

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Konteks Penelitian

Pendampingan dalam bentuk pemberdayaan yang diadaptasikan dari istilah empowerment berkembang di Eropa mulai abad pertengahan, terus berkembang hingga diakhir 70-an, 80-an, dan awal 90-an. Pemberdayaan seringkali menjadi sasaran setiap orang-orang yang berjiwa sosialisme, dikatakan demikian, karena pemberdayaan itu sendiri mengandung makna bagaimana memberikan masukan serta dorongan terhadap hal hal yang akan dipemberdayakan, sesuai persoalan dasar yang dihadapi dan meningkatkan kondisi hidup sesuai dengan harapan.<sup>1</sup>

Usaha merupakan kegiatan manusia untuk meraih keuntungan, dan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dengan perkembangan masyarakat, usaha terdiri dari usaha kualitatif dan kuantitatif, kualitatif dapat dilihat dari pendidikannya, sedangkan kuantitatif dari perkembangan masyarakat. Manusia yang unggul adalah manusia yang melakukan usaha dengan didasari ajaran agama Islam, dan taqwa kepada Allah dan membawa keseimbangan hidupnya seperti yang sudah diajarkan oleh Rasulullah SAW.<sup>2</sup>

Penjualan merupakan aktivitas atau bisnis menjual produk atau jasa. Dalam proses penjualan penjual atau penyedia barang dan jasa memberikan kepemilikan suatu komoditas kepada pembeli untuk suatu harga tertentu. Penjualan dapat dilakukan melalui berbagai metode, seperti penjualan langsung, dan melalui agen

---

<sup>1</sup> Unsil, “BAB II Landsan Teori 1 Pemberdayaan“, diakses dari <http://repositori.unsil.ac.id> pada 23 Desember 2022 pukul 10.48 WIB.

<sup>2</sup> Ariyadi, :”*Bisnis dalam Islam*”, Jurnal Hadratul Madaniah, Vol 5, Issue 1 Tahun 2018, hal. 13-14.

penjualan. Penjualan barang mungkin merupakan jenis transaksi perdagangan yang paling umum di hampir semua negara di dunia.<sup>3</sup>

Kopiah sangat populer di Indonesia karena mayoritas masyarakat Indonesia adalah seorang muslim. Mereka sering memakainya ketika menghadiri acara resmi seperti perkawinan, kegiatan keagamaan maupun yang lainnya. Kopiah juga sudah menjadi ikon untuk masyarakat muslim di dunia. Permintaan kopiah meningkat apalagi saat memasuki bulan Ramadhan dan tahun baru Islam. Bahan baku utama pembuatan kopiah adalah kain beludru yang didatangkan langsung dari Korea, dipilih bahan baku dari negara tersebut dinilai sangat baik. Perusahaan akan mampu memberikan nilai terbaik kepada pelanggannya apabila memiliki rencana produksi yang realistis, yang berarti bahwa output produksi direncanakan berdasarkan sumber daya potensial, khususnya kapasitas produksi.<sup>4</sup>

Produksi saat ini berpengaruh seiring dengan majunya tingkat pendidikan di berbagai negara di dunia, taraf hidup manusia pun semakin meningkat sehingga sudut pandang manusia melihat kehidupan juga berubah. Manusia tidak lagi hanya mencari barang-barang yang dapat memenuhi kebutuhan fungsionalnya saja, tetapi juga mencari barang-barang yang dapat memberinya suatu identitas dan membuat dirinya lebih dihargai oleh orang-orang sekitar, Konsumen cenderung membeli barang yang menarik, indah dan membuat pemakainya semakin nyaman. Dari sisi pasar domestik, penduduk Indonesia yang merupakan peringkat keempat terbesar di dunia adalah potensi pasar yang sangat besar apabila dapat menyerap hasil-hasil produksi dalam negeri. Pada saat kinerja

---

<sup>3</sup> Peter de Crus, "*Hukum Penjualan Barang*", NUSAMEDIA, (London.Sidney : Cavendish Publishing Limited, 1999).

