Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen (JUPIMAN)
Vol.3, No.1 Maret 2024
E-ISSN : 2963-766X ;P-ISSN : 2963-8712, Hal 241-263
DOI: https://doi.org/10.55606/jupiman.v3i1.3308

Analisis Pengelolaan Keuangan Syariah Pedagang Sayur Wanita di Pasar Muara Tembesi

Dilla Pinanti
Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
dillapinanti7@gmail.com

Efni Anita
Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
efnianita@uinjambi.ac.id

Rohana Rohana
Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
rohana071992@uinjambi.ac.id

Korespondensi penulis: dillapinanti7@gmail.com

Abstract: *One of the human activities in meeting daily needs requires a market as a means of support. The market will progress if financial management runs well, but on the other hand, if management does not run well it will result in losses, both in the market and for its partners. This article aims to analyze the knowledge of Vegetable Trader entrepreneurs and how they practice Sharia financial management in the businesses they run. This research was carried out at the Muara Tembesi Market directly and freely using descriptive qualitative research, namely direct interviews conducted in a relaxed manner, without complicating the informants, and the questions asked were not of an interrogative nature but only to obtain the data needed to complete and complete the writing in this research. The research results show Sharia financial management. Using a phenomenological approach, this research observed 15 informants who were vegetable traders at Muara Tembesi Market. The results of this research prove that all informants have knowledge of the concept of Islamic or Sharia financial management. Entrepreneurs have also implemented Islamic financial management through allocating budgets for zakat, infaq and alms. Apart from that, business actors also have savings and investment funds for their businesses. However, the majority of entrepreneurs still implement simple financial management. Regarding budgeting, financial reports and cash management have not been implemented in a structured manner.*

Keywords: *Sharia Financial Management, Women Traders*

Abstract: Salah satu kegiatan manusia dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari memerlukan adanya pasar sebagai sarana pendukungnya. Pasar akan maju apabila pengelolaannya keuangannya berjalan dengan baik, namun sebaliknya jika pengelolaan tidak berjalan dengan baik maka akan mengakibatkan kerugian, baik dalam pasar tersebut maupuan bagi mitra kerjanya. Artikel ini bermaksud ingin menganalisis bagaimana pengetahuan pengusaha *Pedagang Sayur* dan bagaimana praktik pengelolaan keuangan Syariah pada usaha yang mereka jalankan. Penelitian ini dilakukan Di Pasar Muara Tembesi langsung kelapangan dangan menggunakan penelitian kualitatif deskriptif yaitu dengan wawancara langsung yang dilakukan secara santai, tidak merumitkan informan, dan pertanyaan yang diajukan tidak bersifat mengintrogasi melainkan hanya untuk mendapatkan data yang dibutuhkan guna menyelesaikan dan melengkapi penulisan dalam penelitian ini. hasil penelitian menunjukan pengelolaan keuangan Syariah. Dengan pendekatan fenomenologi penelitian ini mengobservasi 15 informan pelaku usaha *Pedagang Sayur Di Pasar Muara Tembesi*. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa seluruh informan memiliki pengetahuan mengenai konsep pengelolaan keuangan Islam atau Syariah. Para pengusaha juga telah menerapkan pengelolaan keuangan Islam melalui pengalokasian anggaran untuk zakat, infak dan sedekah. Selain itu para pelaku usaha juga sudah memiliki dana tabungan dan investasi untuk usahanya. Namun mayoritas pengusaha masih menerapkan pengelolaan keuangan secara sederhana. Terkait penganggaran, laporan keuangan, dan manajemen kas belum diterapkan secara terstuktur.

Kata Kunci: Pengelolaan Keuangan Syariah, Pedagang Wanita

Received demmber 14, 2023; Accepted Januari 02, 2024; Published Maret 31, 2024
** Dilla Pinanti, dillapinanti7@gmail.com*

LATAR BELAKANG

Keuangan dengan sistem syariah hadir untuk memberi jasa keuangan yang halal kepada komunitas muslim. Target utamanya adalah kesejahteraan ekonomi, perluasan kesempatan kerja, dan tingkat pertumbuhan ekonomi yang tinggi, keadilan sosioekonomi serta distribusi pendapatan kekayaan yang wajar, stabilitas nilai uang, dan mobilisasi serta investasi tabungan untuk pembangunan ekonomi yang mampu memberikan jaminan keuntungan (bagi hasil) kepada semua pihak yang terlibat. Sistem ekonomi syariah dengan prinsip adil dewasa ini sudah majuapabila dibandingkan pada tahun-tahun sebelumnya.

Pengelolaan keuangan syariah diartikan sebagai suatu rangkaian aktivitas dalam mengelola keuangan yang dijalankan sesuai dengan prinsip syariah dalam Islam, seperti cara mendapatkannya, lingkup usaha atau profesi, cara pemanfaatannya dan cara pengalokasiannya. Sehingga dengan adanya manajemen keuangan diharapkan mampu untuk mengoptimalkan pengelolaan aktivitas operasional pada lembaga keuangan syariah, dan tentunya berpengaruh pada kepercayaan masyarakat.

membuat masyarakat lebih memilih untuk turut serta berkontribusi di bank syariah.

Perbankan syariah bergerak dibidang pembiayaan, yang mana bank memiliki peran sebagai lembaga penghimpun serta penyalur dana (funding-lending). Dimana hal ini sudah sepantasnya bank memiliki kewajiban dalam membantu jalannya program, pembiayaan masyarakat guna menyalurkan dananya sebagai bentuk pinjaman khsuusnya kepada pelaku UMKM. Adapun dalam hal penyaluran dana yang lain bank syariah merupakan (profit and loss sharing) yaitu prinsip pembagian hasil yang ditentukan berdasarkan nisbah yang telah dilakukan oleh kedua belah pihak (bank dan nasabah) yang berkontribusi dalam menjalankan usaha dengan kesepakatan diawal pada saat terjadinya akad.

Pada saat sekarang ini, perempuan bekerja sudah merupakan hal yang lumrah dan biasa, kemajuan zaman yang semakin pesat tidak menghambat perempuan untuk terus maju dan berkembang dalam hal bekerja. Dulunya kesempatan untuk bekerja biasanya didominasi oleh laki-laki, namun seiring berkembangnya zaman perempuan bisa saja menggantikan posisi laki-laki sebagai kepala keluarga yang mencari nafkah jika suami sakit atau meninggal dunia. Menurut Putu dan Handayani (2009), terdapat beberapa faktor yang menjadi alasan perempuan ikut serta mencari nafkah yaitu, penghasilan suami yang tidak tetap, besarnya tanggungan anggota keluarga, memanfaatkan waktu luang, ingin memiliki penghasilan sendiri dan ingin mencari pengalaman. Banyak pekerjaan yang bisa dilakukan oleh perempuan atau istri dalam membantu meningkatkan perekonomian keluarga mereka, salah satunya adalah berdagang.

Berdasarkan hasil temuan awal peneliti, diketahui bahwa untuk memenuhi permintaan

sayuran dipasar Muara Tembesi sangat bergantung pada pasokan sayuran dari daerah lain. Daerah yang menjadi sentra sayuran adalah daerah yang memiliki iklim sesuai dengan jenis sayuran dan pertumbuhan dari masing-masing sayuran. Untuk pasar Muara Tembesi sendiri, menerima pasokan sayuran dari daerah Padang, Kerinci dan Curup yang sayurannya. Berikut adalah data pedagang sayur yang ada di pasar tradisional muara tembesi.

