

SKRIPSI

**ANALISIS PENDAPATAN DAN PELUANG USAHA
TANAMAN HIAS DI JALAN PROF. ALI HASYIMI KOTA
BANDA ACEH PADA SAAT PANDEMI COVID-19
DITINJAU DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**



Disusun oleh:

**DESTARI AGUSTIA
NIM. 170602180**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2022 M / 1443 H**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Destari Agustia

NIM : 170602180

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggung jawabkan.***
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.***
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.***
- 4. Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.***
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggung jawab atas karya ini.***

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 5 Juli 2022

Penulis



Destari Agustia

PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Analisis Pendapatan Dan Peluang Usaha Tanaman Hias Di Jalan Prof. Ali Hasyimi Kota Banda Aceh Pada Saat Pandemi COVID-19 Ditinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Disusun Oleh:


Destari Agustia
NIM. 170602180


Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat penyelesaian Studi pada Program Studi Ekonomi Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry


Pembimbing I,

pembimbing II,


Dr. Nilam Sari, M. Ag
NIP. 197103172008012007


Azimah Dianah, SE., M. Si.AK
NIDN. 2026028803

Mengetahui
Ketua Program Studi Ekonomi Syariah,


Dr. Nilam Sari, M. Ag
NIP. 1971031720080120

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

**Analisis Pendapatan dan Peluang Usaha Tanaman Hias di Jalan
Prof. Ali Hasyimi Kota Banda Aceh Pada Saat Pandemi COVID-19
Ditinjau dalam Perspektif Ekonomi Islam**

Disusun Oleh:

Destari Agustia
NIM. 170602180

Telah Disidangkan Oleh Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh dan
Dinyatakan Lulus Serta Diterima Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S-1) dalam Bidang Ekonomi
Syariah

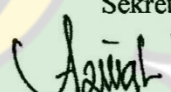
Pada Hari/Tanggal : Selasa, 26 Juli 2022 M
25 Dzulhijah 1443 H

Banda Aceh
Dewan Penguji Sidang Skripsi Skripsi


Ketua,


Dr. Nilam Sari, M. Ag
NIP. 197103172008012007

Sekretaris,


Azimah Dianah, SE., M. Si.AK
NIDN. 2026028803

Penguji I,


Jafaluddin, M.A
NIDN. 2030126502

Penguji II,


Dara Amanatillah, M.ScFinn
NIDN. 2022028705

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh


Dr. Zaki Fuad, M. Ag IP
NIP. 196403141992031003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh

Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922

Web: www.library.ar-raniry.ac.id, Email: library@ar-raniry.ac.id

**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH
MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Saya bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Destari Agustia
NIM : 170602180
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksekutif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah:

Tugas Akhir KKKU Skripsi

yang berjudul:

**ANALISIS PENDAPATAN DAN PELUANG USAHA TANAMAN HIAS DI
JALAN PROF. ALI HASYIMI KOTA BANDA ACEH PADA SAAT
PANDEMI COVID-19 DITINJAU DALAM PERSPEKTIF EKONOMI
ISLAM**

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendisminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain. Secara fulltext untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencatumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut.

UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya,

Dibuat di : Banda Aceh

Pada Tanggal : 26 Juli 2022M/25 Dzulhijah 1443

Mengetahui,

Penulis

Pembimbing I

Pembimbing II

Destari Agustia
NIM. 17060210

Dr. Nilam Sari, M. Ag
NIP. 197103172008012007

Azimah Dianah, SE., M. Si.AK
NIDN. 2026028803

LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Dan barang siapa bertaqwa kepada Allah, niscaya Dia menjadikan kemudahan baginya dalam urusannya”
(QS. At-Thalaq:4)

Bismillahirrahmanirrahim, dengan mengucap rasa puji dan syukur serta sembah sujudku kepada Allah SWT, shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat dan para pengikutnya.

Ucapan terima kasih kepada semua pihak yang sudah memberikan dukungan, semangat dan motivasi dalam proses penyusunan skripsi ini. Skripsi ini saya persembahkan kepada orang tua tercinta, serta seluruh keluarga yang saya sayangi. Tidak lupa pula kepada sahabat-sahabat seperjuangan saya yang tidak bisa saya sebutkan satu-satu yang mana telah mambantu dan memberi dukungan di saat susah maupun senang.

KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur Alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Pendapatan dan Peluang Usaha Tanaman Hias di Jalan Prof. Ali Hasyimi Kota Banda Aceh Pada Saat Pandemi COVID-19 Ditinjau Dalam Perspektif Ekonomi Islam”. Shalawat beriring salam tak lupa pula penulis ucapkan kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga dan para sahabatnya yang telah memberikan contoh suri teladan dalam kehidupan manusia yang membawa kita dari alam kebodohan kepada alam yang berilmu pengetahuan. Skripsi ini merupakan salah satu syarat menyelesaikan pendidikan sarjana (S1) pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa ada beberapa kesilapan dan kesulitan, namun berkat bantuan dari berbagai pihak Alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagaimana mestinya. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih sebanyak-banyaknya kepada:

1. Dr. Zaki Fuad, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan

Bisnis Islam UIN Ar- Raniry Banda Aceh.

2. Dr. Nilam Sari, M.Ag dan Cut Dian Fitri, SE., Ak., M.Si selaku Ketua dan Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah.
3. Muhammad Arifin, M.Ag., Ph.D selaku Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
4. Dr. Nilam Sari, M.Ag selaku pembimbing I dan Azimah Dianah, SE., M. Si.AK selaku pembimbing II yang mana telah banyak memberikan masukan serta saran dan motivasi kepada peneliti dalam proses penyelesaian skripsi ini.
5. Jalaluddin, M.A selaku penguji I dan Dara Amanatillah selaku penguji II yang telah memberikan arahan dan masukan agar skripsi ini sempurna.
6. Jalaluddin, M.A selaku Penasehat Akademik (PA) peneliti selama proses menempuh pendidikan di Program Studi Ekonomi Syariah serta Seluruh staf dan dosen-dosen yang mengajar pada Program Studi Ekonomi Syariah, terima kasih atas ilmu yang engkau berikan kepada penulis.
7. Pihak pemilik usaha tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi kota Banda Aceh yang telah mengizinkan dan bekerjasama sehingga penulis dapat melakukan penelitian.
8. Kedua orang tua dan keluarga yang terhormat dan yang tercinta Ayah (sanusi) dan Ibu (Deliyati) yang telah mendidik, memberikan bimbingan hidup, memberikan dukungan ketika

penulis putus asa dan selalu menyemangati dan menyayangi serta do'a yang tiada henti kepada penulis.

9. Teruntuk teman-teman seperjuangan yaitu mahasiswa S1 Ekonomi Syariah Leting 2017 sebagai sumber kebahagiaan penulis selama menjalani perkuliahan di kampus.

10. Semua pihak yang telah berjasa dalam membantu penulis menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Akhirnya penulis mengucapkan terima kasih untuk semua pihak, semoga mendapatkan balasan yang setimpal dari Allah SWT dan diharapkan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua. Aamiin.

Banda Aceh, 5 Juli 2022
Penulis

Destari Agustia

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K Nomor:
158 Tahun 1987 – Nomor: 0543b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	’
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
	<i>Fathah</i>	A
	<i>Kasrah</i>	I
	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
ي	<i>Fathah</i> dan ya	Ai
و	<i>Fathah</i> dan wau	Au

Contoh:

كَيْفًا : *kaifa*

لَوْه : *haul*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
أ ي	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
َ ي	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
ِ ي	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قال : *qāla*

: *ramā* ل : *qīla*

يقولون : *yaqūlu*

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah

ada dua. a. Ta marbutah (ة) hidup

hidup

Ta marbutah (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fathah*,

kasrah dan *dammah*, transliterasinya

adalah t. b. Ta marbutah (ة) mati

Ta marbutah (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun,

transliterasinya adalah h.

- c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

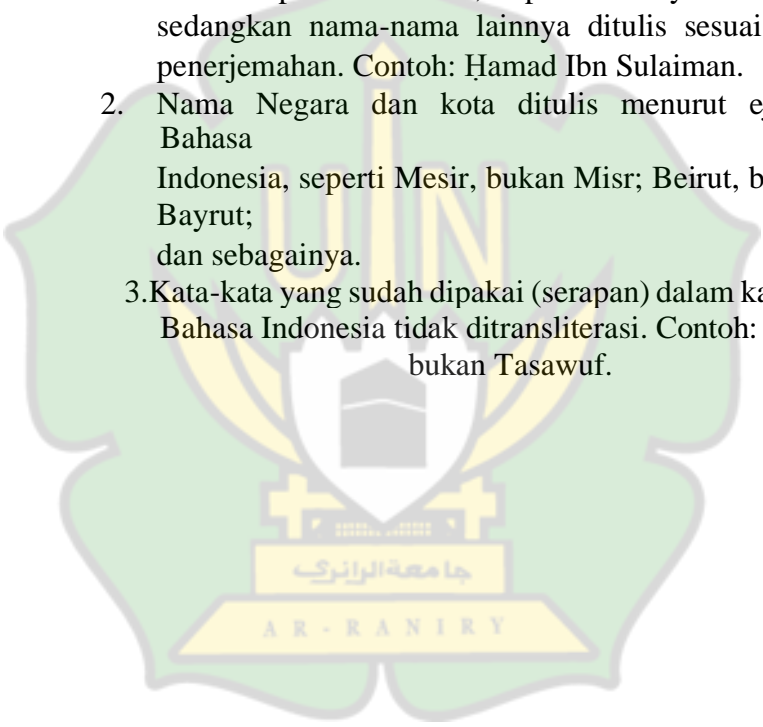
لَهُ الْوَالِدُ الْعَظِيمُ الَّذِي لَهُ الْبُيُوتُ الْمُنِيرَاتُ

: *Rauḍah al-atfāl/ rauḍatulatfāl*

قَوْصِحْ نَدِيحْ نَابِ قَوْصِحْ نَابِ : *Al-Madīnah al-Munawwarah/*
alMadīnatulMunawwarah : *Ṭalḥah*

Catatan Modifikasi:

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama Negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.