<sup>4</sup>Di akses dari <http://repository.untag-sby.ac.id> pada 25 April 2022 pukul 8.15 WIB

ekspor menurun maka perekonomian harus bertumpu pada perekonomian domestik. Industri kreatif berbasis barang-barang fisik dapat mengisi pasar domestik dengan kualitas desain yang sama dengan produk-produk impor. Produk-produk lokal yang dibuat secara mandiri tanpa lisensi asing mencerminkan potensi kemandirian bisnis anak bangsa.<sup>5</sup>

Setiap negara memiliki busana khas masing-masing. Salah satu busana khas Indonesia, terkhusus untuk laki-laki, disebut kopiah, pakaian tutup kepala yang juga bernama songkok atau peci. Dibelahan dunia manapun berada, begitu seorang terlihat mengenakan kopiah, tak pelak lagi, dia akan langsung dikenal sebagai orang Indonesia. Kepemimpinan kerja penjual dapat diartikan sebagai kemampuan penjual dalam mempengaruhi persepsi konsumen dan motivasinya untuk membeli produk yang memberikan kepuasan kepada kedua belah pihak. Berdasarkan pendapat Robert A. Whitney, penjual yang sukses mempunyai motivasi yang tinggi untuk mencapai kesuksesan. Mereka tidak hanya mempunyai skor yang tinggi dalam dorongan untuk berprestasi, tetapi mereka lebih memotivasi pula dalam mempelajari teknik-teknik menjual yang diperlukan bagi penjual yang baik. Mereka mempunyai perhatian dalam pertemuan-pertemuan para penjual. Mereka aktif membaca dan mempelajari mengenai kesuksesan dan keterampilan menjual. Dengan meningkatkan kemampuan dasar dalam menjual akan menjadikan penjual mampu bekerja lebih baik dan lebih berhasrat serta lebih

---

<sup>5</sup> Barnawi dan Mohammad Arifin, “ *SCHOOL PRENEURSHIP* “, Jogjakarta : AR-RUZZ MEDIA, ( 2012 ).

terampil dalam menjual.<sup>6</sup> Kopiah sudah menjadi ciri penanda khas tentang kebangsaan seseorang sebagai seorang warga negara Indonesia.

Di Indonesia, selain menjadi identitas nasional, kopiah juga menjadi ciri budaya keagamaan seseorang. Warisan budaya leluhur ini terus dipakai sebagai identitas sekaligus estetika. Bagi laki-laki, peci kopiah bukan hanya menjadi pelengkap pakaiannya ketika busana beribadah saja, atau hanya sekedar dipakai untuk melindungi kepala dari terpaan langsung sinar matahari. Bagi bangsa yang beragama lebih dari itu, kopiah digunakan untuk menyatakan diri sebagai muslim sekaligus menandakan sebuah gaya hidup yang agamis. Menilik kebelakang, kopiah dikenal secara nasional ketika presiden Soekarno mulai mempopulerkannya. Dimasa penjajahan dia mengenakan peci sebagai simbol pergerakan dan perlawanan terhadap penjajah. Dalam buku otobiografinya yang ditulis Cindy Adam, Bung Karno bercerita bagaimana dia bertekad mengenakan peci sebagai lambang pergerakan. KH Wahab Hasbullah menilai bahwa, dengan memakai peci, Bung Karno tampak shalih, nasionalis, dan agamis.<sup>7</sup>

Masyarakat Madura telah dikenal penganut agama Islam yang kuat. Dapat dikatakan bahwa Islam merupakan identitas orang Madura. Agama Islam sudah meresap dan mewarnai pola kehidupan sosial, seperti tampak cara berpakaian. Mereka (kaum laki-laki) selalu mengenakan songko' (kopiah) dan sarung, terutama pada saat menghadiri upacara ritual, sholat jumat, bepergian atau menerima tamu yang belum dikenal.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Anwar Prabu Mangkunegara, "Perilaku Konsumen", Bandung :PT Refika Aditama, ( 2012 ).

<sup>7</sup> Kompasiana.com

<sup>8</sup> Andang Subaharianto, dkk., "TATANGAN INDUSTRIALISASI MADURA", Malang: Bayumedia Publishing,(2004).