Tabel 1.1 Jumlah Pedagang Sayur Dari Tahun 2018-2022

No	Pekerjaan	Jenis Kelamin		Jumlah
		L	P	
1.	Pedagang Sayur Pasar Muara Tembesi (2018)	25	30	55
2.	Pedagang sayur Pasar Muara Tembesi (2019)	30	40	70
3.	Pedagang Sayur Pasar Muara Tembesi (2020)	47	58	150
4.	Pedagang Sayur Pasar Muara Tembesi (2021)	53	57	110
5.	Pedagang Sayur Pasar Muara Tembesi (2022)	38	50	88

Sumber Jumlah Pedagang Sayur

Terlihat pada tabel di atas jumlah pedagang sayur wanita pada pasar muaro tembesi itu sebanyak 30 orang pada tahun 2018. Pada tahun selanjutnya di tahun 2019 pedagang sayur perempuan di pasar muara tembesi sebanyak 40 orang, Pada tahun 2020 pedagang sayur wanita di pasar muara tembesi itu sejumlah 58 orang, Dan selanjutnya pada tahun 2021 pedagang perempuan di pasar muara tembesi sebanyak 57 orang, terakhir pada tahun 2022 terdapat sebanyak 50 pedagang wanita di pasar muara tembesi.

Dapat di lihat bahwa jumlah pedagang wanita di pasar muaro trembesi mengalami fluktuasi atau turun naik di setiap tahunnya yang di akibatkan masih cukup banyak masyarakat di tembesi belum memahami bagaimana cara mengelola keuangan syariah dan masing banyak masyarakat yang belum paham bagaimana cara memanfaatkan peminjaman yang di salurkan oleh bank syai hal ini yang mengakibatkan masih kurangnya partisipasi masyarakat untuk menciptakan lapangan pekerjaan. Namun hal ini cukup membantu untuk masyarakat yang sudah paham dalam meningkatkan ekonomi keluarga pada masyarakat muara tembesi, dengan adanya pendapatan tambahan tersebut biasanya di gunakan oleh ibu-ibu pedagang untuk mencicil hutang kepada pemilik modal dan membantu untuk mencukupi kebutuhan lainnya, sehingga peran mereka sangat penting dalam perekonomian keluarga. Namun tidak sedikit dari

pedang wanita ini belum bisa mengelola keuangan tersebut sehingga masih tidak tercukupi.

Di samping itu tentunya para pedagang juga mengalami beberapa kesulitan seperti banyak bermunculan pedagang-pedagang baru ke pasar Muara Tembesi untuk berdagang, sehingga terjadinya persaingan antar pedagang terlebih pada hari pasar besar setiap hari minggu. Pedagang tetap pasar terkadang sepi pembeli bahkan sampai tidak laku dan membuat sayurannya menjadi rusak bahkan ada yang tidak bisa dijual kembali.

Tabel 1.2 pendapatan pedagangan sayur

No	Nama Pedagang	Omset Perbulan
1.	Ibu Saripah	Rp. 25.000.000
2.	Ibu Devi	Rp. 6.000.000
3.	Ibu Kartini	Rp. 7.500.000
4.	Ibu Siir	Rp. 3.000.000
5.	Ibu Sipartini	Rp. 6.500.000
6.	Ibu Nur	Rp. 10.500.000
7.	Ibu Darma	Rp. 3.500.000
8.	Ibu Marni	Rp. 7.500.000
9.	Ibu Taktik	Rp. 8.000.000
10.	Ibu Ijah	Rp. 7.500.000
11.	Ibu Kar	Rp. 8.000.000
12.	Ibu Murni	Rp. 6000.000
13.	Ibu Rimbun	Rp. 9000.000
14.	Ibu Ita	Rp. 9.500.000
15.	Ibu Neli	Rp. 10.000.000

Sumber omset pedagang sayur

Berdasarka tabel diatas dapat dilihat bahwa pada tahun 2023 penjualan pedagang sayur wanita mencapai omset perbulan yang mampu memupuni untuk kebutuhan keluarga partisipasi keluarga dalam berkerja

KAJIAN TEORITIS

Pengelolaan Keuangan Syariah (Manajemen Keuangan)

Dalam penerapan manajemen kuangan menurut Islam, harus sesuai dengan syariat Isalam, baik dalam memperoleh, membelanjakan, mengembangkan maupun dalam pendistribusiannya. Terdapat dua kategori yang dapat dilakukan oleh manusia dalam

memanajemen harta maupun kekayaan mereka yaitu: (1) mencari atau mendapatkan kekayaan (*kasb*) yang dikenal dalam istilah ekonomi adalah pendapatan dan (2) menggunakan atau membelanjakan kekayaan yang diperoleh (*infaq*) atau dalam istilah ekonomi disebut sebagai pengeluaran. Konsep ini kemudian dikenal dengan istilah *Islamic Financial Planning. Islamic Financial Planning* mengakomodir kebutuhan para pengusaha-pengusaha muslim yang notabene adalah pelaku usaha, termasuk pelaku usaha mikro maupun makro yang sering bersentuhan dengan dunia *financial.*

Dalam mengelola keuangan yang baik, pemilik dana harus bisa menggunakan dananya dengan efisien sehingga perusahaan mendapatkan laba dan bisa mempertahankan usahanya dimasa mendatang. Secara sederhana konsep mengelola keuangan yang perlu diperhatikan oleh pelaku usaha antara lain:

1. Memisahkan antara uang pribadi dengan uang usaha. Dalam menjalankan bisnis sebaiknya memisahkan rekening pribadi dan bisnis, ini bertujuan untuk menghindari pemakaian uang hasil bisnis untuk keperluan pribadi.
2. Mencatat setiap ada transaksi yang masuk dan keluar, hal ini bertujuan untuk mengetahui jumlah uang yang diperoleh dari transaksi yang terjadi dan peruntukan pengeluaran untuk keperluan usaha.
3. Mencatat pengeluaran atas pembelian suatu barang, pencatatan pembelian ini meliputi seluruh transaksi atas pembelian barang yang akan dijual. Ini juga berfungsi untuk mengetahui harga atas perolehan dari suatu barang. Hal ini merupakan suatu yang penting agar pada saat menentukan harga jual barang, kita tidak mengalami kerugian karena harga jual yang terlalu rendah dari perolehan barang.
4. Mencatat setiap barang yang keluar dan masuk, hal ini bertujuan untuk mengetahui stok atau persediaan barang yang dimiliki. Sehingga dengan memiliki catatan tersebut pemilik usaha tidak perlu merasa khawatir akan ketidak adanya barang pada saat pembeli mencarinya.
5. Mencatat setiap biaya yang dikeluarkan seperti, pulsa, listrik, air dan biaya-biaya lain untuk operasional perusahaan.
6. Menentukan gaji karyawan dan mencatatnya sebagai biaya operasional perusahaan, ini termasuk gaji pemilik usaha atau siapapun yang bekerja diperusahaan tersebut.
7. Rutin membuat laporan keuangan dan melakukan audit atau pemeriksaan laporan keuangan secara berkala.

Terkait pemahaman konsep pengelolaan Keuangan Syariah Pedagang Sayur Wanita Di Pasar Muara Tembesi, peneliti menyimpulkan bahwa sebagian besar mereka memahami

konsep tersebut. Pengelolaan keuangan pada dasarnya merupakaan cara seseorang dalam mengelola atau mengatur bagaimana siklus keuangan, sehingga setiap biaya yang keluar tidak melebihi biaya yang masuk.Dalam Islam pengelolaan keuangan lebih menekankan agar pelakunya menghindari penghasilan yang tidak halal, *riba*, *maysir*, *gharar*. Islam juga menganjurkan untuk menyisihkan sebagian rezekinya untuk dibelanjakan di jalan Allah seperti mengeluarkan zakat, infaq, dan sedekah. Dari 10 informan yang menjadi narasumber dalam penelitian ini, 8 orang dari mereka telah menerapkan anjuran Islam untuk menyisihkan dana khusus zakat, infaq dan sedekah secara rutin untuk periode tertentu. Sebagian pelaku usaha menyalurkannya melalui panti asuhan dan sebagian lainnya menyalurkan secara personal atau melalui media penyaluran dana sosial.

