaidah berfikir, aqidah dan syari'ah difungsikan sebagai asas atau landasan pola pikir dalam berbisnis. Adapun sebagai kaidah amal, syari'at difungsikan sebagai tolak ukur kegiatan bisnis. Tolak ukur syaria't digunakan untuk membedakan bisnis yqang halal atau haram. Hanya kegiatan bisnis yang halal saja yang dilakukan oleh seorang muslim, sedangkan yang haram akan ditinggalkan semata mata untuk menggapai keridhaan Allah Swt (Muhammad, 2004).

Tolak ukur keberhasilan suatu usaha dalam mengembangkan usahanya, selain dua hal sebelumnya, harus juga menguasai manajemen operasi. Dalam hal ini, system operasi

mengacu pada system transformasi yang dihasilkan barang dan jasa. Yang menjadi masukan (input) adalah energy, material, tenaga kerja, modal dan informasi. Semua masukan ini diubah menjadi barang dan jasa melalui teknologi proses, yaitu metode tertentu yang digunakan untuk melakukan transformasi. Perubahan pada teknologi akan mengubah cara suatu masukan (input) digunakan terhadap yang lainnya dan tentu dapat pula mengubah produk (output) yang dihasilkan.

System operasi yang disandarkan pada kendali syari'ah akan memastikan berjalannya proses transformasi (konversi) yang amanah, disamping jaminan halal atas segala masukan yang digunakan serta semua keluaran yang dihasilkan. Hal inilah yang membedakan system operasi yang disandarkan pada konvensional (Muhammad Ismail Yusanto, 2002).

Dalam manajemen operasi berkaitan erat dengan pengambilan keputusan yang berkenaan dengan lima fungsi utamas manajemen operasi, yaitu, keputusan berkaitan dengan proses, keputusan berkaitan dengan kapasitas, keputusan berkaitan dengan sediaan, keputusan berkaitan dengan tenaga kerja dan keputusan berkaitan dengan mutu.

Secara sederhana, proses pemasaran dibagi dalam tiga bagian utama yaitu, memastikan calon pembeli potensial, mempublikasikan produk atau jasa yang ditawarkan, mendekati pembeli potensial dan kiat menjual produk atau jasa yang ditawarkan. Kemampuan menjalankan ketiga kegiatan tersebut pada dasarnya juga merupakan bagian dari kecakapan menjual (salesmanship). Kemampuan ini jelas merupakan bagian penting yang harus dikuasai oleh seorang wirausaha.

Tolak ukur keberhasilan suatu usaha adalah apabila barang yang dihasilkan banyak diminati oleh konsumen. Untuk itulah, menguasai manajemen pemasaran dimaksudkan untuk memberikan pemahaman tentang inti dari pasar itu sendiri, yakni konsumen yang darinya muncul keputusan pembelian suatu produk.

Keputusan pembelian suatu barang atau jasa oleh konsumen biasanya akan melewati lima tahapan berikut, yaitu, pengenalan kebutuhan, pencari informasi, penilaian pilihan, pengambilan keputusan pembelian dan perilaku konsumen pasca pembelian.

Telah disinggung diawal, bahwasanya modal merupakan salah satu aspek utama dalam menjalankan usaha. Tolak ukur keberhasilan usaha kecil dapat dilihat dari modal yang digunakan untuk menjalankan usahanya, dalam artian bagaimana seorang wirausaha menghimpun sekaligus pendayagunaan dana.

Penghimpunan dana lazimnya berasal dari dalam perusahaan dan dari luar perusahaan. Sumber daya internal meliputi, yaitu penggunaan laba usaha, penggunaan dana cadangan, penggunaan laba yang tidak dibagi. Adapun sumber dana eksternal perusahaan berasal dari modal pemilik usaha dana pihak lain baik berupa pinjaman hibah maupun kerjasama syarikah.