ABSTRAK

Nama : Destari Agustia
NIM : 170602180
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Pendapatan dan Peluang Usaha
Tanaman Hias di Jalan Prof. Ali Hasyimi Kota
Banda Aceh pada saat Pandemi COVID-19
Ditinjau dalam perspektif Ekonomi Islam
Jumlah Halaman : 113
Pembimbing I : Dr. Nilam Sari, M.Ag
Pembimbing II : Azimah Dianah, SE., M. Si.AK

Penelitian ini dilakukan karena adanya dampak dari pandemi COVID-19 terhadap permintaan tanaman hias. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perubahan pendapatan, peluang usaha dan kendala dari usaha tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi Kota Banda Aceh pada saat pandemi COVID-19. Jenis penelitian ini adalah dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian bisa disimpulkan bahwa terjadinya peningkatan pendapatan pada usaha tanaman hias saat pandemi COVID-19. Peluang usaha yang dimanfaatkan penjual adalah dengan menyediakan tanaman hias yang menjadi permintaan masyarakat sebanyak-banyaknya, menambah tenaga kerja sementara dan memaksimalkan penjualan tanaman hias. Kemudian dilihat dari perspektif ekonomi islam pendapatan dan peluang usaha tanaman hias sudah dijalankan sesuai dengan prinsip islam

Kata kunci : *Pendapatan, peluang usaha, tanaman hias, pandemi COVID-19*

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	ii
PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI	iii
LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR	v
TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATA	vi
ABSTRAK.....	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar belakang	1
1.2 Rumusan masalah	11
1.3 Tujuan penelitian	11
1.4 Manfaat Penelitian.....	12
1.5 Sistematika Penulisan	12
BAB II LANDASAN TEORI.....	14
2.1 Pandemi Covid-19	14
2.1.1 Pengertian Pandemi Covid-19	14
2.1.2 Pandemi Covid-19 Menurut Pandangan Ekonomi.....	15
2.1.3 Dampak Negatif Pandemi Covid-19.....	16
2.1.4 Dampak Positif Pandemi Covid-19	19
2.2 Pendapatan.....	21
2.2.1 Pengertian Pendapatan.....	21
2.2.2 Pendapatan menurut Ekonomi Islam	22
2.2.3 Perhitungan Pendapatan	24
2.2.4 Jenis-Jenis Pendapatan	26
2.2.5 Indikator Pendapatan	27
2.3 Peluang Usaha	31
2.3.1 Teori Peluang Usaha.....	31
2.3.2 Peluang Usaha menurut Ekonomi Islam	32

2.3.3 Indikator Peluang Usaha.....	33
2.4 Temuan Penelitian Terdahulu.....	36
2.5 Kerangka Pemikiran	44
BAB III METODELOGI PENELITIAN	47
3.1 Metode Penelitian	47
3.2 Lokasi dan Ruang Lingkup Penelitian.....	47
3.3 Jenis dan Sumber Data	47
3.4 Devinisi Operasional Variabel.....	48
3.5 Subjek dan Objek Penelitian.....	49
3.6 Teknik Pengumpulan Data	51
3.7 Instrumen Penelitian	52
3.8 Teknik Analisis Data	58
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	55
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	55
4.1.1 Letak Geografis	56
4.1.2 Batas Wilayah.....	57
4.2 Subjek Penelitian	57
4.2.1 Karakteristik Informan Berdasarkan Jenis Kelamin	58
4.2.2 Karakteristik Informan Berdasarkan Usia	59
4.2.3 Karakteristik Informan Berdasarkan Tingkat Pendidikan	60
4.3 Usaha Tanaman Hias Sebelum dan pada saat Pandemi COVID-19	61
4.4 Karakteristik Usaha Tanaman Hias	63
4.4.1 Modal.....	63
4.4.2 Pengalaman Kerja.....	68
4.4.3 Lama Usaha	69
4.4.4 Luas Lahan	69
4.4.5 Tenaga Kerja.....	71
4.5 Pembahasan	72
4.5.1 Pendapatan Usaha Tanaman Hias pada saat pandemi COVID-19	72
4.5.2 Pendapatan menurut Perspektif Ekonomi Islam	75
4.5.3 Peluang Usaha pada saat Pandemi	

COVID-19	78
4.5.4 Peluang Usaha Menurut Perspektif Ekonomi Islam	79
4.5.5 Faktor Pendukung Usaha Tanaman Hias.....	84
4.5.7 Kendala Usaha Tanaman Hias sebelum dan pada saat pandemi COVID-19.....	85
4.6 Keadaan Usaha Tanaman Hias Pasca Pandemi COVID-19	86
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	90
5.1 Kesimpulan.....	90
5.2 Saran	91
DAFTAR PUSTAKA	93
DAFTAR LAMPIRAN.....	97
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	102

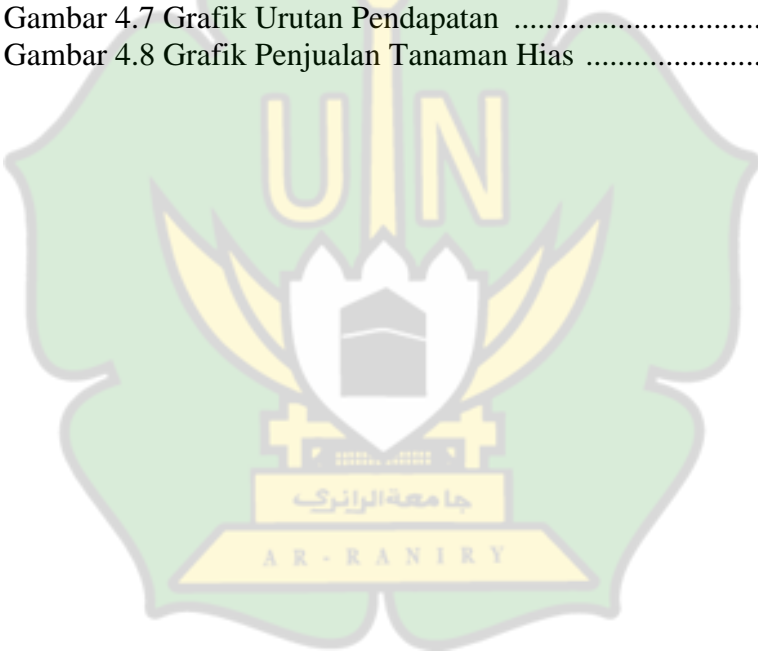


DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Produksi Tanaman Hias di Provinsi Aceh.....	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	36
Tabel 3.1 Devinisi Operasional Variabel	48
Tabel 3.2 Kriteria Subjek Penelitian.....	50
Tabel 3.3 Pengukuran Pendapatan dalam Perspektif Islam.....	52
Tabel 3.4 Pengukuran Peluang Usaha dalam Perspektif Islam ...	53
Tabel 4.1 Subjek Penelitian	58
Tabel 4.2 Pengelompokkan Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	58
Tabel 4.3 karakteristik Usaha Berdasarkan Modal.....	64
Tabel 4.4 Karakteristik Usaha Berdasarkan Pengalaman Kerja..	68
Tabel 4.5 Karakteristik Usaha Berdasarkan Lama Usaha	69
Tabel 4.6 Karakteristik Usaha Berdasarkan Luas Lahan	70
Tabel 4.7 Karakteristik Usaha Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja	71
Tabel 4.8 Pendapatan Usaha Tanaman Hias	73

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Kerangka Pemikiran	45
Gambar 4.1 Peta Jalan Prof. Ali Hasyimi	57
Gambar 4.2 Persentase Informan Berdasarkan Jenis Kelamin ...	59
Gambar 4.3 Karakteristik Informan Berdasarkan Usia	60
Gambar 4.4 Persentase Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	61
Gambar 4.5 Proses Pemasokan Tanaman Hias	65
Gambar 4.6 Proses Produksi Tanaman Hias	66
Gambar 4.7 Grafik Urutan Pendapatan	74
Gambar 4.8 Grafik Penjualan Tanaman Hias	89



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Instrument wawancara	97
Lampiran 2 Dokumentasi penelitian.....	99



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pandemi COVID-19 telah memberikan dampak pada berbagai sektor di setiap negara, hal ini bermula dari adanya temuan virus yang menginfeksi manusia yang dikenal dengan nama virus Corona atau *Corona Virus Disease* (COVID-19). Penyakit ini ditemukan pertama kali di Wuhan, China pada Desember tahun 2019. Seketika penyebarannya merambat ke seluruh dunia yang menyebabkan pandemi coronavirus 2019-2021. Di Indonesia coronavirus pertama kali dilaporkan pada 2 Maret 2020. Data dari Komite Penanganan COVID-19 dan Pemulihan Ekonomi Nasional pada 31 Januari sudah terkonfirmasi sebanyak 1.078.314 kasus dan 29.998 kasus kematian (covid19.go.id, 2021: 4).

Penyebaran virus ini sangat cepat dan berbahaya, gejala yang sering dialami akibat terjangkitnya virus ini adalah flu, demam ataupun batuk tidak bisa dianggap gejala yang biasa, karena bisa menimbulkan penyakit yang mematikan dan berpotensi menyebarkan paparan virus ke orang lain seperti lewat cairan mulut atau hidung, dan efek yang ditimbulkan cukup cepat dan serius. Penyebaran yang dimulai dari pulau Jawa yang kemudian merambat ke berbagai pulau lainnya. Virus corona yang menyebar dengan cepat memberikan rasa takut dan khawatir bagi seluruh dunia, dengan adanya kebijakan dari setiap negara menjadi salah

satu cara untuk menyikapi wabah ini (Taufik dan Ayuningtyas 2020).

Pemerintah Indonesia telah mengambil langkah dengan menerapkan aturan untuk mengurangi penyebaran coronavirus. Diantaranya seperti menjaga jarak (*social distancing*), mematuhi aturan protokol kesehatan, Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), bekerja dari rumah (*work from home*), sekolah secara daring (dalam jaringan), beribadah dirumah dan membatasi diri untuk keluar rumah. Aturan tersebut dirasa akan memberikan dampak positif jika masyarakat mematuhi dan melaksanakannya. Pada akhirnya masyarakat sendiri yang akan merasakan manfaatnya jika melaksanakan aturan tersebut.