Karakteristik Pedagang Sayuran

Pedagang sayur pada umumnya sering menggunakan atau memanfaatkan fasilitas umum untuk tempat usahanya. Biasnya mereka menggunakan perlengkapan yang mudah untuk dibongkar-pasang atau dipindahkan. Menurut Suyatno, ada beberapa karakteristik yang dimiliki pedagang sebagai berikut:

a. Pola persebarannya biasanya dekat dengan pusat keramaian dan biasanya mereka menduduki zona-zona yang seharusnya menjadi fasilitas publik dan tidak memiliki izin mendirikan usaha.
b. Pedagang pada umumnya memiliki daya sesistensi sosial yang sangat lentur terhadap berbagai tekanan dan kegiatan penertiban.
c. Sebagai sebuah kegiatan usaha pedagang pada umumnya memiliki mekanisme involutiv terhadap penyerapan tenaga kerja yang sangat longgar.
d. Sebagian besar pedagang kaki lima adalah imigran, dan proses adaptasi serta eksistensi mereka didukung oleh bentuk-bentuk hubungan patronase yang didasarkan pada ikatan faktor kesamaan daerah asal (locality sentiment).
e. Para pedagang kaki lima rata-rata tidak memiliki keterampilan dan keahlian alternatif untuk mengembangkankegiatan usaha baru diluar sektor informal kota.

Ciri-ciri dan karakteristik yang melekat pada pedagang sayuran antara lain adalah: (Wafirotin, 2015).

a. Mereka para pedagang, biasanya memproduksi barang atau menjual jasa kepada konsumen pada saat yang bersamaan.
b. Kata kaki lima mengandung kata konotasi bahwa mereka pada umumnya menjual barang dagangannya dengan cara menggelar tikar pinggir jalan atau di depan toko-toko yang dianggap strategis, serta menggunakan fasilitas pendukung seperti, meja, kursi dan

lainnya.

c. Secara umum menjual barang konsumsi, seperti bahan makanan dan minuman.

d. Pada umumnya mereka memiliki modal kecil dan tidak jarang mereka menjadi perantara bagi orang yang memiliki modal dengan memperoleh komisi sebagai imbalan atas kerja kerasnya.

e. Barang yang diperjual belikan biasanya tidak memiliki kualitas, dan cenderung tidak memiliki standar atas barang yang dijual.

f. Secara umum, ini adalah pekerjaan *"family interprice"* di mana semua anggota keluarga membantu usaha tersebut.

g. Sebagian dari mereka (pedagang kaki lima) menjalankan usahanya memiliki waktu kerja yang tidak tetap.

h. Pedagang kaki lima biasanya memiliki jiwa wirausaha yang kuat, meskipun faktor-faktor tersebut meniru upaya intensif dari pedagang kaki lima lainnya.

Perumusan Strategi Pemasaran

Merumuskan strategi pemasaran berarti melaksanakan prosedur tiga langkah secara sistematis, bermula dari strategi segmentasi pasar, strategipenentuan pasar sasaran, dan strategi penentuan posisi pasar. Ketiga strategi tersebut adalah kunci di dalam manajemen pemasaran.

a. Strategi Segmentasi Pasar

Menurut Setiadi 2003, Segmentasi pasar adalah proses membagi pasar ke dalam kelompok pembeli yang berbeda-beda berdasarkan kebutuhan, karakteristik, ataupun, perilaku yang membutuhkan bauran produk dan bauran pemasaran tersendiri. Atau dengan kata lain segmentasi pasar merupakan dasar untuk mengetahui bahwa setiap pasar terdiri atas beberapa segmen yang berbeda-beda. Segmentasi pasar adalah proses menempatkan konsumen dalam sub kelompok di pasar produk, sehingga para pembeli memiliki tanggapan yang hampir sama dengan strategi pemasaran dalam penentuan posisi perusahaan.

b. Strategi Penentuan Pasar Sasaran.

Menurut Umar 2001, yaitu pemilihan besar atau luasnya segmen sesuai dengan kemampuan suatu perusahaan untuk memasuki segmen tersebut. Sebagian besar perusahaan memasuki sebuah pasar baru denganmelayani satu segmen tunggal, dan jika terbukti berhasil, maka mereka menambah segmen dan kemudian memperluas secara vertikal atau secarahorizontal. Dalam menelaah pasar sasaran harus mengevaluasi dengan menelaah tiga faktor:

1) Ukuran dan pertumbuhan, Kemenarikan struktural segmen

2) Sasaran dan sumber daya

c. Strategi Penentuan Posisi pasar

Penentuan posisi pasar adalah strategi untuk merebut posisi dibenakkonsumen, sehingga strategi ini menyangkut bagaimana membangun kepercayaan, keyakinan, dan kompetensi bagi pelanggan.

Pemasaran

Menurut Kotler dan Keller bahwa pemasaran adalah fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan dan memberikan nilai kepada pelanggan untuk mengelolah hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan pada pihak-pihak yang berkepentingan terhadap organisasi. Berbicara mengenai pemasaran maka tidak akan terlepas dari beberapa hal yang menyebabkan timbulnya pemasaran itu, adapun hal- hal tersebut diantaranya adalah keinginan, kebutuhan, permintaan, petukaran atau transaksi, dan pasar. Pemasaran perlu mendapat perhatian serius oleh UMKM. Terutama didalam proses penetapan strategi pemasaran harus benar-benar matang, sehingga strategi pemasaran yang dipilih akan mampu menembus pasar. Apalagi kondisi persaingan yang semakin ketat seperti saat ini, kemampuan untuk merebut pangsa pasar akan mempengaruhi kelangsungan hidup UMKM itu sendiri. Suatu manajerial yang terdapat di dalamnya sangat membutuhkan perumusan strategi pemasaran yang tepat sebagai prioritas utama untuk menghadapipersaingan sebagai upaya mengembangkan pasar.

a. Konsep Pemasaran

1) Kebutuhan, keinginan, dan permintaan. Kebutuhan merupakan syarat hidup dasar manusia. Kebutuhan akan menjadi sebuah keinginan ketika diarahkan kepada objek tertentu. Permintaan adalah keinginan akan produk-produk yang didukung oleh kemampuan untuk membayar.

2) Pasar sasaran, Positoning dan Segmentasi. Yaitu mengenai membagi pasar ke dalam segmen-segmen.

3) Penawaran dan merek. Penawaran yang berupa kombinasi produk, jasa, informasi dan pengalaman. Merek adalah suatu sumber penawaran merek tersebut.

4) Nilai dan Kepuasan, Nilai mencerminkan sejumlah manfaat baikyang berwujud maupun yang tidak berwujud, nilai kepuasan pada pelanggan pada suatu produk. Kepuasan mencerminkan penilainseseorang terhadap kinerja produk.

5) Saluran pemasaran, untuk mencapai pasar sasaran pemasar menggunakan 3 jenis saluran pemasaran yaitu saluran komunikasi, saluran distribusi dan saluran layanan.

6) Rantai pasokan *(Supply Chain)*, rantai pasokan merupakan saluran yang lebih panjang

yang membentang dari bahan mentahhingga komponen sampai produk dihantarkan ke pelanggan.

7) Persaingan, persaingan mencakup semua penawaran dan produk substitusi yang ditawarkan oleh pesaing baik yang actual maupun yang potensial, yang mungkin dipertimbangkan oleh seseorang pembeli.

8) Lingkungan pemasaran, lingkungan pemasaran terdiri dari lingkungan tugas yaitu perusahaan, pemasok, distributor, dealer dan pelanggan sasaran. Mengenai lingkungan demografis yaitu lingkungan ekonomi, fisik, teknologi, politik, hukum dan sosial budaya.

b. Konsep Bauran Pemasaran (marketing mix)

Ada empat faktor utama dalam strategi pemasaran yakni bauran pemasaran *(marketing mix),* produk, tempat, harga, dan promosi. Dimana ke empat faktor ini saling berkaitan satu sama lain dan apabila mampu terkoordinasi dengan baik akan meningkatkan daya Tarik penjualan suatu produk dan jasa. Manager disini memiliki peran penting dalam mengoptimalkan faktor-faktor tersebut. Adapun penjelasan dari masing-masing faktor tersebutadalah sebagai berikut.