Pengembangan Usaha Empek Empek Perseorangan Informal-Tradisional Di Pusat Perbelanjaan Lorong King Bandar Lampung Dalam Perspektif Bisnis Syari'ah

Pendayagunaan dana usaha biasanya dibagi dalam penggunaan jangka pendek dan jangka panjang. Penggunaan jangka pendek ditujukan sebagai aktiva lancar dan diwujudkan dalam bentuk kas, surat surat berharg, piutang dan persediaan. Adapun yang jangka panjang ditujukan dengan aktiva tetap dan diwujudkan sebagai asset tanak, bangunan dan peralatan.

Setiap usaha memerlukan system pencatatan dan pembukuan (akutansi) untuk mengetahui aktivitas usaha dan hasil usaha yang dicapai. Usaha besar membutuhkan system pembukuan yang kompleks. Sedangkan usaha kecil cukup dengan system pembukuan yang sederhana namun informative. Pencatatan dan pembukuan memberoikan manfaat yang besar dan penting bagi perusahaan. Diantaranya memberikan informasi mengenai seluruh transaksi bisnis yang telah dilakukan dan dampak keuangan yang dihasilkan; memberikan informasi tentang perkembangan yang dialami usah, menjadi dasar analisis kondisi keuangan dan operasional usaha; menjadi dasar pembuatan laporan keuangan dalam rangka pengajuan pinjaman, penawaran investasi atau penggabungan atau kerjasama usaha serta menjadi dasar pemenuhan hak dari pihak pihak yang berkaitan dengan usaha secara adil sehingga terhindar dari tindakan zalim.

Islam sangat menekankan pentingnya pencatatan (Kamal, 1997), sebagaimana firman allah swt (QS; al baqarah;282). Selain menekankan pentingnya pencatatan suatu transaksi secara benar, dalil tersebut juga menekankan bahwa setiap transaksi harus didukung oleh bukti, pentingnya internal control, tujuan adanya pencatatan (akutansi) tersebut adalah agar tercipta suatu keadilan terhadap pihak pihak yang terlibat, dengan diwajibkannya membayar zakat bagi setiap muslim yang muzakki (Husain Syahatah, 2005), berarti dibutuhkan akuntansi agar perhitungannya tepat dan islam sangat menekankan agar amal yang dilakukan selalu baik dan professional termasuk dalam pencatatan (akuntansi).

Perspektif Bisnis Usaha Empek-empek Perseorangan Informal Tradisional Dalam Syari'ah

Berdasarkan informasi yang berhasil diungkap dalam wawancara dengan pimpinan usaha empek empek kantin kita, menurut beliau, dalam menjalankan usahanya, perlu adanya strategi pengembangan usaha agar mampu bertahan dan maju. Hal utama yang dilakukan setiap wirausaha harus dapat mengidentifikasi factor-faktor pendukung sekaligus penghambat keberhasilan pengembangan usaha kecil, mengenai situasi dan kondisi lingkungan usaha merupakan strategi dasar dalam pengembangan usaha sebagaimana telah dialami sendiri oleh pimpinan usaha empek empek kantin kita, selain itu factor factor pendukung lainnya, adalah sebagai berikut, yaitu kemauan keras, kualitas produk dan pelayanan yang konsisten, sikap ramah dan bersahabat terhadap konsumen, tempat usaha yang strategis diimbangi dengan pelayanan yang memuaskan.

Hal inilah yang sering diabaikan dan tak disadari oleh para wirausaha, mereka beranggapan apabila modal telah kembali dan memiliki laba, maka usahanya telah berhasil, terdapat 17 identifikasi sebab kegagalan usaha, yaitu; kurang ulet dan lekas putus asa, kurang tekun dan kurang teliti, kurang inisiatif dan kurang kreatif, tidak jujur dan tidak tepat janji kekeliruan memiliki lapangan usaha, memulai usaha langsung secara besar besaran, memiliki usaha tanpa pengalaman dengan modal pinjaman, mengambil kredit tanpa pertimbangan masak masak, kurang dapat menyesuaikan dengan selera konsumen, pelayanan yang kurang baik, banyaknya piutang ragu ragu, banyaknya pemborosan dan penyelewengan, kekeliruan menghitung harga pokok, menyamakan perusahaan sebagai badan social, tidak ada pemisahan antara harta pribadi dan harta perusahaan, kemacetan keuangan sering terjadi, kurangnya pengawasan atau kurang pengendalian.