Perkembangan dunia industri berjalan semakin pesat sesuai dengan perkembangan jaman, baik industri besar, industri menengah, maupun industri kecil. Sehingga timbul persaingan yang sangat ketat terhadap sesama jenis barang yang dihasilkan. Kepuasan konsumen dapat diraih dengan cara menjual barang dengan kualitas yang baik dengan harga yang terjangkau. Untuk mencapai hal tersebut harus didukung oleh perencanaan dan persediaan bahan baku yang baik.<sup>9</sup>

Dalam Islam penutup kepala akan menyempurnakan ibadah sholat seorang muslim. Diriwayatkan dalam sebuah hadist dari buku Abu Dawud dan Tirmidzi bahwa Rasulullah sallahu ‘alaihi wa sallam bersabda “ Perbedaan antara kami dan orang musyrik adalah sorban”. Sorban yang digunakan sebagai penutup kepala sama fungsinya dengan kopiah. Dalam kegiatan acara keagamaan maupun pengajaran seperti kursus, pemakaian kopiah juga bukanlah hal yang asing dengan ditemani pemakaian sarung.<sup>10</sup>

Kepemimpinan kerja penjual dapat diartikan sebagai kemampuan penjual dalam mempengaruhi persepsi konsumen dan motivasinya untuk membeli produk yang memberikan kepuasan kepada kedua belah pihak. Berdasarkan pendapat Robert A. Whitney, penjual yang sukses mempunyai motivasi yang tinggi untuk mencapai kesuksesan. Mereka tidak hanya mempunyai skor yang tinggi dalam dorongan untuk berprestasi, tetapi mereka lebih memotivasi pula dalam mempelajari teknik-teknik menjual yang diperlukan bagi penjual yang baik. Mereka mempunyai perhatian dalam pertemuan-pertemuan para penjual. Mereka aktif membaca dan mempelajari mengenai kesuksesan dan keterampilan menjual.

---

<sup>9</sup> Ibid 4

<sup>10</sup> Kutipan dari artikel [Republika.co.id](http://Republika.co.id)

Dengan meningkatkan kemampuan dasar dalam menjual akan menjadikan penjual mampu bekerja lebih baik dan lebih berhasrat serta lebih terampil dalam menjual.<sup>11</sup>

Maka dalam proposal skripsi ini peneliti ingin memberikan pendampingan terhadap bapak Matsuri pedagang kopian di desa Medelan dimana pedagang kopian tersebut perlu dipemberdayakan dikarenakan omsetnya yang menurun dari pada tahun-tahun sebelumnya yang bisa dibilang lancar. Bapak Matsuri ini merupakan pedagang kopian pasaran yang menganut sistem penjualannya secara mandiri, dan kopian yang dijual dengan sistem jual eceran, ditempat pasar yang berbeda-beda bapak Matsuri memiliki Los dan warung sebagai tempat jualannya, serta stok-stok jualan yang bertempat dirumahnya sendiri. Penghasilan tiap harinya apabila dihari-hari biasa bisa mencapai 100-300 ribu rupiah, namun apabila dihari-hari besar Islam atau bisa mendekati hari-hari perayaan Islam omset setiap harinya bisa mencapai 2-5 juta rupiah.

Peneliti sebagai mahasiswa Ekonomi Syariah ingin menerapkan ilmu yang di dapat kepada pedagang kopian di desa Meddelan agar bisa membantu meningkatkan usaha kopian dengan cakupan pemberdayaan terhadap pedagang kopian di desa Meddelan, agar ilmu yang dipelajari selama dibangku kuliah bisa menjadi ilmu yang manfaat barokah, sekaligus mengamalkan ilmu yang diperoleh selama duduk dibangku kuliah sebagai tugas akhir dalam perkuliahan. Melalui pendampingan usaha kopian bapak Matsuri di desa Meddelan penulis akan menciptakan bagaimana nantinya pedagang kopian Matsuri tersebut menjadi ekonomi yang kuat, besar, dan berdaya saing tinggi dalam mekanisme pasar yang