1) Produk *(Product)*

Produk merupakan elemen yang sangat penting dalam pemasaran produk merupakan barang atau jasa yang digunakan untuk memuaskan kebutuhan konsumen. Produk dapat memiliki bentuk atau dapat berupa jasa tanpa berbentuk fisik. produk berjalan melalui berbagai tingkat pertumbuhan yaitu daur hidup produk (produk life circle), yaitu penjualan, laba, pengembangan produk, pengenalan produk, pertumbuhan penjualan, kedewasan, kejenuhan, dan penurunan.

Dalam pandangan Islam, produk pada pemasaran Islami yang dilakukan Nabi Muhammad SAW menjelaskan dengan baik kepada pembeli akan kekurangan produk yag dijualnya, sebagaimana sesuai dengan firman Allah dalam

QS. Al-Baqarah 148:

Artinya: Dan setiap umat mempunyai kiblat yang dia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah kamu dalamkebaikan, dimana saja kamu berada, pasti Allah akan mengumpulkan kamu semuanya. Sungguh Allah Mahakuasa atas segala sesuatu.''(QS. Al-Baqarah: 148).

2) Harga (Price)

Harga produk atau jasa merupakan faktor kunci dalam keputusan pembelian harga memengaruhi baik penjualanmaupun laba, tanpa harga yang benar, penjualan dan laba akan mendapatkan kesulitan. Harga yang benar dipengaruhi olehbeberapa faktor sebagai

berikut:

- Struktur biaya perusahaan, Penilaian mengenai pasar
- Citra perusahaan yang ingin dibentuk dalam pikiran pelanggan.

Pengertian harga adalah sejumlah uang (ditambah beberapa produk) yang dibutuhkan dalam mendapatkan beberapa kombinasi dari produk dan pelayanannya. Dari penjelasannya tersebut dapat diketahui bahwa harga yang dibayar oleh pembeli sudah termasuk dalam pelayanan yang diberikan oleh penjual. Banyak perusahaan-perusahaan yang menerapkan pendekatan penentuan harga yang didasarkan padatujuan yang ingin dicapai. Tujuan-tujuan yang dimaskud adalahpeningkatan penjualan, mempertahankan market share, stabilitas harga, laba maksimum dan lain sebagainya.

Dalam Islam, strategi harga yang digunakan NabiMuhammad SAW. Berdasarkan prinsip suka sama suka. Berikut firman Allah dalam surat An-Nisa ayat 29:

Artinya: "Wahai orang-orang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu: sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu." (QS. An-Nisa: 29)

Pedagang Sayuran

Pedagang sayur identik dengan orang yang menjual dagangannya dengan menggunakan bantuan alat yang bisa dibongkar pasang. Menurut (Gulo, 2002), pedagang sayur didefinisikan sebagai usaha mikro milik masyarakat yang bergerak dibidang perdagangan dengan lingkungan usaha yang terbatas, kecil dan tidak tetap. Mereka juga cenderung di kaitkan dengan usaha yang peredaran uangnya kecil, lokasi tidak stabil, modal terbatas, dan jangkauan usaha yang tidak terlalu luas. Berikut ciri- ciri yang dimiliki oleh pedagang sayur antara lain: a). Cenderung memiliki jam kerja yang sama, produk atau barang yang dijual tidak tahan lama, b). Bekerja setiap hari selama kondisinya memungkinkan. c). Cara penyajian dan pengemasan barang sangat sederhana. Kemasan cenderung boros dan menurunkan kualitas produk baik secara fisik maupun estetika. d). Jenis sayuran yang dijual seringkali berbeda-beda sesuai musim.Pendapatan bagi pedagang adalah hasil atau untung atas transaksi jual beli dikurangi dengan modal usaha yang dikeluarkan. Berdasarkan teori pendapatan mengatakan bahwa, konsumsi masyarakat mempengaruhi pendapatan bagi pedagang dimana jika pengeluaran akan konsumen rendah maka pendapatan pedagang juga ikut rendah karena tidak ada uang yang keluar dari para konsumen yang berpindah alih kepada pedagang (Pujoalwanto, 2014:151).

Usaha Kecil (UK)

Usaha kecil adalah kata lain dari Small Scalen Enterprise (SSE) yang memiliki arti Usaha Sekala Kecil serta memiliki banyak pengertian, baik dalam makna konsep teoretis maupun sebagai konsep strategis kebijakan pembangunan. Usaha kecil (UK) sendiri mengacu pada dua aspek yaitu, aspek perusahaan yang melakukan aktivitas produktif, mengombinasi faktor-faktor produksi yang menghasilkan barang dan jasa, memasarkan dan mencetak keuntungan. Dan yang kedua adalah aspek pengusaha yaitu pemilik, yang tugasnya dalah mengelola dan bertugas sebagai administrator dari usahanya tersebut. Berdasarkan UU No. 9/1995 menjelaskan usaha kecil sebagai kegiatan ekonomi rakyat dan berskala kecil yang dapat memenuhi kriteria kekayaan bersih yang dikumpulkan dari hasil penjualan tahunan, seperti kepemilikan yang diatur dalam undang-undang tersebut. Usaha kecil yang dimaksud disini adalah meliputi jenis usaha kecil informal yang usahanyabelumterdaftar dan tidak memiliki paying hokum diatasnya. Contohnya seperti petani, pelaku industri rumah tangga, pedagang dan pemulung.

Perempuan dalam Konsep Islam

Secara umum, Islam merupakan agama yang mengatur seluruh kehidupan manusia dan juga membicarkan semua hal dalam berbagai aspek, termasuk di dalamnya masalah makhluk Tuhan yang berjenis kelamin prempuan. Secara umum, Alquran dapat disimpulkan telah memberikan tempat yang cukup tinggi terhadap kaum prempuan. Salah satu buktiformal yang tampak ialah bahwa di dalam Al-Qur'an adad satu buktiformal yang diberi nama perempuan, yaitu surat An-Nisa'. Di samping itu beberapa surat lainnya juga banyak membecirakan perempuan dariberbagai sudut pandang dan pada prinsipnya memberikan apresiasi yang cukup positif terhadap perempuan.

Perempuan dan Perdagangan

Dalam Al-qur'an telah dijelaskan tentang keberadaan dan status perempuan. Islam menawarkan kesempatan yangbaik untuk perempuanyang ingin mengembangkan diri mereka dan dalam Al-qur'an juga telah dijelaskan bahwa adanya kesetaraan antara laki-laki dan perempuan. Melalui Al-Quran, Islam mengajarkan tentang ide besar yaitu berupa prinsip-prinsip yang digunakan untuk melindungi hak asasi manusia dan kesetaraan serta mengajarkan kepada kita untuk bekerja dan berjuang untuk sukses di dunia, kebebasan untuk mencari nafkah. Menurut hukum dan peraturan agama untuk melakukan perbuatan baik kita harus memiliki manfaat sehingga bisa membantu orang lain. Seperti yang telah dijelaskan dalam Al-qur'an surah An-nisaayat 32 sebagai berikut:

Artinya : Dan janganlah kamu iri hati terhadap apa yang dikaruniakan Allah kepada orang lain

lebih banyak dari pada yang diberikan kepadamu. (karena) bagi orang laki-laki ada bagian dari pada apa yang mereka usahakan, dan memohonlah kepada Allah sebagian dari karunia-Nya. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui atas segala sesuatu.