Berikut ini adalah matrik analisi pengembangan usaha kecil perseorangan informal tradisional, dalam usaha empek empek, yaitu;

EKSTERNAL	<p>Peluang (opportunity) keberhasilan dalam mengembangkan usahanya</p> <ul style="list-style-type: none"> -segmentasi pasar yang dimasuki adalah pasar tradisional dimana produk yang ditawarkan banyak diminati konsumen dan lapisan bawah dan menengah; -akses bahan baku mudah diperoleh -adanya jaminan pemerintah dengan menerbitkan PP RI No 32 tahun 1998 tentang pembinaan dan pengembangan usaha kecil, melalui aspek prasarana, aspek perizinan, aspek perlindungan 	<p>Faktor Penghambat (threats);</p> <ul style="list-style-type: none"> -pesaing dan calon pesaing usaha -peraturan perda yang tidak memiliki -akses modal usaha sulit
INTERNAL	<p>Kekuatan (Strength);</p> <ul style="list-style-type: none"> -bisnis sederhana dan mampu bertahan ditengah krisis ekonomi dan pelonjakan harga ----bahan baku -mandiri; 	<p>Manfaat kekuatan:</p> <p>Lakukan keputusan dengan memanfaatkan kekuatan yang ada, untuk meraih peluang dan mengerjakan sebagai bisnis yang potensial dan mampu bertahan</p>
		<p>Mobilitas kekuatan;</p> <p>Lakukan strategi untuk memanfaatkan kekuatan dalam rangka menepis banyaknya pesaing maupun calon pesaing</p>

Pengembangan Usaha Empek Empek Perseorangan Informal-Tradisional Di Pusat Perbelanjaan Lorong King Bandar Lampung Dalam Perspektif Bisnis Syari'ah

-dinamis, ulet, kerja keras, cepat tanggap/fleksibel; -hemat, tidak boros		
Kelemahan (weakness); -tidak punya perencanaan yang jelas; -tidak berorientasi ke depan; -pendidikan tidak mendukung, -tanpa pembukuan tertib, -tanpa analisis pasar, -Kurang spesialisasi -kurang inovasi -Tidak ada pengkaderan -Modal lemah	Tentukan strategi pengembangan usaha yang tepat Dalam hal ini manfaatkan peluang untuk menutup kelemahan. Dari peluang yang ada sementara kelemahan internal juga ada, maka upaya yang diambil adalah meraih peluang yang ada untuk menutup kelemahan modal sampai pada persiapan pemantapan sdm pengelolaannya.	Kendalikan kerugian: Jika situasi lingkungan membuat pesimis, harus diambil strategi untuk tidak kecewa dan merugi lantaran kelemahan yang tidak bisa diajak kompromi

Tabel 1. Matrik Analisis Pengembangan Usaha Kecil Perseorangan Informal Tradisional, Dalam Usaha Empek Empek