---

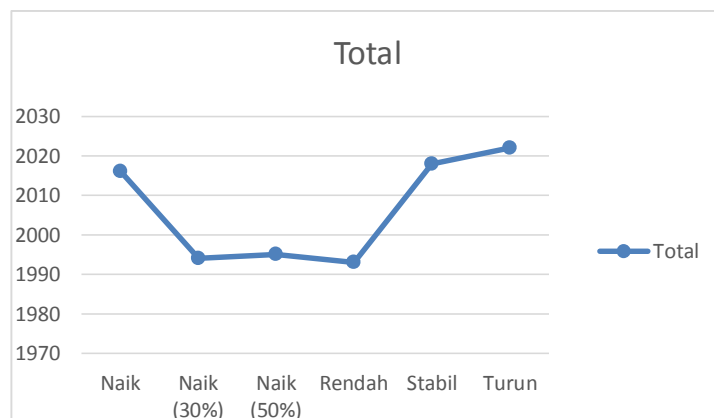
<sup>11</sup> Anwar Prabu Mangkunegara, "Perilaku Konsumen", Bandung :PT Refika Aditama, ( 2012 ).

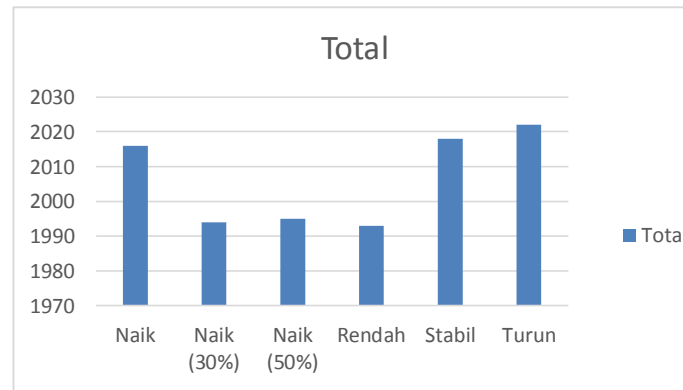
benar. Tentunya yang akan berimbas terhadap kemashlahatan umat. Orang yang memiliki usaha kopiah di desa Meddelan yaitu bernama bapak Matsuri, dimana seperti yang beliau katakan bahwa usaha kopiah ini di hari-hari biasa mengalami penurunan, artinya kopiah tidak begitu laku untuk di jual, satu hari terkadang laku lima sampai tujuh kopiah, Namun kebalikannya jika memasuki bulan ramadhan menjelang idul fitri terkadang setiap harinya mencapai jutaan rupiah dari hasil penjualan kopiahnya, seperti mendekati hari raya idul adha, juga maulid nabi Muhammad SAW, serta hari-hari Islam lainnya. Memakai kopiah identik dengan keagamaan, setiap acara keagamaan umat muslim biasa menggunakan kopiah sebagai stylnya. Apalagi dengan orang Madura yang rata-rata beragama Islam, dimana tingkat penjualan kopiah di Madura tentunya lebih banyak diminati masyarakatnya.

Berikut data grafik dari penurunan omset objek penelitian terhadap pedagan kopiah di desa Meddelan dari tahun-tahun sebelumnya:

**Gambar 1.1**

**Grafik Penurunan Omset Objek Penelitian Pada Tahun-Tahun  
Sebelumnya**





Maka dari itu peneliti ingin pedagang kopiah tetap bertahan dan patut di pemberdayakan agar style kebanggaan orang Indonesia tetap terjaga. Kopiah yang sudah menjadi pakaian nasional di Indonesia dan sudah termasuk dari ciri khas pak soekarno presiden pertama Indonesia waktu zamannya. Apapun yang sudah menjadi ciri khas dari budaya terdahulu harus tetap kita jaga dan pertahankan. Seperti pepatah mengatakan “ Simpan warisan anda dari kerusakan, karena itu adalah aset paling berharga”. Sehingga muncullah judul dari Proposal Skripsi “PENDAMPINGAN USAHA PENJUALAN KOPIAH MATSURI DI DESA MEDDELAN, LENTENG, SUMENEP.”.

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan konteks penelitian yang sudah dijelaskan diatas, peneliti mengambil beberapa masalah yang dapat dijadikan fokus penelitian dalam penelitian karya tulis ilmiah ini, diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Upaya apa saja yang dapat dilakukan untuk meningkatkan penjualan kopiah bapak Matsuri di desa Meddelan?
2. Bagaimana perbandingan pertumbuhan penjualan kopiah bapak Matsuri sebelum dan selama pendampingan?



