

**PENYULUHAN MENGENAI MANAJEMEN USAHA DAN SISTEM DAGANG ISLAMI  
KEPADA PEDAGANG KECIL DI LINGKUNGAN PASAR KOSAMBI  
KOTAMADYA BANDUNG**

**<sup>1</sup>Muhardi, <sup>2</sup>Dikdik Tandika, <sup>3</sup>Ratih Tresnati, <sup>4</sup>Dede R. Oktini**

<sup>1,2,3,4</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Bandung, Jl. Tamansari No.1 Bandung 40116  
e-mail: muhardi66@yahoo.co.id

**Abstrak.** Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) melalui penyuluhan ini ditujukan untuk memberikan pemahaman kepada pedagang mengenai manajemen usaha dan sistem dagang Islami. Penyuluhan dilakukan in house, melalui pemberian materi kepada pedagang kecil di lingkungan Pasar Kosambi Kotamadya Bandung. Uji pemahaman materi penyuluhan dilakukan sebelum (pre-test) dan setelah penyuluhan (post-test). Selain itu metode PKM ini juga menggunakan diskusi interaktif, yaitu diskusi dua arah antara penyuluh dan pedagang. Penyuluhan dilakukan pada minggu pertama bulan Oktober 2014. Data yang diperoleh selanjutnya diolah dengan menggunakan pendekatan statistik. Dari kegiatan penyuluhan diperoleh kesimpulan sebagai berikut: (1) melalui penyuluhan ini, terdapat peningkatan pemahaman pedagang yang signifikan mengenai manajemen usaha dan sistem dagang Islami di lingkungan Pasar Kosambi Kotamadya Bandung; dan (2) terjadi peningkatan pemahaman pedagang yang lebih tinggi mengenai sistem dagang Islami, dibandingkan dengan tingkat pemahaman mengenai manajemen usaha. Peningkatan pemahaman pedagang mengenai manajemen usaha dan sistem dagang Islami akan bernilai, apabila secara konkrit diimplementasikan dalam aktivitas dagang sehari-hari.

**Kata kunci:** Pedagang kecil, manajemen usaha, sistem dagang Islami.

## 1. Pendahuluan

Keberadaan pedagang pasar tradisional skala kecil telah memberikan kontribusi yang signifikan bagi perekonomian kota, termasuk Bandung sebagai salah satu kota besar di Indonesia. Untuk pedagang itu sendiri, aktivitas dagang yang mereka lakukan sangat penting bagi kehidupan ekonomi mereka, dan seringkali pekerjaan ini menjadi tumpuan keluarga bagi pemenuhan kebutuhan ekonomi pedagang sehari-harinya. Di sisi lain, bagi masyarakat konsumen, adanya pedagang pasar mempunyai peran penting dalam memudahkan penyediaan barang-barang dan jasa-jasa kebutuhan masyarakat. Selain itu fleksibilitas transaksi yang mereka (para pedagang) lakukan, menjadikan pedagang di lingkungan pasar tradisional menarik masyarakat., tidak hanya bagi kalangan masyarakat berdaya beli rendah, tetapi juga yang berdaya beli menengah dan tinggi. Berbeda halnya dengan di pasar modern, maka di pasar tradisional ini tawar menawar harga menjadi suatu praktik jual beli yang lumrah dilakukan. Oleh karena itu, para pedagang sudah terbiasa dengan sistem tawar menawar yang telah terjadi selama ini.