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis dapat menarik kesimpulan berkenaan dengan judul pengembangan usaha empek empek perseorangan informal-tradisional di pusat perbelanjaan lorong king Bandar lampung dalam perspektif bisnis syari'ah adalah sebagai berikut, yaitu; usaha empek empek perseorangan informal tradisional adalah boleh dalam hukum Islam. Dan Perspektif usaha empek empek perseorangan informal-tradisional dalam syari'ah yaitu berorientasi pada syariah sebagai kendali bisnis, bertujuan untuk mencapai empat hal utama; target hasil; profit-materi dan benefit non materi, pertumbuhan; artinya terus meningkat, keberlangsungan dalam kurun waktu selama mungkin dan keberkahan atau keridhaan Allah. Serta Perspektif bisnis syariah mengenai pengembangan usaha empek empek perseorangan informal-tradisional yaitu, pertama, Peluang (opportunity) keberhasilan dalam mengembangkan usahanya yaitu dengan segmentasi pasar yang dimasuki adalah pasar tradisional dimana produk yang ditawarkan banyak diminati konsumen dan lapisan bawah dan menengah; akses bahan baku mudah diperoleh, adanya jaminan pemerintah dengan menerbitkan PP RI No 32 tahun 1998 tentang pembinaan dan pengembangan usaha kecil, melalui aspek prasarana, aspek perizinan, aspek perlindungan. Kedua, Manfaat kekuatan: yaitu dengan melakukan keputusan dengan memanfaatkan kekuatan yang ada, untuk meraih peluang dan

mengerjakan sebagai bisnis yang potensial dan mampu bertahan. Ketiga. Tentukan strategi pengembangan usaha yang tepat, yaitu dalam hal ini manfaatkan peluang untuk menutup kelemahan. Dari peluang yang ada sementara kelemahan internal juga ada, maka upaya yang diambil adalah meraih peluang yang ada untuk menutup kelemahan modal sampai pada persiapan pemantapan sdm adalah pengelolaannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Alimin, M. dan. (2004). *Etika dan Perlindungan Konsumen Dalam Ekonomi Islam*. BPFE-Yogyakarta.
- Anoraga, P. (2007). *pengantar bisnis; Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi*. Rineka Cipta.
- Asqolani, I. H. (2006). *Bulughul Marambin Adillati Ahkam, (Indonesia;), h. Darulihyath*.
- Beekum, R. I. (2004). *Etika Bisnis Islam*. Pusaka Pelajar.
- Depag. (1994). *Alquran Dan Terjemahannya*. Kumudasmoro Grafindo Semarang.
- HendriAnto. (2003). *Pengantor Ekonomika Mikro Islami*. Ekonisia.
- Husain Syahatah, D. S. M. A. A. D. (2005). *Transaksi Dan Etika Bisnis Islam*. Visiinsani Publishing.
- Kamal, M. (1997). *Wawasan Islam Dan Ekonomi Sebuah Bunga Rampai*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI.
- Karim, A. A. (2004). *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam, Edisi Kedua*. RajaGrafindo Persada.
- Khoururi, A. bin A. bin M. bin H. A. K. A. Al. (1997). *Subulussalam, (Bandung; Maktabah Dahlan, tth), Juz ke IV, h. 159. Lihat juga Abu Al Husein Muslim bin Al Hajjaj Alqusyairi Al Nasaiburi, Sahih Muslim*. Daar Al-Fikr.
- Laksana, F. (2008). *Manajemen Pemasaran Pendekatan Praktis*. Graha Ilmu.
- Muhammad. (2004). *Etika dan Perlindungan Konsumen Dalam Ekonomi Islam*. BFFE.
- Muhammad, A. (2008). *hokum lembaga keuangan dan pembiayaan*. Citra Aditya Bakti.
- Muhammad Ismail Yusanto, D. M. K. W. K. (2002). *Menggagas Bisnis Islam*. Gema Insani.
- Munawir, A. W. (1984). *Kamus Al Munawir*. Krapyak Yogyakarta.
- Undang Undang No 09 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil Yang Telah Diganti Dengan Undang Undang No 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah, (2008).
- Qardhawi, Y. (1997). *Daral Qiyam Wa al Akhlaq Fi al Iqtishad al Islam terj. Zainal Arifin dan Dahlia Husin, Norma dan Etika Ekonomi Islam*. Rineka Cipta.
- Salam, M. F. (2006). *Pertumbuhan Hukum Bisnis Syari'ah di Indonesia*. Pusaka.
- Shihab, Q. (1997). *Etika Bisnis Dalam Wawasan Al Quran , Ulumul Quran no 3/VII/97*. Rajawali.