### **C. Tujuan penelitian**

Berdasarkan beberapa fokus penelitian diatas, peneliti dapat mengambil tujuan penelitian, diantaranya sebagai berikut:

1. Upaya meningkatkan penjualan kopiah bapak Matsuri di desa Meddelan
2. Melakukan perbandingan pertumbuhan penjualan kopiah bapak Matsuri sebelum dan sesudah pendampingan

### **D. Kegunaan Penelitian**

1. Kegunaan teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap para sarjana dan calon sarjana program studi Ekonomi Syariah, agar juga dapat memberikan ilmunya terhadap para usahawan-usahawan di dunia perekonomian. Seperti yang di katakan oleh ustadz Abdillah Firmansyah, meskipun seorang muslim paham ribuan ayat Al-qur'an dan hadist atau fatwa ulama, tetapi jika hanya dipahami secara teori tanpa praktek maka ilmunya tidak memberi manfaat bagi dirinya. “ Ibarat pohon yang tak berbuah “, katanya. Ustadz Abdillah menyampaikan kembali setelah ilmu yang diketahuinya dipraktekkan dengan cara yang benar, barulah ia dapat menyampaikan ilmunya kepada sesama.

Dalam hadist diriwayatkan dari abu Hurairah ra bahwa Rasulullah SAW bersabda: “ Barang siapa yang mengajak pada petunjuk, ia memperoleh pahala sebagaimana pahala orang-orang yang mengikutinya, tanpa dikurangi sedikitpun dan dari pahala-pahala mereka yang mencontohkannya itu. Barang siapa yang

mengajak kearah kesesatan maka ia memperoleh dosa sebagaimana dosa orang-orang yang mengikutinya tanpa dikurangi sedikitpun dari dosa-dosa mereka yang mencontohnya itu.” ( HR Muslim ).

## 2. Kegunaan Praktis

### a. Bagi Penulis

Sebagai bahan kajian ilmiah dari teori-teori yang pernah didapat dan mengaplikasikan secara empiris dengan harapan dapat bermanfaat bagi pedagang kopiah di desa Meddelan agar tercipta ekonomi yang kuat dalam menjadi tulang punggung keluarga, juga demi kemashlahatan ummat.

### b. Bagi Usaha Penjualan Kopiah Matsuri di Desa Meddelan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadikan landasan bagi pelaku pedagang kopiah untuk dijadikan landasan dan pertimbangan dalam kegiatan bisnis khususnya dalam meningkatkan usaha jualannya tersebut.

## **E. Definisi Istilah**

Dalam penelitian ini terdapat beberapa definisi istilah, yaitu sebagai berikut :

1. Pendampingan melalui pemberdayaan adalah bagaimana nantinya membangun usaha dengan mendorong, memotivasikan, dan membangkitkan kesadaran akan potensi dari usaha kopiah tersebut, serta nantinya bagaimana mengembangkan usaha kopiah, dimana memang usaha tersebut dibutuhkan oleh masyarakat Muslim Indonesia. Usaha merupakan kegiatan manusia untuk meraih keuntungan, dimana dengan ber usaha dapat menolong perekonomian dari kemiskinan.

2. Usaha merupakan kegiatan manusia untuk meraih keuntungan, dan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Usaha merupakan jenis yang meningkatkan kesejahteraan hidup manusia, Islam telah memberikan petunjuk untuk berusaha, banyak hadist nabi Muhammad yang berhubungan dengan usaha, ketika seseorang melakukan aktivitas usaha diawali dengan membaca doa terlebih dahulu, maka muncul kesadaran bahwa Allah Maha kuasa.
3. Penjualan merupakan aktivitas atau bisnis menjual produk atau jasa. Dalam proses penjualan, penjual atau penyedia barang dan jasa memberikan kepemilikan suatu komoditas kepada pembeli untuk suatu harga tertentu. Penjualan juga dapat dilakukan melalui berbagai macam atau manajemen, yang biasa disebut dengan manajemen penjualan.
4. Kopian dengan makna sesederhana mungkin yaitu sebagai penanda Islam kita. Jika lengkap dengan kopian maka ia adalah Islam. Jika tidak, bisa jadi Islamnya kurang. Bahkan sebuah fenomena menarik dibulan suci Ramadhan, ramai-ramai anak pemuda desa tongkrongan mengenakan kopian hampir 24 jam tidak pernah dilepas. Sambil nongkrong dipinggir jalan dan dimana-mana kopian tidak pernah lepas dan hampir tidak terlepaskan, bahkan memakai celana pendek dan sobek-sobek pun masih pakai kopian.