Pasar Kosambi merupakan salah satu pasar yang berlokasi di Kotamadya Bandung, dimana terdapat banyak pedagang pasar skala kecil yang menyediakan kebutuhan sehari-hari yaitu produk kebutuhan pokok masyarakat, termasuk yang utamanya adalah produk sandang dan pangan. Terkait dengan pengelolaan usaha dagang yang selama ini mereka lakukan, mengindikasikan bahwa pengelolaan (manajemen) usaha dinilai sebagai salah satu aspek penting yang menentukan keberhasilan pedagang dalam menjalankan usaha dagangnya, termasuk masih perlunya ditingkatkan pemahaman

pedagang akan sistem dagang Islami. Pemahaman pedagang akan manajemen usaha dan sistem dagang Islami ini merupakan modal dasar untuk dapat menjalankan usahanya secara benar dan baik, tidak hanya akan berdampak pada keberhasilan usaha dagang sekarang ini, tetapi juga terhadap keberhasilan usaha dagangnya secara berkelanjutan dimasa yang akan datang.

Dengan demikian, kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui penyuluhan ini ditujukan untuk memberikan pemahaman kepada pedagang kecil, khususnya yang berada di lingkungan Pasar Tradisional Kosambi Kotamadya Bandung, mengenai manajemen usaha dan sistem dagang Islami.

## 2. State of the Art

Usaha dagang yang berhasil baik adalah ditentukan oleh bagaimana mengelola atau *me-manage* usaha tersebut. Namun demikian, “Manajemen bukanlah tongkat sihir, yang dipegang oleh direktur atau pemimpin (pemilik usaha), yang dapat merubah segala sesuatu menjadi lebih baik dalam sekejap” (Muhammad Ahmad Abd al-Jawwad, 2004:7). Oleh karena itu, Jaribah bin Ahmad Al-Haritsi (2006:369) menegaskan bahwa, “Keberhasilan suatu pekerjaan apa pun tidak mungkin terjadi secara kebetulan; sebab manajemen merupakan syarat keberhasilan pekerjaan”. Menurut M. Ahmad Abdul Jawwad (2006:x), Ilmu dan skill manajemen yang beragam adalah hasil ijhtihad manusia yang diperkaya dengan berbagai pelatihan serius, penerapan nyata, dan upaya yang kontinyu, sehingga menjadi sebuah manhaj (metode) atau sebuah ide yang layak diterapkan dalam kerja dan realita kita.

Mengelola atau *me-manage* usaha adalah sangat penting, sebab apabila tidak dikelola dengan baik, maka akan terjadi kegagalan usaha. Manajemen berkaitan dengan keahlian dan ketekunan. M. Quraish Shihab (2008:150) menyatakan bahwa, “Untuk meraih kualitas suatu pekerjaan diperlukan keahlian dan ketekunan. Karena itu pilihlah bidang yang Anda merasa memiliki kelebihan padanya dan anda mampu melakukannya dengan baik.” Selain itu, dalam manajemen juga dibutuhkan kedisiplinan dan dalam kaitan ini Abdullah Gymnastiar (2006:115) menyatakan, kedisiplinan adalah kata kunci pertama yang harus dimiliki seseorang berkarakter kuat. Pribadi ahli ikhtiar dipastikan memiliki kepribadian yang berdisiplin tinggi dalam segala aspek positif. Dia sangat berdisiplin dalam ibadah, disiplin dalam waktu, disiplin dalam ketertiban, disiplin dalam menjalankan peraturan dan tugas, serta dalam hal lainnya yang positif. Sungguh siapa pun yang tidak memiliki disiplin, maka pekerjaan apa pun yang dilakukannya tidak akan memperoleh hasil yang maksimal. “Dalam ajaran Islam, kerja adalah Perintah Allah dan harus dilakukan dengan sungguh-sungguh (disiplin) atau *certainty principle*” (Herman Soewardi, 1995:131).

Dalam hal manajemen usaha dagang, pada realitasnya tidak terlepas dari bagaimana mengelola aspek-aspek manajemen usaha, yaitu diantaranya meliputi aspek permodalan, mengelola penjualan atau pemasaran barang-barang dan jasa-jasa yang ditawarkan kepada pelanggan, mengelola penyediaan barang dagangan, dan menempatkan orang yang dapat dipercaya untuk melayani pelanggan dengan sebaik-baiknya. Berbagai aspek tersebut harus dikelola sedemikian rupa sehingga dapat diwujudkan usaha dagang yang berhasil.