Dari ayat diatas dijelaskan bahwa Islam memberikan jaminan kepada wanita, atas hak mereka untuk mencari karunia Allah (rezeki) sesuai dengan kodrat tabiatnya dengan tetap menjunjung tinggi ketentuan syariat dan dengan niat untuk mencukupi kebutuhan diri maupun keluarga serta tetap menjalankan ibadah kepada Allah secara khusyuk. Meskipun demikian, seorang istri tidak boleh melukapan tugas utama dalam keluarganya ialah mengatur urusan rumah tangga dan membantu suami mengelola keuangan keluarga.

Peranan Perempuan

Perempuan memiliki peran yang sangat penting dalam membantu suami untuk mewujudkan kebebasan finansial di keluarganya. Namun suami atau kepala keluarga tetap memiliki tanggung jawab untuk memenuhi kebutuhan finansial tersebut. Jika perempuan atau ibu rumah tangga ingin membantu meningkatkan pendapatan dan mencukupi kebutuhan keluarganya sehari-hari, diperbolehkan namun tidak melupakan kewajibannya untuk mengatur urusan rumah tangga.

Tingginya tingkat kebutuhan ekonomi dan rendahnya tingkat pendapatan keluarga menyebabkan perempuan yang seharusnya menjadi ibu dan menggurus rumah tangga, harus terjun berusaha untuk mencukupi kubutuhan hidupnya. Prioritas kedudukan sebagai posisi pencari nafkah umumnya adalah laki-laki. Dalam upaya meningkatkan kemajuan ekonomi dan kemandirian masyarakat, peran perempuan juga sangat penting dalam menumbuhkan perekonomian dan kemandirian masyarakat. Upaya-upaya tersebut mesti terurus untuk mendapatkan manfaat dari segala kemampuan yang ada. Inilah faktor peran ekonomi keluarga yang sebagai peluang dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga.

Secara umum, perempuan memiliki tiga peran, yaitu:

1) Peran Perempuan Sebagai Ibu

   Jika perempuan ingin melakukan kegiatan diluar rumah, maka mereka tidak boleh melupakan tanggung jawabnya untuk mengurus keluarganya, seperti membahagiakan suami, menciptakan keluarga penuh cinta, damai dan tentram. Posisi seorang ibu sangat mempengaruhi untuk mengwujudkan keluarga bahagia. Adapun peran seorang ibu adalah:

   a) Memberikan asi kepada anak-anaknya maksimal dua tahun.
   b) Memberikan didikan pertama bagi anak-anaknya.

c) Menjaga dan merawat dalam kehidupan pertama anak baik dari segi pertumbuhan fisik, kecerdasan, maupun spiritual.

d) Menjadi stimulant bagi perkembangan anak seperti stimulant serba dalam bentuk hubungan komunikasi.

2) Peran Perempuan Sebagai Istri

Dalam bermasyarakat, perempuan memiliki posisi sosial dan bisa saja menjadi bahan perbincangan. Status sosial tersebutdisebabkan oleh aktivitas yang selalu dikerjakan oleh seseorang. Misalnya seorang wanita memiliki suami dan semua aktivitasnya hanya dalam lingkungan rumah, maka kedudukan sosialnya adalah sebagai ibu rumah tangga. Islam menjadikan wanita sebagai pendidik bagi anak-anaknya, mendidik diri sendiri, mengurus rumah tangga dan yang utama adalah menjadi istri yang berbakti kepada suami. Berdasarkan penjelasan tersebut, bisa disimpulkan bahwa istri memegang peranan penting dalam membina rumah tangga bagi suaminya.

3) Peran Perempuan dalam Masyarakat

Islam memperbolehkan kaum perempuan yang ingin berkarir diluar rumah. Bahkan dal Islam menganjurkan kepada perempuan untuk membantu suaminya dalam hal memenuhi kebutuhan rumah tangga selagi itu tidak mengganggu tugas utamanya sebagai ibu rumah tangga dan mendidik anaknya serta memelihara keharmonisan didalam rumah. Saat ini wanita memiliki peran yang hampir sama dengan laki-laki namun tetap ada pembatas diantara keduanya, bahkan dalam kontek negara sekalipun membutuhkan perempuan untuk mengisi bidang-bidang pekerjaan. Pada sebagian orang ada yang bersikap eksesif, ifrat dan tafrit dalam menyikapi hal ini. Ada sebagian orang yang bersifat ifrat yaitu, mereka yang mengatakan perempuan tidak perlu terlibat dalam aktivitas sosial karena berpotensi mengabaikan tugasnya untuk mengurus rumah tangga, suami dan anak. Sedangkan yang tafrit mempersilahkan perempuan terlibat dalam kegiatan sosial meskipun nantinya akan melupakan tugasnya dalam mengurus suami dan anaknya. Kedua pendirian ini sama-sama keliru, karena kolerasi antara kegiatan dan penelantaran sebenarnya bisa dihindari. Dengan demikian, peran perempuan baik dalam keluarga maupun masyarakat sangat besar sehingga tidak etis rasanya kita membatasi perempuan hanya untuk mengurus urusan rumah. Jika perempuan telah melaksanakan kewajibannya sebaikmungkin, maka perempuan tersebut akan mendapatkan kemuliaan tidak hanya didunia tetapi juga diakhirat kelak.

Motivasi Perempuan Bekerja

Perempuan kerap kali memiliki hambatan dan kesulitan ketika ia ingin mulai berkarir diluar untuk ikut berpartisipasi dalam berkerja. Meskipun demikian, motivasi yang kuat dimiliki oleh perempuan tersebut membuat mereka tetap tegar menjalani pekerjaannya selain mengurus rumah tangga. Motivasi diartikan sebagai suatu dorongan atas keinginan serta aspriasi dan selera sosial yang membuat seseorang untuk melakukan sesuatu. Terdapat beberapa motivasi pribadi yang mendorong seorang perempuan untuk ikut bekerja diluar rumah selain mengurus rumah tangga, yaitu meliputi.

a. Untuk menambah penghasilan keluarga dan tidak tergantung pada suami
b. Mehindari rasa kebosanan atau untuk mengisi waktu kosong
c. Karena ketidakan puasan dalam dalam prnikahan
d. Karena mempunyai minat ataukeahlian tertentu yang ingin dimanfaatkan
e. Untuk memperoleh status

Kontribusi perempuan bekerja

Kontribusi diartikan sebagai ke ikut sertaan seseorang dalam melakukan sesuatu dan mengambil bagian dari sesuatu tersebut, seperti kontribusi wanita pedagang terhadap pendapatan rumah tangga. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang sayur wanita memberikan kontribusinya kepada suami mereka dalam membantu meningkatkan pendapatan rumah tangga. Sehingga dengan begitu kebutuhannya dapat terpenuhi dan meningkatnya perekonomian keluarga mereka. erempuan bekerja telah memberikan dampak dalam banyak hal dengan penghasilan yang kecil, perempuan harus mendistribusikan penghasilannya di bidang-bidang yang penting untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga.

Yang pertama adalah mendidik anak-anak ini agar mereka mendapatkan pendidikan yang layak. Wanita bekerja harus memiliki waktu untuk mendidik anaknya dengan sebaik-baiknya meskipun para wanita tersebut sibuk dengan pekerjaannya di luar. Tujuan para perempuan bekerja adalah agar kedepannya anak-anak mereka menjadi masyarakat yang memiliki perekonomian yang layak. Kontribusi perempuan dapat dilihat dari kegigihan mereka dalam bekerja dan berusaha menyisihkan penghasilannya untuk meningkatkan perekonomian keluarga.

Perekonomian Keluarga

Perekonomian keluarga adalah gambaran tentang keuangan suatukeluarga dan bagaimana kemampuan keluaga dalam memenuhi kebutuhannya. Marfuadi, menjelaskan tentang pengertian perekonomian keluarga sebagai keadaan atau keadaan keuangan yang dimiliki keluarga tersebut dalam memenuhi kebutuhan hidup mereka. Perekonomian keluarga

menjadi titik ukur dalam menentukan keberhasilan dari kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh setiap keluarga. Untuk itu setiap kepala keluarga selalu berusaha dengan menggunakan akal, pikiran serta tenaga dalam upaya memenuhi kebutuhan hidupnya.