Dalam beberapa definisi istilah diatas, berikut ini maksud dari penelitian ini, yaitu penelitian ini akan meneliti tentang bagaimana peneliti nantinya memberikan pemberdayaan terhadap pedagang kopian, dengan harapan dapat membantu perkembangan dan kemajuan penjualan kopian Matsuri di desa Meddelan, Lenteng, Sumenep.

## F. Kajian Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu bertujuan untuk mendapatkan bahwa perbandingan dan acuan. Selain itu, untuk menghindari anggapan kesamaan dengan penelitian ini. Maka dalam kajian pustaka ini peneliti mencantumkan hasil-hasil penelitian terdahulu sebagai berikut:

1. Penelitian Kardianto, berjudul “*Strategi Pengembangan Usaha Songko’ Recca di Kecamatan Awangbone Kabupaen Bone*”. Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha Songkok Recca di Kecamatan Awangpone Serta Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Bone masi belum maksimal dalam pengembangan usaha.
2. Penelitian Rahmah, berjudul “*Pemberdayaan Pedagang Di Pasar Tradisional Maricayya Kota Makassar*”. Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan deskriptif Kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemberian kewenangan kepada pedagang telah dilakukan dengan pemamfaatan fasilitas pasar dan pemberian tempat usaha yang bersih dan aman namun masih terdapat beberapa pengguna pasar yang tidak memamfaatkan dengan baik fasilitas yang ada sedangkan dari segi keamanan dan kebersihannya sudah semakin baik
3. Penelitian Arina Sabila Khoiroh, berjudul “*Mobilitas sosial ekonomi Komonitas Islam Pengrajin Songkok di Bungah Gresik Tahun 1980-2018 M*”. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa Bungah merupakan

pusat pemerintahan dari desa-desa di sekitarnya dimana masyarakatnya mayoritas sebagai seorang pengrajin songkok hingga desa Bungah disebut sebagai Sentra Songkok. Kerajinan songkok di Bungah Gresik bertahan selama berpuluh-puluh tahun. Sejak tahun 60-an, di Bungah sudah banyak dijumpai kerajinan songkok yang merupakan produk pengrajin Bungah sendiri.

**Tabel 1.1**

**Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu dengan penelitian**

**Penulis**

No	Nama, Judul, Tahun dan Jenis Penelitian	Perbandingan	
		Persamaan	Perbedaan
1.	Kardianto dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Songko’ Recca di Kecamatan Awangbone Kabupaen Bone”. Tahun 2018, Skripsi, Jenis penelitian: Kualitatif Deskriptif.	Berfokus terhadap strategi pengembangan usaha Songko’/Kopiah.	Penelitian Kardianto menggunakan pendekatan Kualitatif Deskriptif, sedangkan penelitian penulis menggunakan pendekatan PAR
2.	Rahmah dengan judul “Pemberdayaan Pedagang Di Pasar Tradisional Maricayya Kota Makassar”. Tahun 2018, Skripsi, Jenis	Berfokus pada pemberdayaan atau pendampingan terhadap pedagang.	Penelitian Rahmah melakukan pemberdayaan terhadap seluruh pedagang dipasar, sedangkan penelitian penulis berfokus terhadap pendampingan satu pedagang.

	penelitian: Deskriptif Kualitatif		
3.	Arina Sabila Khoiroh dengan judul “Mobilitas sosial ekonomi Komunitas Islam Pengrajin Songkok di Bungah Gresik Tahun 1980-2018 M”. Tahun 2020, Skripsi, Jenis penelitian: Deskriptif Kualitatif.	Berfokus terhadap sosial ekonomi terhadap suatu usaha kopiah.	Penelitian Arina Sabila Khoiroh lebih tertuju terhadap sejarah peradaban Islam. Sedangkan penelitian penulis tertuju terhadap perekonomian..