Berniaga atau berdagang adalah salah satu pekerjaan yang mulia, tentunya bilamana tidak mengandung unsur penipuan dan memenuhi persyaratan sesuai ajaran Islam. Dalam Al-Qur’an surah Al-Bagarah ayat 275 ditegaskan yang artinya:

*“Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.*

Al-Qur'an bukan hanya memperbolehkan dan mendorong segala bentuk kerja produktif, namun Al-Qur'an menyatakan bahwa bagi seorang Muslim hal tersebut adalah sebuah kewajiban. Al-Qur'an menganggap bahwasannya bisnis (berdagang) itu adalah tindakan yang halal dan diperbolehkan, baik dan sangat menguntungkan, baik keuntungan secara individu dan masyarakat. Perdagangan yang jujur dan bisnis yang fair sangat dihargai, direkomendasikan dan dianjurkan oleh Al-Qur'an (Mustaq Ahmad, 2006:18). Usaha dagang yang dilakukan dengan baik, tidak hanya memberikan manfaat ekonomi bagi pedagang, tetapi yang utama adalah nilai ibadah dan karenanya harus dilakukan dengan kesungguhan dan memperhatikan etika dagang dalam Islam.

Dalam Al-Qur'an surah Al-Jumu'ah ayat 9-10 dinyatakan yang artinya:

*“Wahai orang-orang yang beriman ! Apabila telah diseru untuk melaksanakan salat pada hari Jum'at, maka segeralah kamu mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui. Apabila salat telah dilaksanakan, maka bertebaranlah kamu di bumi; carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung”*

Al-Qur'an memuji pedagang yang bertakwa dan saleh, yaitu:

*“Orang yang tidak dilalaikan oleh perdagangan dan jual beli dari mengingat Allah, melaksanakan salat, dan menunaikan zakat. Mereka takut kepada hari ketika hati dan penglihatan menjadi guncang (hari kiamat), (mereka melakukan itu) agar Allah memberi balasan kepada mereka dengan yang lebih baik daripada apa yang telah mereka kerjakan, dan agar Dia menambah karunia-Nya kepada mereka. Dan Allah memberi rezeki kepada siapa saja yang Dia kehendaki tanpa batas” (Qur'an surah An-Nur ayat 37-38).*

Rahasia keberhasilan dalam perdagangan adalah jujur dan adil dalam mengadakan hubungan dagang dengan para pelanggan. Dengan berpegang teguh pada prinsip ini, Nabi Muhammad saw. telah memberi teladan cara yang terbaik untuk menjadi pedagang yang berhasil. Lebih lanjut dijelaskan, bahwa, menurut Nabi Muhammad saw., peraturan-peraturan berikut ini harus diperhatikan dalam berdagang (yang dalam hal ini diringkas oleh penulis) – di samping sikap adil dan jujur dalam melakukan transaksi. *Pertama*, penjual tidak boleh mempraktikkan kebohongan dan penipuan mengenai barang-barang yang dijual pada pembeli. *Kedua*, para pelanggan yang tidak sanggup membayar kontan, hendaknya diberi tempo untuk melunasinya. *Ketiga*, penjual harus menjauhi sumpah yang berlebih-lebihan dalam menjual suatu barang. *Keempat*, hanya dengan kesepakatan bersama, atau dengan suatu usulan dan penerimaan, penjualan suatu barang akan sempurna. *Kelima*, penjual harus tegas terhadap timbangan dan takaran. *Keenam*, orang yang membayar di muka untuk pembelian suatu barang tidak boleh menjualnya sebelum barang tersebut benar-benar menjadi miliknya. *Ketujuh*, Nabi telah melarang bentuk monopoli dalam perdagangan. *Kedelapan*, tidak ada harga komoditas yang boleh dibatasi. Ini merupakan suatu keputusan dalam menangani masalah perdagangan besar. Jika harga dibatasi, lalu tidak akan ada perusahaan dagang dan niaga, maka perdagangan dunia akan berhenti (Afzalurrahman (ed.), 2000:26-28).