Ekonomi secara umum diartikan sebagai bidang pengkajian tentang pengurusan sumber daya baik individu maupun kelompok dalam meningkatkan kesejahteraan hidup. Sedangkan ekonomi keluarga adalah tentang pengelolaan sumber daya untuk memenuhi kelangsungan hidup sebuah keluarga (dalam lingkup individual dan skala kecil) dan termasuk dalam bidang ilmu ekonomi mikro. Maka dapat kita simpulkan bahwa ekonomi keluarga adalah sebagai upaya manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya melalui aktivitas yang dilakukan serta bertanggung jawab atas kebutuhan dan kebahagiaan bagi kehidupannya (sekelompok komunitas dalam masyarakat.

METODE PENELITIAN

A. Metode dan Jenis Penelitian

Metode penelitian yang di gunakan yaitu metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Karena penelitian ini melakukan pengungkapan fakta yang telah ada menjadi sebuah penelitian yang berorientasi pada usaha dalam mengungkapkan sebuah permasalahan dan keadaan sesuai dengan kondisi yang ada dilapangan *(field research)*.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Objek penelitian merupakan segala sesuatu yang menjadikan fokus utama sasran dari penelitian yang dilakukan hendak dicapai untuk memperoleh sesuatu jalan keluar dari sebuah permasalahan. Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Batang Hari, lebih tepatnya dipasar Muara Tembesi.

C. Jenis dan Sumber Data

Sumber data primer dalam peneilitian ini diperoleh dari sumber wawancara dan observasi peneliti kepada wanita yang berprofesi sebagai pedagang sayuran dipasar Muara Tembesi. Sumber data sekunder biasanya diperoleh dari literatur-literatur kepustakaan seperti buku, jurnal ilmiah dan sumber lainnya yang dianggap berkaitan dengan objek penelitian.

D. Teknik Pengolahan Dan Analisis Data

Teknik wawancara (interview) dan dokumentasi untuk mendapatkan data yang dibutuhkan melalui bebrapa metode pengumpulan yaitu observasi, wawancara, dokumentasi.

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Penerapan Bauran Pengelolaan Keuangan Pedagang Sayur

a. Sumber dana usaha Pedagaang sayur

Sumber dana atau modal untuk membiayai usaha berasal dari berbagai sumber. Dalam pengelolaan keuangan syariah, sumber modal harus terhindar dari unsur *maysir, gharar, riba* dan *dzalim.* Dari 15 informan dalam penelitian ini, 6 informan menjalankan usaha dengan sumber modal dari pinjaman bank, sedangkan 9 lainnya menggunakan modal yang bersumber dari tabungan pribadi dan dana dari orang tua. Seperti yang sudah disebutkan sebelumnyabahwa modal yang digunakan harus terhindar dari unsur *maysir, gharar, riba* dan *dzalim.* Fakta empiris yang ditemukan dalam penelitian ini semua pelaku usaha yang menggunakan modal dari bank masih menggunakan jasa bank konvensional dengan alasan kemudahan akses dan keringanan bunga yangdiberikan. Hal ini tidak sejalan dengan prinsip pengelolaan keuangan dalam Islam dimana sumber modal yang digunakan mengandung unsur-unsur yang seharusnya dihindari.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan Analisis Pengelolaan Keuangan Syariah Pedagang sayur Wanita, Analisis ini dapat meningkatkan kesadaran pedagang sayur wanita tentang prinsip-prinsip keuangan syariah. Mereka mungkin lebih memahami pentingnya transparansi, etika bisnis, dan peran zakat dalam keuangan mereka. Dengan mengelola keuangan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, bisnis pedagang sayur wanita dapat meningkatkan citra mereka sebagai bisnis yang etis dan bertanggung jawab dan akan sangat tergantung pada temuan spesifik dalam penelitian Anda dan bagaimana mereka diimplementasikan oleh pedagang sayur wanita serta komunitas di sekitarnya. Dengan perbaikan dalam pengelolaan keuangan syariah, diharapkan akan ada manfaat positif yang signifikan bagi semua pihak terlibat.

Sumber dana sendiri nantinya bisa menentukan bagaimana cara pelaku usaha menggunakan dananya untuk kegiatan usaha dan derajat kepemilikan atas usaha tersebut. Melihat fakta dilapangan mayoritas pelaku usaha lebihmemilih untuk menggunakan modal pribadi untuk memulai usahanya. Dengan menggunakan modal pribadi dirasa memudahkan bagi pengusaha, baik dari segi memperolehnya maupun pengelolaannya meskipun terdapatkelemahan yakni keterbatasan jumlah modal.

b. Penganggaran

Penyusunan anggaran adalah proses dalam melaksanakan fungsi perencanaan dan pengendalian yang efektif. Rancangan anggaran adalah salah satu strategi untuk menghindarkan usaha dari pembekakan pengeluaran yang dapat meningkatkan risiko kebangkrutan.

Berdasarkan hasil wawancara kepada 2 orang informan yang membuat penganggaran secara detail dan terstruktur dalam menjalankan usahanya dimana 1 informan menyusun sendiri dan 1 informan lainnya didampingi oleh seorang mentor. Sedangkan mayoritas informan lain tidak membuat rancangan anggaran secara detail. Mereka hanya membuat rancangan sederhana dan tidak tertulis. Kemudian direalisasikan sesuai kebutuhan saat itu, tidak terdapat rencana yang terstruktur untuk jangka waktu tertentu.

Berdasarkan fakta dilapangan mayoritas pelaku usaha masih menganggap pembuatan rancangan anggaran bukan sesuatu yang penting bagi usaha mereka. Para pelaku usaha lebih memilih menggunakan cara lama atau tradisional dengan alasan lebih mudah, dan usaha mereka tetap berjalan dan berkembang dengan cara ini.

c. Laporan Keuangan

Hampir semua informan tidak memiliki laporan keuangan dalam menjalankan usahanya, hanya 1 informan yang memiliki laporan keuangan dengan memanfaatkan aplikasi keuangan digital. Para informan lain yang belum memiliki laporan keuangan dalam menjalankan usahanya hanya mencatat secara manual setiap biaya yang dikeluarkan untuk pembelian barang dan penjualan setiap produk. Tidak terdapat pencatatan lebih detail terkait biaya yang dikeluarkan untuk biaya bensin, biaya pulsa, biaya internet dan sebagainya sehingga sulit bagi pelaku usaha untuk mengetahui posisi keungan usaha mereka. Namun, catatan laporan keuangan yang mereka buat ini adalah hal yang positif dalam menjalankan usaha. Minimal memiliki data sederhana terkait selisih dari pemasukan dan pengeluaran dalam bisnis mereka sehingga mereka mengetahui keuntungan yang diperoleh. Selama keuntungan tidak mengurangi modal utama mereka menganggap bisnis dalam kondisi baik. Menurut informan pembuatan laporan keuangan justru akan menambah beban kerja mereka meskipun kini telah banyak aplikasi keuangan yang membantu pembuatan laporan keuangan.