Berbagai sektor di setiap negara telah banyak mengalami kerugian terutama di sektor pariwisata dan ekonomi. Penerbangan sudah banyak dibatalkan, walaupun masih ada beberapa perusahaan penerbangan yang tetap melakukan perjalanan dengan sedikit penumpang. Banyaknya orang yang membatalkan jadwal liburan atau keperluan lainnya menyebabkan perusahaan maskapai rugi besar. Menurut Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, tempat rekreasi dan hiburan yang sudah banyak ditutup sehingga memiliki akibat yang cukup besar pada sektor pendukung pariwisata dan ekonomi kreatif seperti bidang transportasi (kontan.co.id, 2020, Paragraf 3).

Akses transportasi yang dikurangi menyebabkan aktivitas bisnis terhambat. Kementrian perdagangan menyebutkan dampak

COVID-19 terganggunya pasar ekspor ke China, terganggunya rantai pasokan, langkanya bahan baku industri dan produk kesehatan (kementerian Perdagangan, 2020). Para pengusaha harus memperhatikan fluktuasi nilai tukar rupiah yang akan mengganggu proses produksi terutama untuk perusahaan yang bergantung pada bahan baku impor. investasi asing dari Indonesia juga terancam kabur akan menyebabkan proyek-proyek strategis pemerintah tertunda.

Karena semua kegiatan dirumahkan dampak ini dapat berakibat pada bidang konsumsi dan daya beli masyarakat banyak orang yang sudah kehilangan pendapatan atau tenaga kerja yang dikurangi terutama pekerja informal dan harian (Pakpahan, 2020). Keadaan seperti ini menyebabkan daya beli masyarakat menurun, kehati-hatian masyarakat untuk lebih mengatur keuangan selama masa pandemi sangat diperhitungkan. Hal tersebut bisa memberi dampak dari tiga sisi yaitu pertama bagi pelaku usaha perdagangan (termasuk usaha mikro dan kecil), kedua yaitu pembeli dan ketiga pemilik properti seperti pemilik pertokoan dan mall (Taufik & Ayuningtyas, 2020). Ada perusahaan yang tiba-tiba bangkrut dan memutuskan kerja para karyawan dalam jumlah yang banyak.

Akibat banyaknya terjadi penurunan konsumsi UMKM menjadi sangat dirugikan, menurut Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (kemenkopukm.go.id, 2020 paragraf 2) sekitar 37.000 UMKM mengalami dampak serius karena pandemi COVID-19, selama ini UMKM telah menjadi salah satu penggerak

ekonomi nasional. Setidaknya terdapat lebih dari 64 juta unit UMKM yang berkontribusi 97 persen terhadap total tenaga kerja dan 60 persen PDB nasional. Jumlah tersebut menunjukkan peran UMKM sangat besar bagi perekonomian nasional. Oleh sebab itu jika separuh UMKM telah bangkrut maka dikhawatirkan akan berdampak besar bagi perekonomian nasional.

Namun ditengah banyak kerugian yang dirasakan akibat pandemi, telah lahir banyak inovasi dan pengusaha baru. Yang bisa disebabkan oleh kendala pengurangan pendapatan, bahkan pemutusan hubungan kerja atau hanya mengambil peluang bisnis yang ada saat masa pandemi. Masyarakat mempunyai kesempatan untuk memilih peluang usaha yang didukung dengan kesanggupan modal dan kondisi di sekitarnya (Rohmah, 2020). Banyak pebisnis yang tiba-tiba memperoleh omset besar, karena kecenderungan orang berada di rumah sangat besar. Orang-orang melakukan hampir semua kegiatan di rumah, pada saat pandemi masyarakat akan lebih peduli dalam memperhatikan kesehatan, makanan yang sehat dianggap dapat menjaga stamina tubuh dan menguatkan imun. Selain makanan kegiatan olahraga juga sangat digemari oleh masyarakat, seperti olahraga bersepeda menjadi olahraga yang banyak dilakukan selama pandemi. Hobi-hobi baru lain juga sedang banyak digemari, salah satunya adalah memelihara dan mengoleksi tanaman hias.

Tanaman hias yang menjadi salah satu bagian dari komoditas hortikultura ini, merupakan salah satu komoditas yang

memiliki nilai ekonomi tinggi, dari segi prospeknya yang cerah untuk dijadikan bisnis atau peluang usaha yang menguntungkan (Rosa, 2017). Indonesia dengan iklim tropis memberi keuntungan yang besar untuk membudidaya tanaman hias. Perawatan tanaman hias yang bisa dilakukan dengan mudah bahkan untuk belajar membudidaya tanaman hias bisa dipelajari sendiri. Untuk memulai usaha tanaman hias bisa dengan modal yang sedikit karena bisa dikembangkan dengan mudah.

Harga tanaman hias yang beragam dari harga murah sampai mahal membuat kalangan masyarakat dari berbagai latar belakang tertarik untuk membelinya. Pada masa pandemi ini, masyarakat semakin menyadari pentingnya untuk menjaga keindahan rumah dengan adanya tanaman hias, selain bisa memperindah rumah adanya kegemaran ini dinilai bisa lebih mengurangi stress dan menjaga keproduktivitasan hari. Akhirnya banyak orang yang berlomba-lomba memelihara tanaman hias. Walaupun ada jenis tanaman hias tertentu yang memiliki harga mahal tetapi tidak mengurangi minat pembeli.

Pada pertengahan 2020, perubahan daya beli masyarakat terhadap tanaman hias meningkat drastis, perubahan pandangan terhadap tanaman hias menjadi salah satu alasannya. Saat pandemi tanaman hias kerap dipandang sebagai suatu gaya hidup dari setiap halaman rumah, bahkan setiap melewati rumah-rumah di jalan hampir setiap rumah sudah mempunyai tanaman hias yang banyak berjejeran. Bahkan demam tanaman hias bisa disebut sebagai

wabah lama dengan kemasan baru, dulu orang tertarik kepada daun Gelombang Cinta, Kuping Gajah atau Lidah Mertua. Bedanya, demam tanaman hias kali ini tidak hanya disukai oleh kaum ibu-ibu, tetapi sudah masuk hingga kalangan anak-anak muda milenial (lokadata.id, 2020, Paragraf 5).

Pasar tanaman hias juga dimanfaatkan dengan berjualan melalui *e-commerce* ataupun sosial media, ada juga yang membuka lapak-lapak kecil di pinggir jalan dengan menjual harga yang lebih murah. Beragamnya cara berjualan dan promosi tanaman hias membuat tanaman hias semakin digandrungi, akhirnya membuat harga tanaman hias menjadi tinggi bahkan tanaman yang paling banyak dicari bisa dijual dengan harga yang naik berkali-kali lipat. Salah satu tanaman yang sangat populer selama pandemi adalah Janda Bolong, harganya bahkan bisa mencapai jutaan rupiah (semarang.bisnis.com, 2020, paragraf 1).

Adanya fenomena ini memberi keuntungan yang besar bagi pengusaha tanaman hias, ada yang sudah bergelut sejak lama ada pula yang berjualan selama masa pandemi. Peluang besar bisa didapatkan sejak masa pandemi dengan melihat ketertarikan konsumen ataupun dengan menjual hal-hal yang paling dibutuhkan, setiap peluang tentu akan berdampak pada pendapatan. Keberhasilan usaha merupakan keberhasilan dalam mencapai tujuan bisnis, suatu bisnis akan berhasil jika sudah mendapatkan laba, karena laba merupakan tujuan dari seseorang untuk menekuni bisnis (Noor, 2007).

Dalam Islam untuk meningkatkan pendapatan ekonomi merupakan hal yang dianjurkan seperti yang terdapat pada surat An Nisa ayat 29 yang artinya: *“hai orang orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah maha penyayang kepadamu”*. Dari ayat tersebut Allah menyuruh kepada hambanya untuk mencari rezeki dengan jalan yang yang halal dan menjauhkan diri dari jalan yang bathil yang tidak diridhai oleh Allah, sehingga bisa mendapatkan pendapatan yang halal dan berkah.

Fenomena tanaman hias ini tentunya juga terjadi di berbagai daerah, untuk wilayah provinsi Aceh juga terjadi peningkatan pembelian tanaman hias hal ini bisa dilihat dari produksi tanaman hias selama satu tahun yang mengalami peningkatan seperti yang terdapat pada tabel berikut:

Tabel 1.1
Produksi Tanaman Hias di Provinsi Aceh

No	Komoditas	Tahun		
		2018	2019	2020
1	Anggrek (tangkai)	107	73	365
2	Anthurium Bunga (tangkai)	9	13	152
3	Anthurium Daun (pohon)	4	4	14
4	Anyelir (tangkai)	26	-	-
5	Balaceng (pohon)	-	18	187
6	Dracaena (pohon)	1	-	84
7	Euphorbia (pohon)	-	44	242
8	Hanjuang (pohon)	2	-	-
9	Herbras (tangkai)	8	-	-

Tabel 1.1 - Lanjutan

No	Komoditas	Tahun		
		2018	2019	2020
10	Kamboja Jepang (pohon)	5	14	595
11	Keladi Hias (pohon)	4	-	35
12	Krisan (tangkai)	-	-	152
13	Mawar (tangkai)	25	15	43
14	Melati (kilogram)	4	6	17
15	Monstera (pohon)	-	-	40
16	Pakis (pohon)	7	25	48
17	Palem (pohon)	-	3	12
18	Pedang-Pedangan (rumpun)	-	39	384
19	Philodendron (pohon)	-	31	226
20	Pisang-Pisangan (tangkai)	13	12	21
21	Sedap Malam (tangkai)	2	-	-
22	Sri Rejeki (pohon)	7	15	67

Sumber: Badan Pusat Statistik (2020)

Berdasarkan tabel 1.1 menunjukkan bahwa pada tahun 2020 terjadi peningkatan yang sangat pesat pada produksi tanaman hias dibandingkan dengan tahun 2019 dan 2018. Hal tersebut membuktikan bahwa tingginya permintaan tanaman hias pada tahun 2020. Permintaan yang tinggi disebabkan oleh kebutuhan masyarakat yang meningkat menunjukkan bahwa tingginya penjualan tanaman hias bisa memberi peluang yang besar kepada pelaku usaha, dengan memenuhi permintaan konsumen maka pendapatan pelaku usaha bisa meningkat.