Dengan demikian, sistem dagang Islami menjadi sangat penting dipraktikkan dalam berdagang, atau bagi semua pelaku ekonomi tanpa terkecuali. Pedagang pasar skala kecil (pedagang pasar rakyat), merupakan salah satu pelaku ekonomi yang menjalankan aktivitas perdagangan, yang tidak terlepas dari keharusan memperhatikan dan mengimplementasikan manajemen usaha dan sistem dagang yang Islami, dalam upaya untuk menghasilkan keberkahan baik bagi pedagang itu sendiri, maupun juga bagi pembeli atau konsumennya dan masyarakat terkait.

### 3. Metode PKM

Kegiatan PKM melalui penyuluhan ini dilakukan *in house*, melalui pemberian materi kepada pedagang kecil di lingkungan Pasar Kosambi Kotamadya Bandung. Uji pemahaman materi penyuluhan dilakukan sebelum (*pre-test*) dan setelah penyuluhan (*post-test*). Selain itu kegiatan PKM ini juga menggunakan metode melalui diskusi interaktif, yaitu diskusi dua arah antar penyuluh dan pedagang. Dalam hal waktu pelaksanaan PKM ini, penyuluhan dilakukan pada minggu pertama bulan Oktober 2014. Data yang diperoleh selanjutnya diolah dengan menggunakan pendekatan secara statistik.

### 4. Analisis Hasil PKM

Telah diuraikan sebelumnya bahwa, kegiatan PKM melalui penyuluhan yang dilakukan di lingkungan pasar Kosambi ini, adalah ditujukan untuk memberikan pemahaman kepada para pedagang sebagai khalayak sasaran dalam kegiatan PKM ini, mengenai manajemen usaha dan sistem dagang Islami.

Peserta penyuluhan diberikan pertanyaan tentang manajemen usaha dagang yang terkait dengan manajemen atau pengelolaan permodalan, penjualan, pengadaan atau penyediaan barang dagangan, dan manajemen penempatan tenaga penjual atau sumber daya manusia. Berbagai pertanyaan diajukan mengenai tingkat pemahaman pedagang sebelum dilakukannya penyuluhan, kemudian dengan pertanyaan yang sama diberikan kembali setelah dilakukannya penyuluhan, yaitu untuk mengetahui adanya tingkat pemahaman pedagang mengenai manajemen usaha.

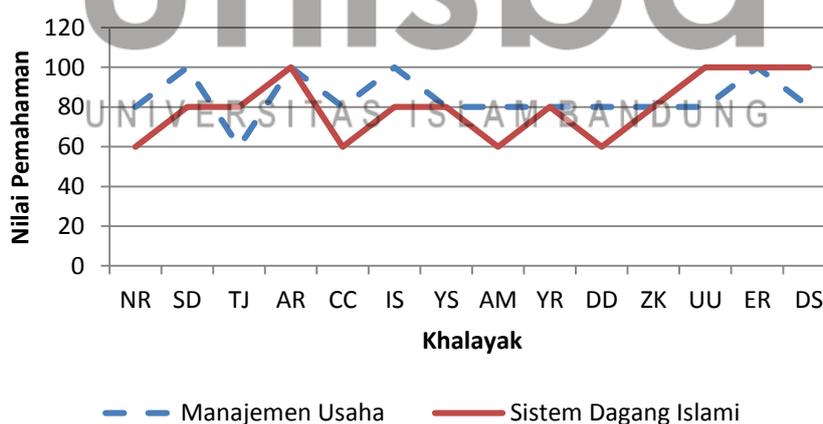
Data tingkat pemahaman pedagang mengenai manajemen usaha sebelum dan setelah dilakukan penyuluhan diperoleh, kemudian secara statistik dengan menggunakan taraf signifikansi 5% dihitung dan diketahui nilai  $t$  hitungnya sebesar 6,3953, sedangkan dengan taraf signifikansi yang sama diketahui  $t$  tabel adalah 2,16. Dari hasil ini dapat dinyatakan bahwa, terdapat perbedaan tingkat pemahaman pedagang yang signifikan mengenai manajemen usaha antara sebelum (*pre-test*) dengan setelah (*post-test*) dilakukannya penyuluhan. Ini artinya, dengan kegiatan PKM melalui penyuluhan ini maka pemahaman pedagang mengenai manajemen usaha dagang mengalami peningkatan yang signifikan (berarti), yang nantinya perlu untuk diimplementasikan dalam realitas pada kehidupan dagang sehari-harinya.