Pembuatan laporan keuangan berfungsi untuk memberikan informasi tentang keadaan keuangan, kinerja, dan arus kas sehingga memudahkan pelaku usaha dalam mengambil keputusan-keputusan untuk usahanya. Berdasarkan data empiris, rendahnya

praktek pembuatan laporan keuangan ini disebabkan oleh kurangnya tenaga kerja dalam bisnis tersebut. Hal ini yang menyebakan para pelaku usaha memilih untuk fokus pada prosesproduksi, promosi dan distribusi.

d. Manajemen Kas Pedagang Sayur

Manajemen kas merupakan sistem untuk mengelola kas yang dimiliki oleh suatu entitas dengan memperhatikan upaya- upaya pengendalian yang baik sehingga bisa digunakan secara efisien dan efektif dalam aktivitas operasional entitas tersebut. Berdasarkan hasil wawancara dengan seluruh pelaku usaha, diketahui bahwa mereka memiliki kas baik berupa uang tunai maupun kas bank dalam sejumlah dan per periode tertentu untuk operasional usaha mereka. Akan tetapi tidak semua informan menerapkan manajemen kas pada usaha mereka. Mereka juga belum memiliki pencatatan pada setiap transaksi yang dilakukan namun keseluruhan uang usaha masih menjadi satu, sehingga kemungkinan adanya uang menganggur tinggi.

Bagi pelaku usaha yang menerapkan manajemen kas pada usahanya, kas yang ada diperuntukan untuk modal produksi kembali juga digunakan untuk keperluan uang kembalian, dan traksaksi kecil yang membutuhkan pembayaran cepat. Meski masih sederhana pencatatan kas masuk dan keluar juga telah dilakukan oleh para pelaku usaha ini. Dengan pencatatan ini pelaku usaha bisa melihat dan mengontrol arus keuangan mereka, sehingga jika diperlukan untuk melakukan tindakan dikarenakan terjadi penurunan atau peningkatanpendapatan dan pengeluaran bisa mereka kontrol sehingga risiko kerugian dapat diminimalisir.

e. Tabungan

Tabungan merupakan salah satu produk perbankan yang lazim dipakai oleh masyarakat, khususnya bagi pelaku usaha. Beberapa dari mereka menjadikan perbankan sebagai pendamping dalam bisnisnya. Berdasarkan fakta yang diperoleh di lapangan mayoritas informan memiliki tabungan pribadi dan tabungan usaha. Kebanyakan dari mereka membedakan rekening pribadi dan rekening usaha dengan tujuan agar keuangan tidak tercampur dan tidak mengurangi modal yang mereka miliki sehingga usaha mereka dapat berkelanjutan. Pemisahan tabungan yang di tetapkan oleh para pelaku usaha didasarkan pada analisa usaha dan keuangan pribadi tentunya bersadarkan hasil usaha yang didapat oleh pelaku usaha. Sehingga jelaslah terlihat bahwa dengan pemisahan tabungan usaha dan tabungan pribadi berperan dalam memberikan kemaslahatan berjalannya usaha dalam jangka panjang.

f. Investasi

Dari 15 informan beberapa diantaranya mengalokasikan dana yang mereka miliki untuk investasi bergunasebagai *back up* ketika usaha mengalami penurunan dikemudian hari. Beberapa pelaku usaha berinvestasi pada instrumen investasi seperti deposito, properti dan emas. Selain itu terdapat pelaku usaha yang menginvestasikan dananya dibidang usaha lain.

Dalam investasi dikenal konsep *high risk, high return*, artinya semakin tinggi risiko dalam suatu instrumen maka semakin besar potensi imbal hasil yang akan diperoleh. Para pelaku usaha berinvestasi dengan tujuan agar dana yang mereka miliki dikemudian hari bisa menghasilkan keuntungan yang lebih maksimal sekaligus untuk berjaga-jaga jika usaha mereka membutuhkan dana tambahan untuk mengembangkan usahanya, sehingga mereka memilih instrumen yang tergolong aman dan minim risiko.

g. Asuransi

Asuransi bisnis adaah salah satu produk asuransi yang dikhususkan untuk melindungi bisnis. Asuransi ini memiliki berbagai manfaat seperti pengalihan risiko, pengumpulan dana dan premi yang seimbang dan juga dapatmerangsang pertumbuhan bisnis, mencegah kerugian, pengendalian kerugian, memiliki manfaat sosial dan sebagai tabungan. Asuransi dalam bisnis juga dapat menjadi investasi dana dan *invisible earnings*.[18] Dari 15 informan, secara keseluruhan pelaku usaha kecil tidak menggunakan produk asuransi.

Ada begitu banyak hal yang tidak bisa diprediksi. Untuk mencegah adanya kerugian besar saat hal-hal yang tidak diinginkan terjadi pada usaha,memberikan jasa asuransi merupakan bentuk solusi yang tepat baik secara mental maupun finansial. Sayangnya, saat ini masih minim kesadaran dari pelaku usaha untuk membeli produk asuransi bagi bisnis dan usahanya.

h. Pajak dan Zakat

Pembayaran pajak adalah bentuk kewajiban seorang warga Negara. Pajak sebagai sumber keuangan negara, Kementerian Keuangan telah mengesahkan Rancangan Peraturan Menteri Keuangan tentang Tata Cara Perpajakan Pelaku Usaha Perdagangan Berbasis Elektronik (RPMK Pajak E- commerce). Dalam RPMK Pajak *E-commerce* terdapat dua jenis pajak yang diatur bagi pengusaha *e-commerce* yakni Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan Pajak Penghasilan (PPh).[19] Disisi lain setiap orang yang telah memenuhi syarat dan rukun zakat maka dia harus mengeluarkan zakatnya. Ada zakat harta, zakat perdagangan, zakat penghasilan, zakat hewan ternak, dan zakat barang

tambang. Zakat adalahibadah *maliyah ijtimaiyyah*, artinyaibadah harta sosial.

Untuk seluruh informan memberikan keterangan bahwa mengenai pajak bisnis masih belum terealisasikan dan belum adanya pemahaman dan pengarahan selanjutnya. Disisi lain dari 15 informan beberapa diantaranya sudah menganggarkan setiap tahunnya untuk pembayaran zakat usaha mereka dan zakat pribadi. Selain itu beberapa informan belum mengeluarkan zakat secara rutin dikarenakan ketidaktahuan tentang zakat usaha danperhitungannya.

Analisis Pengelolaan Keuangan Syariah Pedagang Sayur Wanita Di Pasar Muara Tembesi.

Pemahaman pelaku usaha Pedagang Sayur Wanita terhadap pengelolaan keuangan Syariah dapat dikategorikan dalam kategori baik. Kategori ini memiliki arti bahwa para pelaku usaha telah memiliki pengetahuaan dan keyakinan bahwa dalam mengelola keuangan secara Islami yang lebih mengutamakan menghindari adanya penghasilan yang tidak halal, seperti adanya *riba, maysir, gharar* dan juga mengutamakan untuk menyisihkan sebagian rezekinya untukdibelanjakan di jalan Allah seperti mengeluarkan zakat, infaq, dan sedekah. Wawasan serta teknik dalam pengelolaan usaha terutama yang berkaitan dengan keuangan sangat diperlukan, karena pendekatan dapat berupa sosialisasi maupun pelatihan guna mendorong kesadaran pelaku usaha terhadap pentingnya penyusunan laporankeuangan.

Selain itu pembuatan anggaran juga dalam kategori kurang baik. Meski telah mengetahui resiko penurunan atau kebangkrutan dapat terjadi sewaktu- waktu namun penganggaran yang dilakukan hanya sebatas menggunakaninsting dan perkiraan tanpa terdapat perencanaan yang terstruktur. Fakta ini menunjukkan bahwa pemahaman mengenai pengelolaan keuangan yang baik tidak benar-benar membuat pelaku usaha menerapkan pengetahuan tersebut dalam bisnis mereka.

Terkait dengan investasi dan tabungan para pelaku usaha Pedagang sayur wanita dapat dikategorikan memiliki pengelolaan yang cukup baik. Berdasarkan fakta lapangan beberapa pelaku usaha telah melakukan investasi, meski masih terbatas pada instrumeninvestasi berupa emas, deposito, properti, pada usaha lain, maupun pengembangan usaha mereka sendiri. Fakta tersebut menunjukkankecenderungan dari seluruh informandalam penelitian ini memilih untuk berinvestasi pada bidang atau instrumen yang memiliki risiko rendah. Para pelaku usaha berinvestasi dengan tujuan agar dana yang mereka miliki dapat menghasilkan keuntungan yang lebih maksimal sekaligus untuk berjaga-jagajika usaha mereka membutuhkan dana tambahan dikemudian hari, sehingga mereka memilih instrumen yang tergolong aman dan minim risiko.