Adanya banyak pengusaha yang bisa bertahan tentu bisa mengurangi pengangguran. Jika pendapatan meningkat maka pemenuhan kebutuhan sehari-hari keluarga akan lebih tercukupi, ketimpangan pendapatan juga akan semakin berkurang. Namun

perlunya untuk menciptakan suatu peluang usaha agar usaha tidak hanya mendapatkan keuntungan besar pada momen-momen tertentu seperti momen pandemi ini. Menurut Zimmerer (2008) peluang usaha merupakan suatu terapan yang termasuk dari kreatifitas dan inovasi yang dipergunakan untuk memecahkan masalah dan melihat kesempatan yang dihadapi setiap hari. Karena adanya peningkatan dalam penjualan tanaman hias, maka akan semakin besarnya persaingan antara banyak penjual untuk memperoleh pendapatan. Tidak dapat dipungkiri bahwa adanya peningkatan minat masyarakat terhadap tanaman hias telah memberikan dampak positif selama masa pandemi dan memberi peluang bagi banyak pebisnis.

Penelitian sebelumnya telah membuktikan adanya banyak peluang yang bisa dimanfaatkan selama terjadinya pandemi ini, ide-ide tersebut salah satunya dapat lahir dengan melihat situasi yang sedang naik daun atau sesuatu yang memang sangat dibutuhkan oleh masyarakat, hal tersebut terbukti dapat meningkatkan permintaan. Seperti yang dibuktikan oleh penelitian (Sarni, 2020; Melati, Rahmadani, Nyong & Baswan 2020) terjadi peningkatan permintaan pada produk yang dibutuhkan masyarakat selama pandemi dan terbukti meningkatkan pendapatan. Hardilawati (2020) menyimpulkan bahwa masih ada usaha yang bisa bertahan selama masa pandemi dan ada usaha lain yang bisa dikembangkan selama pandemi.

Penelitian lain oleh Awali dan Rohmah (2020) kegiatan UMKM masih bisa dilakukan saat pandemi COVID-19 salah satu caranya dengan dengan memanfaatkan marketing melalui *marketplace* dan bisa memberi dampak positif pada ketahanan UMKM Astuti (2019). Usaha tanaman hias bisa berkembang didasari oleh beberapa faktor seperti pendapatan, penambahan jumlah produk, dan penggunaan tenaga kerja Putri (2020). UMKM telah memberi peran besar selama pandemi COVID-19 dengan adanya lapangan kerja bisa memberi kesejahteraan untuk masyarakat tetapi diperlukan strategi untuk bertahan seperti memperbaiki kualitas produk dan layanan, memanfaatkan teknologi dengan optimal, dan mempersiapkan bisnis untuk lebih berkembang.

Peneliti tertarik untuk memilih objek penelitian ini karena bisa menaikkan perekonomian dengan adanya lapangan kerja selama pandemi sehingga bisa memberi kesejahteraan untuk banyak orang. tanaman hias juga merupakan salah satu komoditas yang bisa dipelihara dan diminati oleh siapa saja dari semua kalangan bahkan dari segi umur, terlebih lagi karena pada masa pandemi tanaman hias menjadi salah satu kegemaran yang meningkatkan minat bisa menyenangkan banyak orang serta memberi kesempatan bagi pelaku usaha untuk tetap berjualan.

Pada penelitian ini penulis tertarik untuk meneliti usaha tanaman hias yang sudah berjalan di atas dua tahun dengan usaha yang stabil dengan pertimbangan adanya lahan yang luas, lokasi

yang memadai yaitu yang berada dipinggir jalan raya sehingga mudah terlihat oleh konsumen, beragamnya jenis tanaman hias yang dijual, hingga adanya penjualan komoditi yang lain seperti pupuk, batu dan tanah yang dibutuhkan untuk melengkapi tanaman hias. Dikarenakan dengan alasan tersebut daya beli konsumen akan lebih tinggi. Jenis usaha tanaman hias dengan deskripsi diatas tepatnya berada di jalan Prof. Ali Hasyimi kota Banda Aceh.

Penulis memilih jalan Prof Ali Hasyimi sebagai tempat penelitian karena dibandingkan dengan jalan lain yang menjadi lokasi penjualan tanaman hias di Banda Aceh, jalan Prof. Ali Hasyimi merupakan jalan yang paling banyak penjual tanaman hias yaitu terdapat 7 usaha tanaman hias. Selain itu jalan Prof. Ali Hasyimi merupakan lokasi jalan strategis yang menjadi penghubung wilayah Aceh Besar dan Banda Aceh yang efektif melalui jembatan Lamnyoung, sehingga bisa menarik pembeli dari pedesaan maupun dari kota.

Berdasarkan latar belakang diatas penulis ingin melakukan penelitian berjudul **“Analisis Pendapatan dan Peluang Usaha Tanaman Hias di Jalan Prof. Ali Hasyimi Kota Banda Aceh pada saat Pandemi COVID-19 Ditinjau dalam Perspektf Ekonomi Islam”**

1.2 Rumusan masalah

1. Bagaimana perubahan pendapatan yang diperoleh penjual tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi kota Banda Aceh sebelum dan pada saat pandemi COVID-19 ?

2. Bagaimana peluang usaha penjual tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi pada saat pandemi COVID-19?
3. Bagaimana pendapatan dan peluang usaha tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi kota Banda Aceh dalam perspektif ekonomi Islam?
4. Bagaimana kendala penjualan tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi kota Banda Aceh pada saat pandemi COVID-19?

1.3 Tujuan penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana perubahan pendapatan yang diperoleh penjual tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi sebelum dan pada saat pandemi COVID-19
2. Untuk mengetahui bagaimana peluang usaha penjual tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi kota Banda Aceh pada saat pandemi COVID-19
3. Untuk mengetahui bagaimana pendapatan dan peluang usaha di jalan Prof. Ali Hasyimi kota Banda Aceh dalam perspektif ekonomi Islam
4. Untuk mengetahui bagaimana kendala penjualan tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi kota Banda Aceh pada saat pandemi COVID-19

1.4 Manfaat penelitian

1. Secara teoritis penelitian ini diharapkan:

- a. Sebagai bahan informasi ilmiah terutama untuk menambah pengetahuan penulis dan pembaca pada umumnya
 - b. Sebagai bahan informasi untuk penelitian berikutnya dengan hal-hal yang sama dengan sudut pandang yang berbeda
2. Secara praktis penelitian ini diharapkan bisa berguna untuk masyarakat agar bisa mencari peluang usaha dan meningkatkan pendapatan selama masa pandemi COVID-19 ataupun sesudahnya.

1.5 Sistematika Penulisan

Untuk memahami lebih jelas proposal penelitian ini, maka materi-materi yang tertera pada laporan proposal skripsi ini dikelompokkan menjadi beberapa sub bab dengan sistematika penyampaian sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada Bab landasan teori ini berisikan teori yang berupa pengertian pandemi COVID-19, pendapatan dan peluang usaha yang diambil dari kutipan buku, jurnal yang berkaitan dengan penyusunan skripsi serta beberapa *literature review* yang berhubungan dengan penelitian ini, berisi penelitian terdahulu dan kerangka pemikiran.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

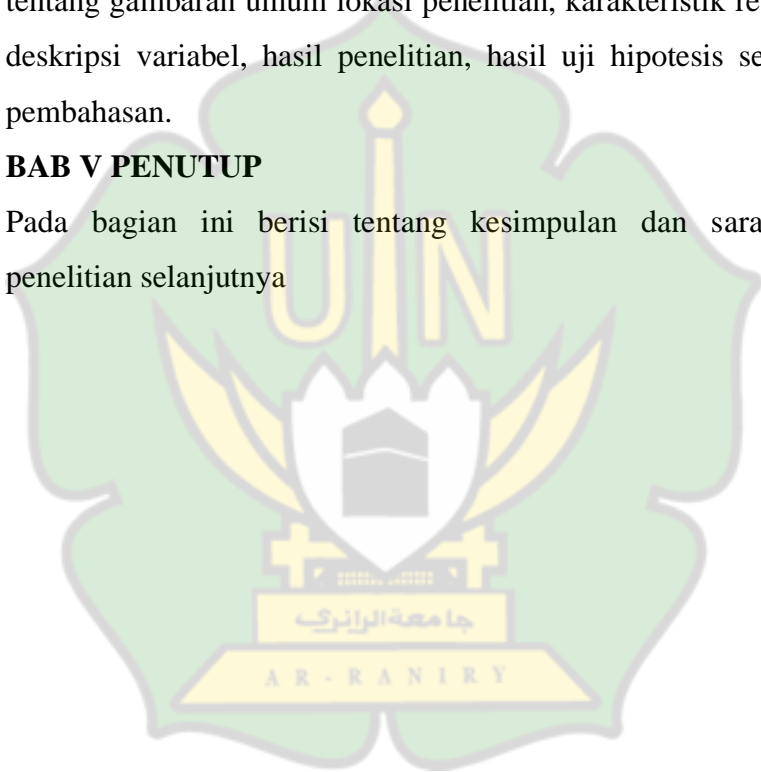
Metodologi penelitian ini berisi tentang ruang lingkup penelitian, lokasi dan waktu penelitian, metode penentuan sampel, metode pengambilan data, metode analisis data, dan operasional variabel.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada Bab ini hasil penelitian dan pembahasan ini membahas tentang gambaran umum lokasi penelitian, karakteristik responden, deskripsi variabel, hasil penelitian, hasil uji hipotesis serta hasil pembahasan.

BAB V PENUTUP

Pada bagian ini berisi tentang kesimpulan dan saran untuk penelitian selanjutnya



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pandemi COVID-19

2.1.1 Pengertian Pandemi COVID-19

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pandemi adalah adalah wabah yang terjangkit secara serentak di berbagai tempat yang meliputi wilayah geografis yang luas. *World Health Organization* (WHO) mendefinisikan pandemi sebagai situasi ketika populasi seluruh dunia ada kemungkinan akan terkena infeksi ini dan berpotensi sebagian dari mereka jatuh sakit (covid19.go.id, 2020).