Pedagang tidak hanya diberikan pemahaman mengenai manajemen usaha dagang, tetapi juga tentang sistem dagang Islami. Sejauhmana pedagang memahami mengenai sistem dagang Islami, maka telah diberikan pertanyaan sebelum dilakukan penyuluhan untuk mengukur tingkat pemahaman mereka, untuk kemudian pertanyaan yang sama telah diberikan kembali setelah pedagang diberikan penyuluhan mengenai sistem dagang Islami tersebut.

Tingkat pemahaman pedagang antara sebelum dan setelah dilakukan penyuluhan selanjutnya dihitung secara statistik, dan dengan menggunakan taraf signifikansi sebesar 5% diperoleh nilai t hitung sebesar 12,3044, sedangkan dengan taraf signifikansi yang sama diperoleh nilai t tabel sebesar 2,16. Nilai ini menunjukkan bahwa, terdapat perbedaan tingkat pemahaman pedagang tentang sistem dagang Islami antara sebelum dan setelah dilakukannya penyuluhan ini. Dengan demikian melalui kegiatan penyuluhan ini telah terjadi peningkatan pemahaman yang signifikan bagi para pedagang mengenai sistem dagang Islami.

Secara grafik tingkat perbandingan pemahaman setelah dilakukan penyuluhan mengenai manajemen usaha dan sistem dagang Islami ditunjukkan pada Gambar 4.1. Gambar tersebut memperlihatkan bahwa, telah terjadi peningkatan pemahaman yang signifikan baik mengenai manajemen usaha, maupun mengenai sistem dagang Islami yang ditunjukkan oleh tingkat pemahaman pedagang yaitu berkisar pada rentang nilai cukup dan baik, dimana nilai yang tinggi dalam kegiatan PKM ini menunjukkan nilai pemahaman yang baik bagi pedagang mengenai manajemen usaha dan sistem dagang Islami, khususnya dalam kaitan ini untuk pedagang yang diberikan penyuluhan di lingkungan Pasar Kosambi Kotamadya Bandung.

Lebih lanjut, apabila dibandingkan dengan tingkat pemahaman antara manajemen usaha dagang dan sistem dagang Islami, maka setelah dilakukan penyuluhan tingkat pemahaman pedagang mengenai manajemen usaha yaitu rata-rata senilai 84, di sisi lain tingkat pemahaman mengenai sistem dagang Islami adalah rata-rata senilai 80. Ini artinya, tingkat pemahaman rata-rata petani mengenai manajemen usaha lebih tinggi dari pemahaman mengenai sistem dagang Islami. Namun demikian, dari hasil perhitungan statistik sebagaimana telah disampaikan sebelumnya bahwa, terdapat peningkatan pemahaman pedagang yang lebih tinggi antara sebelum dan setelah dilakukan penyuluhan mengenai sistem dagang Islami, dibandingkan dengan tingkat pemahaman mengenai manajemen usaha.