Di sisi lain dalam hal asuransi,belum terdapat pelaku usaha prdagang sayur yang memilikiasuransi untuk usahanya. Usaha kecildan menengah bisa jadi lebih rentanterhadap fluktuasi kondisi ekonomi dangan bisnis lainnya jikaterjadi musibah. Namun pelaku usaha sekarang masih kurang menyadari akanbanyaknya risiko yang mungkin timbulpada setiap pendirian usaha. Sehingga asuransi bisnis pada setiap usaha kurang diminati. Hal ini dikarenakan asuransidianggap bukan sebagai kebutuhan yangutama tapi sebagai kebutuhan pelengkap.Terkait pajak, zakat infaq, dan sedekahparapelaku usaha memilikipemahaman dan keterampilan yang baikterkait kewajiban dari sisi agamanya, namun kurang patuh terhadap kewajibanwarganegara. Pembayaran zakat merupakan kewajiban agama seorang muslim sebagai pembersih harta bagiandari rukun Islam. Para pelaku usaha telah memiliki rutinitas pembayaranzakat, begitu juga dengan kegiatanrutinitas infaq dan sedekah akan hasil usaha yang diperoleh. Terkait pajakbelum ada pelaku usaha yang membayarkan kewajiban pajaknya.Faktor utama yang mendorong hal iniadalah kurangnya pengetahuan pelaku usaha tentang sistem perhitungan dan pembayaran pajak bisnis online yang kini mulai diterapkan. Berdasarkan fakta ini pemerintah perlu untuk melakukan sosialisasi lebih masif guna menigkatkanliterasi pelaku usaha terkait kebijakan wajib pajak.

KESIMPULAN

Pada dasarnya mengelola keuangan dalam Islam tidak jauh berbeda dengan sistem pengelolan keuangan secara konvensional. Pengelolaan keuangan secara Islami lebih menekankan kita untuk tidak mencari penghasilan yang tidak halal seperti adanya *riba*, *maysir*, *gharar* dan juga memerintahkan kita untuk menyisihkan sebagian rezeki yang diperoleh untuk dibelanjakan di jalan Allah seperti mengeluarkan zakat, infaq, dan sedekah. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti dapat menyimpulkan dari 15 orang yang menjadi informan dalam penelitian ini, 6 orang lainnya tidak menggunakan pengelolaan keuangan syariah untuk sumber modal awal usahanya dan 9 orang pelaku usaha lainnya menggunakan modal pribadi mereka untuk modal awal, hal ini dilakukan bertujuan untuk menghindari mereka dari pinjaman bank atau pihak lainnya dan juga untuk menghindari risiko yang muncul dari pinjaman tersebut. Namun, ada juga dari mereka yang modal usahanya diperoleh melalui pinjaman bank. Untuk pengelolaan yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan syariah secara umum mayoritas pelaku usaha masih belum menajalankannya. Mayoritas pelaku usaha masih belum membuat penganggaran, laporan keuangan dan manajemen kas.

Kendala yang dihadapi dalam pengelolaan keuangan syariah Wanita pedagang sayur di Pasar Muara tembesi Persaingan Bisnis dengan pedagang sayur lainnya dalam pasar dapat menghadirkan tantangan dalam menjaga keberlanjutan usaha dan profitabilitas. Dalam bisnis sayur, fluktuasi permintaan dan perubahan preferensi konsumen bisa menjadi kendala yang mempengaruhi keuangan pedagang wanita. Misalnya, perubahan musim atau tren diet tertentu. Tentang Sosial Faktor-faktor seperti peran ganda sebagai ibu pedagang, norma budaya, dan aspek-aspek lainnya juga bisa memengaruhi pengelolaan keuangan pedagang sayur Wanita, juga adanya Perubahan Iklim dan Musim, Fluktuasi cuaca dan iklim yang dapat memegaruhi produksi sayur juga dapat menjadi kendala dalam pengelolaan keuangan, terutama jika tidak ada perlindungan yang memadai, dan Adapun Kesadar Keuangan dengan kendala dalam mengembangkan kesadaran dan pemahaman tentang keuangan syariah di kalangan pedagang sayur Wanita.

DAFTAR REFERENSI

Al-Qur'an :

Al-Qur'an Dan Terjemahan, Jakarta: Departemen Agama Ri,2006

Buku:

Astuty, S. Henny. 2019. *Praktik Pengelolaan Keuangan Wirausaha Pemula.* Yogyakarta: Depublish Publisher Neti Budiman, d.l. *Pengelolaan Keuangan Koperasi, Bandung.*2007

Purba et,. *Pengelolaan Keuangan atau Manjemen Keuangan* (2021:114)

Majumudin, *Manajemen Keuangan dan Aktualisasi Syariyyah Modern*. *Yogyakarta* 2011. Andi

Artikel Jurnal :

Amir Syarifuddin,

Garis-Garis Besar Fiqh,(Jakarta: Prenada Media,2003), 181.

Afviva, silvi (2011) *pemberdayaan prempuan melalui pendidikan islam*: studi kasus di organisasi kammi daerah malang.

Arifin, J. *Penguat Manajemen Syariah Total Quality Manjement Bagi Pelaku Keuangan Syariah di Kota Semarang. Jurnal at. Taqqadom,* Vol.8 No.2. 2016

Annisa Mardatillah, *Peranan wanita dalam mengembangkan usaha kecil rumah tangga untuk meningkatkan pendapatan keluarga,*Vol.5 No.2.2012.

Dewanti Rakamole, Jenny Baroleh, Joachim, N. K Dumais *Peranan wanita pedagang sayur terhadap pendapatan keluarga dipasar Pinang sungkulan Karombasan Manado,* Vol.12, No, 1. 2016.

Damsar, *Pengantar Sosiologi Ekonom*i. Penerbit Kencana Prenada Media Grup: Jakarta. 2009.

Darmawani, *PeranPerempuan dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga,* 2013.Dedi Purwana & Nurdin Hidayat, *Studi Kelayakan Bisnis*. (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada,Cet1)2016.

Firdiansyah, R. (2009). Pengaruh Motivasi Bekerja Perempuan di Sektor Informal Terhadap Pembagian Kerja dan Pengambilan Keputusan dalam Keluarga (Kasus Pedagang Sayur di kampong Bojong Rawa Lele, Keluarahan Jatimakmur, Kecamatan Pondok Gede, kabupaten Bekasi). *Skripsi tidak dipublikasikan.* Fakultas Ekologi Manusia, Insitut Pertanian Bogor (IPB).

FORDEBI, ADESy, *Ekonomi dan bisnisislam: serikonsep dan aplikasi ekonomi dan bisnis islam.* (Jakarta:Rajawali Pers,Ed.1.-Cet. 1) 2016.

Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2018).

Intan Saferi, Sri Retno Handayani,Identifikasi Pengelolaan Keuangan terhadap Peluang Usaha Online‖, *Journal and Proceeding Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unsoed* Vol. 4 No. 1 (2014),848.

Inti Maya, "*Peran Perempuan Dalam Ekonomi Rumah Tangga*" (FakultasUshuludin UIN Sunan Kalijaga,2008).

Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis* (penerbit Erlangga,2014).

Morissan, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta: Kencana Prenagramedia Group,2014).

Nur Muhammad Amin.Skripsi, *Analisis faktorfaktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Sayur keliling dipasar pelitask 17 kecamatan Rantau Rasau kabupaten Tanjung Jabung Timur.*2018.