Menurut *World Health Organization* (WHO) *Corona Virus Disease* (COVID-19) adalah penyakit menular yang disebabkan oleh jenis coronavirus yang baru ditemukan. Virus baru dan penyakit ini tidak dikenal sebelum wabahnya pertama kali merebak di Wuhan, Tiongkok, bulan Desember 2019. Sejak saat itu, COVID-19 sudah menyebabkan sebuah pandemi yang terjadi di banyak negara di seluruh dunia yang dikenal dengan pandemi COVID-19. WHO merupakan sebuah organisasi yang bernaung di bidang kesehatan, yang mengungkapkan bahwa Coronavirus sebagai suatu kelompok virus yang dapat menyebabkan penyakit pada hewan atau manusia (who.int, 2020, paragraf 2).

Menurut Kementerian Kesehatan Coronavirus merupakan keluarga besar virus yang menyebabkan penyakit pada manusia dan hewan. Pada manusia biasanya menyebabkan penyakit infeksi

saluran pernapasan, mulai flu biasa hingga penyakit yang serius seperti *Middle East Respiratory Syndrome* (MERS) dan Sindrom Pernafasan Akut Berat atau *Severe Acute Respiratory Syndrome* (SARS). Coronavirus jenis baru yang ditemukan pada manusia berawal dari penemuan luar biasa yang muncul di Wuhan Cina, pada Desember 2019, kemudian diberi nama *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2* (SARS-COV2), dan menyebabkan penyakit *Corona Virus Disease-2019* (COVID-19) (Kementrian Kesehatan, 2020: 1).

Pandemi COVID-19 adalah wabah yang terjangkit secara serentak di berbagai wilayah yang disebabkan oleh virus Corona dan menyebabkan penyakit *Coronavirus Disease-2019* (COVID-19). Pada 11 Maret 2020, *World Health Organization* (WHO) sudah mengumumkan status pandemi global untuk penyakit virus Corona 2019 atau yang juga disebut *Corona Virus Disease 2019* (COVID-19). Berdasarkan data dari 118 negara sebanyak 119.179 orang di seluruh dunia terinfeksi, dengan angka kematian sebanyak 4.295 orang. Jumlah kasus tertinggi di China kemudian diikuti oleh Italia, Iran, Korea Selatan dan Prancis (Kompas.com, 2020).

2.1.2 Pandemi COVID-19 Menurut Pandangan Ekonomi

Menurut pandangan ekonomi pandemi Covid-19 bisa menjadi salah satu faktor terjadinya resesi. Resesi adalah perlambatan atau perubahan dalam skala yang besar pada kegiatan ekonomi. Ada beberapa indikator yang bisa menyebabkan resesi antara lain seperti perusahaan akan memperoleh penjualan yang lebih sedikit,

kehilangan pekerjaan dan pengeluaran (*output*) ekonomi negara secara keseluruhan mengalami penurunan (Ekonomi.bisnis.com, 2020).

Dalam kehidupan sehari-hari resesi bisa berdampak kepada penurunan produksi barang pada perusahaan yang pada akhirnya menyebabkan perusahaan memberhentikan atau memperkerjakan sedikit pegawai. Para pegawai yang sudah kehilangan pekerjaan bisa menyebabkan penurunan daya beli terhadap kebutuhan atau keinginan mereka, pada akhirnya hal tersebut akan berdampak pada penurunan pendapatan dari pelaku usaha lain karena rendahnya permintaan dan kurangnya daya beli.

2.1.3 Dampak Negatif Pandemi COVID-19

Adanya pandemi telah memberi dampak perlambatan pada ekonomi dan sektor lainnya di setiap negara. Hal ini akan berdampak kepada masyarakat baik dari segi psikologi, kesehatan maupun ekonomi. Dampak bagi dunia usaha terdapat banyak penurunan, baik itu jenis usaha perorangan, kecil, menengah dan besar sekalipun. Masyarakat harus terlalu cepat beradaptasi dengan berbagai aturan yang dibuat pemerintah, disisi lain harus menanggung hal-hal yang tidak diinginkan yang berdampak pada diri sendiri maupun lingkungan sekitar.

Sejak menyebarnya virus COVID-19 yang memberi dampak pada hampir seluruh aspek kehidupan, bisa dilihat dari melambatnya laju perekonomian, kondisi pasar yang lesu, produktivitas dan omzet yang menurun, semua hal tersebut

merupakan akibat dari melemahnya daya beli masyarakat. Bukanlah suatu hal yang mudah ketika dihadapkan dengan situasi yang penuh ketidakpastian untuk menjalankan usaha dan tetap bertahan Saragih dan Elisabeth (2020). Lebih rincinya dampak negatif COVID-19 juga bisa dilihat dari berbagai sisi berikut ini:

a. Bagi Ekonomi

Menurut Rohmah (2020: 66-67) dampak dari segi ekonomi telah menyebabkan Perekonomian negara menurun drastis. Hal ini dapat dilihat dari berbagai sisi:

- 1) Perbankan, Gubernur Bank Indonesia (BI) Perry Warjiyo mengatakan bahwa kerugian Bank Indonesia mencapai Rp40.165.000.000.000 penyebabnya adalah arus modal dari negara asing banyak yang hilang. Akibat dari kondisi ini maka akan memberi dampak sangat tidak sehat karena negara mengalami kerugian yang besar.
- 2) APBN mengalami penurunan anggaran belanja (defisit) sebesar 2,5%. Menteri Keuangan Sri Mulyani menyampaikan proyeksi penurunan ekonomi pada tahun ini 5-5,4% yang sebelumnya 5,1-5,5%.
- 3) Pada sektor Pariwisata, Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas) memprediksi kehilangan devisa dari sektor pariwisata sebesar US\$530.000.000 Bank Indonesia memprediksi kehilangan devisa dari sektor pariwisata sebesar US\$1.300.000.000

- 4) Pada Perhotelan, pernyataan dari ketua Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI), Hariyadi B. Sukamdani bahwa ketika awal terjadinya pandemi COVID-19 omset hotel hanya di sekitaran 20% saja, padahal pada keadaan normal omset hotel melebihi 70%.
- 5) Pada sektor penerbangan kehilangan omset sebesar Rp207.000.000.000 disebabkan oleh banyaknya pembatalan penerbangan dan penutupan bandara.

Menurut Hadiwardoyo (87-88: 2020) terdapat dampak negatif COVID-19 bagi kegiatan usaha ataupun bagi individu:

b. Bagi Entitas Usaha

- 1) Berkurang atau berhentinya pendapatan dari penjualan, tetapi kebutuhan pengeluaran tetap terjadi meskipun tidak penuh, biaya yang dikeluarkan tergantung dari pengeluaran apa yang dilakukan. Pengeluaran relatif tetap seperti membayar sewa tempat, gaji karyawan yang tidak di PHK, karena mempunyai peran penting, pembayaran yang tidak bisa ditunda kepada supplier, pengamanan, penyusutan gedung dan lain sebagainya
- 2) Adanya penalti atau denda akibat dari tidak tepatnya waktu pengiriman
- 3) Jika barang terlalu lama di jalan atau gudang maka akan timbul kerusakan
- 4) Pembayaran biaya pesangon untuk karyawan yang di PHK

- 5) Pembayaran denda atau bunga jika adanya hutang yang tidak bisa dibayar sesuai dengan ketentuan waktu ataupun ketentuan jumlah
 - 6) Kebutuhann dana darurat yang tidak bisa ditunda
 - 7) Kerugian jika perusahaan pada akhirnya harus menjual asset dengan harga yang murah
 - 8) Kerugian yang disebabkan oleh hal yang membuat modal yang harus dikeluarkan sehingga nilai usaha menurun atau menjadi bangkrut
 - 9) Jika perusahaan memiliki tagihan dari penjualan sebelumnya maka bisa meminimalisir kerugian pada waktu yang akan datang tetapi penagihan tersebut harus dibayarkan oleh klien sesuai dengan ketentuan.
- c. Bagi Individu:
- 1) Berkurang atau putusnya gaji dan tunjangan pada saat pandemi, atau bertambahnya kerugian bagi yang bekerja sebagai profesi informal atau pengusaha
 - 2) Pembayaran denda jika terlambat menyetor uang yang bersifat wajib seperti cicilan atau hutang. Kerugian individu jika hal tersebut bisa memberikan catatan buruk pada Bank Indonesia
 - 3) Adanya penambahan pengeluaran untuk keluarga pada kondisi darurat
 - 4) Timbulnya utang tambahan jika memakai dana talangan

- 5) Kerugian yang besar jika krisis menyebabkan kehilangan pekerjaan disebabkan oleh PHK atau bangkrutnya usaha yang tidak bisa bangkit kembali.

2.1.4 Dampak Positif Pandemi COVID-19

Dibalik adanya pandemi COVID-19, terdapat juga produk-produk yang penjualannya mengalami peningkatan, antara lain produk kesehatan meningkat 90%, produk penunjang hobi naik 70%, makanan naik 350% (Amri, 2020). Ada juga orang yang bisa mengembangkan bahkan mempertahankan usahanya. Bagi orang-orang yang bisa memanfaatkan peluang usaha selama masa pandemi akan memberi dampak yang positif. Berikut ini merupakan dampak positif yang bisa didapat saat pandemi:

- 1) Konsumen tentunya akan banyak menghabiskan waktu di rumah karena adanya aturan *stay at home*, maka para pebisnis bisa memanfaatkan dunia digital dalam berbisnis. Akibat adanya aturan dari pemerintah maka banyak *mall* dan toko-toko ditutup, akibatnya bisnis *online* sangat meningkat selama masa pandemi. Menurut Taufik dan Ayungtyas (2020) Kejadian Pandemi COVID-19 yang merupakan sebuah bencana non alam (*non nature disaster*) yang telah menjadi salah satu penyebab dari lingkungan luar, yang akan memberi pengaruh terhadap penurunan bisnis konvensional (*offline*). Namun disisi lain juga bisa meningkatkan kegiatan bisnis yang inovatif berbasis platform *online*.