Sumber: Data Penyuluhan, setelah diolah, 2014

Gambar 4.1 Pemahaman Manajemen Usaha dan Sistem Dagang Islami Setelah Penyuluhan

Kegiatan PKM melalui penyuluhan mengenai manajemen usaha dan sistem dagang Islami kepada pedagang kecil di lingkungan Pasar Kosambi Kotamadya Bandung ini telah memberikan kontribusi yang berarti atau bernilai, sehingga lebih lanjut yang

harus dilakukan adalah bagaimana pelaksanaan manajemen usaha dan sistem dagang Islami ini diterapkan dalam kegiatan dagang sehari-hari, sehingga usaha dagang yang dilakukan berhasil secara berkelanjutan (*sustainable*).

## 5. Kesimpulan dan Saran

### 5.1 Kesimpulan

Dari kegiatan penyuluhan diperoleh kesimpulan sebagai berikut: (1) melalui penyuluhan ini, terdapat peningkatan pemahaman pedagang yang signifikan (berarti), mengenai manajemen usaha dan sistem dagang Islami di lingkungan Pasar Kosambi Kotamadya Bandung; dan (2) terjadi peningkatan pemahaman pedagang yang lebih tinggi mengenai sistem dagang Islami, dibandingkan dengan tingkat pemahaman mengenai manajemen usaha.

### 5.2 Saran

Peningkatan pemahaman pedagang mengenai manajemen usaha dan sistem dagang Islami akan bernilai, apabila secara konkrit diimplementasikan sebaik-baiknya dalam aktivitas dagang sehari-harinya.

### Daftar Pustaka

- Abdullah Gymnastiar. 2006. *Saya Tidak Ingin Kaya, Tapi Harus Kaya*. Editor, Bambang Trim dan Deny Riana. Bandung: Khas MQ.
- Afzalurrahman (ed). 2000. Muhammad: Encyclopedia of Seerah. Volume II buku ke tiga. London: The Muslim Schools Trust (1982). Penerjemah: Dewi Nurjulianti (Koordinator), Isnan, dkk. Editor: Arief Subhan, Dewi Nurjulianti. *Muhammad sebagai Seorang Pedagang*. Jakarta Pusat: Penerbit Yayasan Swarna Bhumi.
- Herman Soewardi. 1995. *Filsafat Koperasi atau Cooperativism*. Bandung: UPT Penerbitan IKOPIN.
- Jabiran bin Ahmad Al-Haritsi. 2006. Al-Fiqh Al-Iqtishadi Li Amiril Mukminin Umar Ibn Al-Khaththab. Penerjemah, H. Asmuni Solihan Zamakhsyari. Editor, Muhammad Ihsan. *Fikih Ekonomi Umar bin Al-Khaththab*. Jakarta: Khalifa.
- M. Ahmad Abdul Jawwad. 2006. *Manajemen Rasulullah*. Alih Bahasa, Khozin Abu Faqih. Penyunting, N. Burhanudin. Bandung: PT Syaamil Cipta Media.
- Muhammad Ahmad Abd al-Jawwad. 2004. Al-‘Idarah Dlid al-Tayyar. Penerjemah, A. Khotib. Editor, Maya Hayati. *Manajemen Melawan Arus: Panduan Praktis Menuju Keberhasilan Manajemen*. Jakarta: Bening Publishing.
- M. Quraish Shihab. 2008. *Berbisnis dengan Allah*. Pisangan, Ciputat, Tangerang: Penerbit Lentera Hati.
- Mustaq Ahmad. 2006. Business Ethics in Islam. Penerbit: The International Institute of Islamic Thought (Pakistan). Penerjemah: Samson Rahman. Penyunting: Tim Al-Kautsar. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta Timur: Penerbit Pustaka Al-Kautsar.
- Syaamil Al-Qur’an Terjemah Per-Kata. Yayasan Penyelenggara Penerjemah/Penafsir Al-Qur’an, Revisi Terjemah oleh Lajnah Pentashih Mushaf Al-Qur’an Departemen Agama Republik Indonesia.