- 2) Akibat adanya pandemi bisa memberikan peluang kepada orang-orang yang ingin berkecimpung di dunia usaha atau memanfaatkan sumber daya yang ada, menurut Rohmah (2020) dengan mencari peluang usaha yang tepat maka disaat pandemi seperti ini akan membuka banyak lapangan kerja baru sehingga penyerapan tenaga kerja menjadi bertambah dan kebutuhan hidup dapat terpenuhi dengan bertambahnya pendapatan.
- 3) Mengalihkan usaha bisnis dengan memproduksi produk-produk yang menjadi kebutuhan atau minat masyarakat selama masa pandemi, menurut Rohmah (2020) barang kebutuhan dasar memiliki dua sifat, yaitu *long lasting* dan *fast moving*. Dalam dunia bisnis *long lasting* adalah produk yang mampu bertahan dalam waktu yang lama untuk dikelola sebagai sebuah usaha, Sementara itu *fast moving* adalah barang yang menjadi kebutuhan utama konsumen, jadi konsumen akan terus bergantung pada barang tersebut.
- 4) Mensiasati bisnis yang sedang berjalan, menurut Hadiwardoyo (2020) di dunia bisnis selalu ada untung dan ada rugi. Bagi pelaku bisnis yang bisa melakukan diversifikasi lintas sektoral dengan menjalankan jenis bisnis yang berada pada kutub berbeda, mempunyai kemungkinan untuk selamat dan bertahan dari krisis.

2.2 Pendapatan

2.2.1 Pengertian Pendapatan

Dalam sebuah usaha pendapatan merupakan hal yang sangat penting karena berkaitan dengan hasil dari penjualan. Pendapatan bisa diartikan sebagai jumlah penghasilan, baik dari perseorangan maupun keluarga dalam bentuk berupa uang yang didapatkan dari jasa setiap bulan, atau bisa juga diartikan sebagai suatu keberhasilan usaha (Tohar, 2000).

Menurut Ilmu Ekonomi pendapatan adalah nilai maksimal yang bisa dikonsumsi oleh seseorang dalam kurun waktu suatu periode yang diharapkan pada keadaan yang sama seperti keadaan semula pada akhir periode. Pendapatan menurut ilmu ekonomi bisa menutup prediksi perubahan yang lebih dari jumlah harta kekayaan badan usaha saat awal periode dan menekankan pada jumlah nilai statis pada masa akhir periode. Dengan kata lain, pendapatan yaitu jumlah kenaikan harta kekayaan karena perubahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang (Wild 2003: 311).

Menurut Nafarin (2006) pendapatan adalah jalan masuknya harta yang diperoleh dari kegiatan perusahaan dalam menjual barang dan jasa pada jangka suatu periode yang akan menyebabkan kenaikan modal yang bukan berasal dari jumlah modal yang dikeluarkan. Pendapatan dari kegiatan perusahaan dagang pada dasarnya merupakan proses yang membuat terpenuhi penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan pada jangka waktu tertentu.

Berdasarkan pendapat diatas dapat disimpulkan pendapatan adalah uang yang diperoleh dari berbagai macam sumber setelah

melakukan suatu pekerjaan atas dasar sebagai imbalan dari pekerjaan yang dilakukan dapat berupa dari hasil penjualan barang atau dari pekerjaan yang dikerjakan terhadap orang lain, yang menambah manfaat untuk menambah kekayaan sebagai salah satu sumber kehidupan.

Menurut Soekartawi (1995) pendapatan memiliki pengaruh terhadap barang yang dikonsumsi, sering ditemui bahwa jika pendapatan bertambah, maka barang yang dikonsumsi tidak hanya bertambah, tapi dari segi kualitas barang tersebut juga ikut menjadi perhatian. Misalnya seperti sebelum adanya penambahan pendapatan beras yang dikonsumsi adalah kualitas yang kurang baik, akan tetapi setelah adanya penambahan pendapatan maka konsumsi beras menjadi kualitas yang lebih baik.

2.2.2 Pendapatan menurut Ekonomi Islam

Pendapatan dalam ekonomi Islam harus didasarkan pada kehalalaan, baik dari hasil pendapatan maupun produk yang dijual. Untuk mendapatkan pendapatan yang halal harus dihindari hal-hal yang menjadi pemicu keharaman seperti maisir dan riba. Jadi harus selalu menempuh jalan usaha sesuai dengan landasan syariah. Dengan pendapatan halal setiap usaha yang dilakukan akan mendapat ridha dari Allah. Dalam Islam terdapat konsep meratanya pembagian pendapatan kepada masyarakat. Adanya konsep ini membuat harta dan kekayaan tidak hanya mengalir pada orang-orang tertentu saja tetapi bisa dialirkan ke semua pihak. Maka

semua pihak bisa mendapat kehidupan yang lebih baik. sesuai dengan surat Al-Baqarah ayat 267:

آمِنُوا أَنْفُسِكُمْ مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ ۚ

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah (di jalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang kami keluarkan dari bumi untuk kamu.”*(QS. Al-Baqarah ayat 267)

Allah memerintahkan orang-orang beriman untuk bersedekah dengan harta terbaik yang mereka dapatkan dan yang Allah berikan dari hasil bumi, seperti pertanian, perkebunan, dan barang tambang. Dan Allah melarang mereka sengaja berinfak dengan harta yang buruk, sebab jika mereka diberi harta yang demikian, merekapun tidak mau menerimanya kecuali dengan hati yang enggan. Maka bagaimana kalian berinfak dengan harta yang demikian untuk melaksanakan kewajiban yang Allah berikan? Dan ketahuilah Allah Maha Kaya dari sedekah kalian, dan Maha Terpuji dalam segala perbuatan dan firman-Nya. (Tafsir Al- Madinah)

Aturan perbedaan pendapatan dan kepemilikan harta memiliki banyak manfaat yaitu untuk lebih memperhatikan orang-orang di sekitar kita oleh karena itu terdapat alokasi pembagian pendapatan seperti zakat infaq dan sadaqah. Profit merupakan salah satu unsur penting dalam perdagangan yang didapat melalui proses pemutaran modal dalam kegiatan ekonomi. Islam sangat

mendorong pendayagunaan harta melalui berbagai kegiatan ekonomi dan melarang untuk menganggurkannya agar tidak habis dimakan zakat.

Untuk memperoleh pendapatan yang halal terdapat praktek-praktek bisnis Islam dengan menggunakan skala prioritas sebagai bentuk keutamaan dalam berbisnis yaitu (Qardhawi, 1995: 119):

- a. Mendahulukan sesuatu yang bersih berdasarkan nilai moral dari pada nilai moral yang kotor, walaupun akan memberikan keuntungan yang lebih besar
- b. Menekuni bisnis yang memberi manfaat bagi alam dan lingkungan. Menjaga sumber daya alam merupakan hal yang dianjurkan dalam ekonomi Islam, sumber daya alam merupakan salah satu nikmat yang diberikan Allah kepada manusia. Islam menunjang kehalalan sumber daya alam yang ada untuk dikelola namun manusia juga harus menjaga sumber daya alam dari kehancuran, polusi dan kerusakan
- c. Mengerjakan bisnis yang halal dari pada yang haram. Jika mempunyai bisnis yang baik tapi tetap mengandung riba didalamnya maka menurut ekonomi Islam tidak dianjurkan.
- d. Dalam menjalankan bisnis harus berupaya untuk tidak menzalimi orang lain, meskipun hal tersebut banyak dilakukan oleh orang seperti mamakan riba dan mencari harta dengan cara yang haram

2.2.3 Perhitungan pendapatan

Konsep perhitungan pendapatan menurut Sukirno (2004:37) dapat dilakukan melalui tiga pendekatan, yaitu:

- 1) Pendekatan produksi (*production approach*), merupakan perhitungan keseluruhan nilai tambah produksi dari barang atau jasa yang didapatkan pada jangka waktu tertentu
- 2) Pendekatan pendapatan (*income approach*), merupakan perhitungan keseluruhan nilai dari balas jasa yang diterima oleh pemilik faktor produksi pada jangka waktu tertentu.
- 3) Pendekatan pengeluaran (*expenditure approach*), merupakan perhitungan keseluruhan pengeluaran pada jangka waktu tertentu.

Menurut Boediono (2000) cara menghitung pendapatan disebut juga total *revenue*, yang merupakan total produsen dari hasil penjualan outputnya. Secara teoritis pendekatan terhadap analisis pendapatan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = TR - TC \quad (2.1)$$

Keterangan:

Y: Income

TR: Total Revenue (pendapatan kotor total/omset penjualan)

TC: Total Cost (biaya yang dikeluarkan total)

Sementara untuk jumlah barang yang terjual total *revenue* didapatkan dari jumlah output yang terjual dikali harga barang yang terjual:

$$T=P.Q \quad (2.2)$$

Keterangan:

TR = Total *Revunue*/Total Penerimaan

P = Harga Produk

Q = Jumlah Produk

2.2.4 Jenis Jenis pendapatan

Secara garis besar pendapatan dapat digolongkan menjadi tiga golongan (Suparmoko, 2000) yaitu:

- 1) Gaji dan upah merupakan imbalan yang diterima pada saat seseorang telah menyelesaikan pekerjaan untuk orang lain yang bisa diberikan pada jangka waktu satu hari, satu minggu ataupun satu bulan
- 2) Pendapatan dari usaha sendiri, merupakan nilai total yang diperoleh dari hasil produksi kemudian telah dikurangi oleh biaya-biaya yang dihabiskan. Jika usaha merupakan milik pribadi atau keluarga dengan mempekerjakan tenaga kerja dari keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik pribadi maka semua biaya tersebut biasanya tidak diperhitungkan.
- 3) Pendapatan dari usaha lain merupakan pendapatan yang diperoleh dengan tidak mngandalkan tenaga kerja, biasanya sering diperoleh dari pendapatan sampingan dengan menyewakan asset pribadi seperti rumah, gedung, hewan dan lainnya. Pendapatan ini juga bisa diperoleh dari gaji pensiun dan sumbangan pihak lain.

Menurut Suwardjono (2007:81) dalam kaitannya dengan operasi perusahaan yang utama, pendapatan diklasifikasikan menjadi komponen sebagai berikut:

a. Pendapatan Operasi

Pendapatan operasi merupakan pendapatan yang diterima oleh perusahaan yang berasal dari kegiatan utama atau hal yang menjadi tujuan utama perusahaan. Pendapatan ini bisa dipengaruhi oleh jenis usaha dari perusahaan. Perusahaan yang bernaung di bidang jasa maka nama pendapatan akan disesuaikan oleh bidang usaha tersebut. Contohnya perusahaan dibidang perdagangan yang pendapatannya berasal dari penjualan produk maka pendapatan operasinya disebut dengan penjualan (*sales revenues*). Untuk Perusahaan pada bidang jasa angkutan maka akan dinamakan dengan pendapatan angkutan.

b. Pendapatan Non Operasi

Pendapatan non operasi merupakan pendapatan yang didapatkan selain dari kegiatan utama perusahaan yang bersifat tidak secara langsung (*incidental*), namun berkaitan dengan kegiatan utama perusahaan. Pendapatan ini juga disebut dengan pendapatan lain-lain dan untung (*other revenues and gains*). Contohnya pos yang dikategorikan dalam pendapatan ini seperti pendapatan deviden, untung penjualan aktiva tetap dan untung penjualan aktiva investasi.

c. Untung Luar Biasa

Untung luar biasa merupakan keuntungan non operasi yang bersifat luar biasa baik pada kejadiannya ataupun jumlahnya biasanya dipisahkan yang disebut dengan pos luar biasa. Keuntungan seperti ini biasanya didapatkan oleh perusahaan karena kejadian yang tidak bisa dikendalikan oleh manajemen. Contohnya seperti jika suatu perusahaan menerima ganti rugi besar disebabkan menang dalam perkara pengadilan pada kasus pelanggaran hak paten.

2.2.5 Indikator pendapatan

Menurut Pambudi dan Bandesa (2020) terdapat beberapa indikator yang bisa mempengaruhi pendapatan diantaranya adalah:

1. Modal

Menurut Suratiyah (2006) modal terdiri dari modal tetap dan modal tidak tetap. Modal tetap adalah modal yang bisa dipakai selama berulang ulang kali selama proses produksi. Modal tetap terbagi dari yang bisa bergerak atau mudah dipindahkan dan yang hidup maupun mati seperti cangkul, sabit dan ternak. Sedangkan yang tidak dapat dipindahkan juga terdiri dari yang hidup dan mati seperti bangunan dan tanaman keras. Sementara modal tidak tetap adalah modal yang bisa dipakai dalam satu kali selama proses produksi.

2. Luas Lahan

Luas lahan dapat memberikan pengaruh besar terhadap jumlah produksi usaha pertanian., hasil produksi yang diperoleh akan berpengaruh terhadap pendapatan yang diterima. Dimana petani

yang memiliki lahan yang memadai dapat mengembangkan dan menghasilkan produksi yang banyak, namun jika petani hanya memiliki lahan yang kecil tentunya tetap bisa dikembangkan seiring dengan berjalannya waktu.

3. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan salah satu hal yang penting untuk menjalani usaha, tenaga kerja yang berkualitas tentunya mempunyai pengetahuan dibidangnya, menjual dan melayani pelanggan dengan baik, sehingga bisa membantu untuk pengembangan usaha yang lebih baik. Menurut Sukirno (2000:7) tenaga kerja bukan hanya berarti jumlah buruh yang terdapat dalam perekonomian. Akan tetapi tenaga kerja juga meliputi keahlian dan keterampilan yang mereka miliki. Dari segi keahlian dan pendidikan tenaga kerja dibedakan menjadi 3 golongan, yaitu:

- a) Tenaga kerja kasar adalah tenaga kerja yang tidak mempunyai pendidikan atau berpendidikan rendah dan tidak mempunyai suatu keahlian dalam bidang pekerjaan
- b) Tenaga kerja terampil adalah tenaga kerja dengan keahlian yang berasal dari pengalaman kerja atau pelatihan seperti tukang kayu, montir mobil, dan mereparasi radio dan televisi
- c) Tenaga kerja terdidik adalah tenaga kerja yang berpendidikan cukup dan mempunyai keahlian dalam

bidang tertentu seperti akuntan, insinyur, ahli ekonomi dan dokter.

4. Pengalaman kerja

Pengalaman kerja merupakan lamanya pengalaman bekerja yang didapatkan dari waktu sebuah usaha dijalankan. Semakin lama usaha dijalankan maka akan semakin memberi pengalaman yang banyak bagi pelaku usaha sehingga akan mempengaruhi jumlah pendapatan dari usaha tersebut. Selain itu juga bisa memberi produktivitas jam kerja yang lebih tinggi sehingga bisa membuat usaha tersebut semakin dikenal oleh banyak orang.

Menurut Syahatah (2001) ada beberapa aturan tentang pendapatan dalam konsep Islam, yaitu sebagai berikut:

a. Adanya harta (uang) yang digunakan untuk berdagang.

Dalam Islam adanya harta merupakan segala sesuatu yang dimanfaatkan, dimana penerapannya sesuai dengan aturan Islam seperti dengan konsumsi, berdagang, pinjaman dan hibah. Bentuknya bisa berupa apapun seperti uang, peralatan, kendaraan, rumah, hasil pertanian, hasil perkebunan dan lain sebagainya.

b. Mengoperasikan modal tersebut secara interaktif yang melibatkan unsur-unsur lain yang terkait produksi, seperti usaha dan sumber-sumber alam.

Produksi dalam ekonomi Islam adalah segala bentuk aktivitas yang dilakukan untuk memberikan manfaat dengan cara

mengeksplorasi sumber-sumber ekonomi yang disediakan Allah sehingga menjadi maslahat untuk memenuhi kebutuhan manusia.

- c. Memposisikan harta sebagai obyek untuk pemutaran, karena akan ada kemungkinan- kemungkinan penambahan atau pengurangan jumlah harta.

Dalam Islam modal harus tetap produktif, menurut Yusuf Al-Qaradhawi harta bukan untuk disimpan dan diperbanyak melainkan harus dinafkahkan, agar pemanfaatan harta tersebut bisa memberi kesejahteraan kepada banyak orang. Walaupun harta yang didapatkan dari hasil perdagangan bisa naik dan turun dengan pemutaran modal sumber daya tetap bisa dimanfaatkan.

- d. Modal pokok yang berarti modal bisa dikembalikan, Islam sangat menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba. Kriteria Islam secara umum dapat memberi pengaruh dalam penentuan batasan pengambilan keputusan, yaitu:

- Islam memberi anjuran kepada pedagang untuk tidak mengambil laba berlebihan. Batasan laba yang ideal (pantas dan wajar) bisa diambil dengan merendahkan harga. Biasanya keadaan ini akan membuat jumlah barang bertambah dan meningkatnya peranan uang, pada saat gilirannya bisa meningkatkan pertumbuhan laba

- Islam memberi ruang dari keseimbangan antara laba dengan tingkat kesulitan perputaran laba dan pengeluaran modal. Jika resiko semakin tinggi maka pedagang akan menginginkan laba semakin tinggi pula.
- Peranan modal akan mempengaruhi standarisasi laba yang diinginkan oleh pengusaha, jika perputaran modal semakin panjang dan meningkatnya resiko, maka laba yang diinginkan akan semakin tinggi. Sebaliknya jika tingkat resiko berkurang maka pedagang akan menurunkan standar labanya.
- Cara menutupi harga penjualan. Selain jual beli dengan harga tunai, maka juga boleh dengan kredit tetapi harus ada syarat keridhoan antara keduanya.

2.3 Peluang Usaha

2.3.1 Pengertian Peluang Usaha

Menurut (Zimmemer, 2008) peluang usaha merupakan suatu terapan yang termasuk dari kreatifitas dan inovasi yang dipergunakan untuk memecahkan masalah dan melihat kesempatan yang dihadapi setiap hari. Peluang usaha bisa lahir dari perkembangan usaha itu sendiri. Hal ini dapat dibuktikan dengan banyaknya pelanggan dan tersedianya produk yang sesuai dengan minat pelanggan. Adanya pelanggan memberi keuntungan bagi pemilik usaha, karyawan dan komoditi dari produk tersebut. Produktifitas jam kerja akan lebih bermutu dan akan membuka perkembangan yang signifikan bagi suatu usaha.

Menurut Firmansyah & Rosmandi (2019) Peluang Usaha dapat dijelaskan sebagai ide investasi atau usulan usaha yang menarik yang memberi kemungkinan untuk memberikan hasil atau keuntungan bagi seseorang yang memiliki resiko. Peluang seperti itu digambarkan oleh persyaratan dan mengarah ke penyediaan suatu usaha produk atau usaha jasa yang dibuat atau ditambahkan nilainya untuk keperluan pembeli atau pengguna akhir.

Berdasarkan pendapat diatas dapat disimpulkan peluang usaha adalah cara yang digunakan untuk melihat kesempatan yang bisa memberikan hasil untuk perkembangan usaha dan bisa menambah nilai penjualan.

Apabila setiap individu, usaha, organisasi-organisasi non-bisnis, dan seluruh bagian dari sebuah negara bisa melewati masa krisis, tetap bertahan dan kembali melakukan produksi, maka kerugian nasional akan tertutupi. karena mereka akan mampu kembali untuk membayar pajak, bahkan mungkin lebih banyak. Selain itu mereka juga akan menerima tenaga kerja baru lebih banyak yang berdampak pada peningkatan pendapatan individu, pada akhirnya juga akan meningkatkan pendapatan negara dan mendorong PDB (Hadiwardoyo, 2020: 90)

2.3.2 Peluang usaha menurut Ekonomi Islam

Dalam Islam untuk mendapat peluang usaha sudah dicontohkan oleh Rasulullah seperti salah satu sifat Rasulullah yang harus menjadi panutan adalah fathanah yang artinya cerdas. Rasulullah selalu mempunyai pemikiran yang bisa membuat bisnis

beliau lebih baik kedepannya. Contohnya bisa dilihat Rasulullah selalu melihat peluang usaha dengan berdagang di berbagai daerah dan mencari barang barang baru di daerah lain untuk dijual ke daerah lainnya sehingga mempunyai variasi produk yang berbeda. Jadi untuk mendapatkan peluang usaha saat ini bisa mengambil contoh dari Rasulullah dan sambil mengikuti perubahan zaman.

Untuk mengejar terbukanya peluang yang luas, mengacu pada konsep kewirausahaan bahwa seorang pelaku usaha adalah yang mengeksploitasi kesempatan melalui penggabungan ulang sumber daya. Menurut Hendrawan (2009) bagi seorang pelaku usaha memiliki visi merupakan hal yang penting agar usaha berjalan maju dan berkembang. Dalam mencapai visi tersebut melalui spiritualis Islam diperlukan sebuah proses, yang mencakup kesadaran diri, penanaman ilmu, pengembangan gerakan, penciptaan hasil, dan mencapai ridha dari Allah. Proses pencapaian secara spriritual islam ini melihat keuntungan secara lebih luas dan jangka panjang.

2.3.3 Indikator Peluang Usaha

Menurut Hardilawati (2020) terdapat beberapa indikator peluang usaha yang bisa didapat saat pandemi COVID-19 diantaranya yaitu:

- a. Memperbaiki kualitas produk dan pelayanan
pada saat pandemi COVID-19 kepercayaan konsumen merupakan salah satu faktor yang sangat penting untuk keberlangsungan usaha, agar bisa mendapatkan kepercayaan

konsumen pelaku usaha bisa memperbaiki kualitas produk yang bisa dilakukan dengan peningkatan kontrol produk lebih baik, membuat produk lebih menarik dan menjamin kebersihan dan keamanan produk. Pelayanan bisa diperbaiki dengan memperbaiki kinerja karyawan, sehingga saat melayani pelanggan bisa menambah kepuasan pelanggan.

b. Penjualan lewat digital

Karena perkembangan lewat digital sangat pesat, tanaman hias yang dijual lewat *e-commerce* dan sosial media justru sangat banyak diminati. Dengan melihat kondisi tanaman hias yang dikirim mempunyai kondisi yang masih subur dan tidak rusak membuat masyarakat melihat kemudahan membeli tanaman hias, selain itu adanya banyak foto tanaman hias di sosial media membuat komoditas ini menjadi lebih dilihat dari segi digital.

c. Melakukan pemasaran hubungan pelanggan

Pada saat pandemi akan adanya banyak pelanggan baru yang datang, tetapi pelaku usaha tidak hanya berfokus kepada pelanggan baru tetapi juga mempertahankan pelanggan lama sehingga akan terciptanya loyalitas pelanggan. Menurut Assauri (2018:85) peningkatan loyalitas pelanggan akan meningkatkan transaksi hubungan pelanggan jangka panjang yang akan memberi dampak positif pada nilai usaha. Manajemen hubungan pelanggan yang baik haruslah dapat menciptakan kebahagiaan dan kegembiraan bagi pelanggan

maka pelanggan diharapkan tetap loyal dan mereka akan mempromosikan kepada orang lain tentang produk yang disukai.

Menurut Yusanto dan Widjajakusuma (2002) terdapat beberapa indikator peluang usaha dalam ketentuan syariat bisnis untuk mencapai 5 hal utama yaitu:

1. Target hasil: profit-materi dan benefit-nonmateri.

Tujuan berbisnis tidak hanya difokuskan untuk mendapatkan keuntungan (Qimah Madiyah atau nilai materi) setinggi-tingginya. Tetapi juga harus memberikan dan memperoleh manfaat atau keuntungan yang bersifat nonmateri untuk lingkungan internal dan eksternal perusahaan seperti dengan terjalannya suasana persaudaraan, kepedulian sosial dan lain sebagainya.

2. Benefit

Yang dimaksud dengan benefit disini adalah pemanfaatan dari bisnis lebih luas dari menerima keuntungan dari segi unsur kebendaan. Islam memandang bahwa tujuan dari amal perbuatan bukan hanya semata untuk nilai kemanusiaan (qimah madiniyah). Masih terdapat tiga tujuan lainnya yaitu qimah insaniyah, qimah khuluqiyah, dan qimah ruhiyah. Qimah khuluqiyah, mengandung makna bahwa nilai-nilai akhlak mulia seseorang harus diterapkan dalam setiap aktivitas bisnis. Penerapan qimah insaniyah seperti dengan berusaha memberikan manfaat yang bersifat kemanusiaan bisa dengan

memberi pekerjaan, bantuan sosial (sedekah), dan bantuan lainnya. Sementara itu qimah ruhiyah merupakan aktivitas dijadikan sebagai media untuk mendekatkan diri kepada Allah SWT.

3. Pertumbuhan

Pertumbuhan dalam bisnis adalah jika profit materi dan non materi sudah diraih, maka perusahaan harus tetap menjaga pertumbuhan agar selalu meningkat. Upaya peningkatan dari bisnis harus tetap berlandaskan syariah, tidak dengan menghalalkan segala cara.

4. Keberlangsungan

Untuk menjaga keberlangsungan usaha maka target yang sudah dicapai dari pertumbuhan setiap tahunnya harus tetap diawasi keberlangsungannya agar perusahaan bisa bertahan dalam jangka waktu yang panjang.

5. Keberkahan,

Keberkahan merupakan tujuan utama didalam berbisnis, semua tujuan lain yang sudah dicapai tidak akan berarti jika tidak ada keberkahan didalamnya. Maka bisnis Islam memprioritaskan berkah sebagai tujuan inti, karena menjadi sebab dari diterimanya semua aktivitas manusia. Keberkahan akan menjadi bukti bahwa bisnis yang dijalankan telah bernilai ibadah dan mendapat ridha Allah. Yang sesuai dengan tujuan diciptakan manusia adalah untuk beribadah kepada Allah.

2.4 Temuan Penelitian Terdahulu

Table 2.1
Penelitian Terdahulu

No	judul penelitian	Metode penelitian	Hasil penelitian	persamaan	Perbedaan
1.	Dampak Pandemi Covid 19 terhadap Pendapatan Petani Sayuran di Kota Ternate. Oleh Sarni, Mardiyanti Sidayat (2020)	kualitatif	Pada saat pandemi, penjualan dari bulan Maret sampai Juni harga sayuran bayam, kangkung dan sawi mengalami peningkatan harga jual sementara komoditi cabe menurun namun naik pada bulan Juli sampai September. Sedangkan komoditi terong dengan harga stabil	membahas tentang pendapatan komoditi pertanian	penelitian tersebut mengambil variabel dari petani sayuran dalam konteks yang lebih besar yaitu tingkat kota
2.	Analisis Usaha Penjualan Pendapatan Tanaman Hias di Kota Surakarta Zamedda Igga E.B.K, et.al (2019)	Kualitatif deskriptif analisis	Penerimaan usaha penjualan tanaman hias yang diterima oleh pedagang tanaman hias adalah Rp 158.678.053,33. Sedangkan Pendapatan usaha penjualan tanaman hias di kota Surakarta sebesar Rp 2.790.766.14 tiap tahun	membahas tentang pendapatan tanaman hias.	penulis menggambarkan tentang bagaimana analisis pendapatan tanaman hias pada saat pandemi Covid-19

Tabel 2.1 – Lanjutan

No	judul penelitian	Metode penelitian	Hasil penelitian	persamaan	Perbedaan
3.	Paradigma Air Guraka Saat Pandemi Covid-19 dan New Normal di Kota Ternate sebagai Peluang Usaha. Rima, dkk (2020)	Kualitatif	Air guraka memberi peluang dan menambah penghasilan para petani selama adanya pandemi Covid 19. Tanaman yang mengandung antioksidan menjadi komoditi yang dicari konsumen saat pandemi Covid-19. Harga jual jahe di pasar mencapai Rp. 100.000/kg saat pandemi	membahas tentang subjek di lingkup pertanian.	komoditi yang diteliti adalah sayuran
4.	Urgensi Pemanfaatan E-marketing pada Keberlangsungan UMKM di kota Pekalongan di tengah Dampak Covid-19. Husni Aawali, Farida Rohmah (2020)	Kualitatif fenomenologi	Pemanfaatan e-marketing melalui marketplace oleh para pengusaha di pekalongan telah memberi dampak positif pada saat pandemi Covid 19. Kegiatan usaha bisa tetap dilakukan dengan proses produksi dan distribusi kepada konsumen sehingga bisa memberi ketahanan ekonomi pada UMKM	membahas fenomena yang bisa memberi peluang besar kepada pengusaha selama pandemi dan bisa tetap memberi dampak positif	penulis juga membahas bagaimana perbandingan pendapatan sebelum dan pada saat pandemi terjadi

Tabel 2.1 - Lanjutan

No	judul penelitian	Metode penelitian	Hasil penelitian	persamaan	Perbedaan
5.	Strategi bertahan UMKM di tengah Pandemi Covid-19. Wan Lura (2020)		Pada saat pandemi para pengusaha mempunyai peluang untuk mempertahankan usahanya dengan menerapkan strategi tertentu sehingga bisa menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan bisnis pada saat pandemi	membahas tentang strategi mempertahankan usaha saat Covid-19	penulis meneliti tentang variabel lainnya juga.
6.	Dampak Pandemi Covid-19 terhadap eksistensi platform online. Taufik eka avianti ayuningti Ayuningtyas (2020)	Kualitatif	Terdapat kegiatan bisnis yang masih bisa bertahan di saat pandemi melalui eksistensi platform online seperti pendidikan, ritel bahan kebutuhan pokok, bisnis pengiriman barang online terutama untuk hantaran makan/minuman dan kebutuhan pokok	Membahas tentang bisnis yang bertahan selama pandemi Covid- 19	Membahas beberapa kegiatan bisnis yang berbeda, sementara penulis hanya membahas tentang tanaman hias
	Analisis pengembangan usaha Tanaman hias dalam		Pengembangan usaha dapat terlihat dari pendapatan, penambahan jumlah produk,	Membahas tentang hal-hal yang bisa membantu meningkat	Adanya perbandingan pendapatan sebelum dan sesudah

Tabel 2.1 - Lanjutan

No	judul penelitian	Metode penelitian	Hasil penelitian	Persamaan	Perbedaan
7.	upaya meningkatkan kesejahteraan pedagang perspektif ekonomi Islam. Fitri Astuti (2019)	kualitatif	dan penggunaan tenaga Faktor penghambat terdiri dari faktor internal yaitu permodalan dan faktor eksternal yaitu persaingan usaha dan lokasi usaha	kan pendapatan	pandemi Covid-19
8.	Kontribusi UMKM terhadap Pendapatan Masyarakat Ponorogo: Analisis Ekonomi Islam tentang Strategi Bertahan di Masa Pandemi Covid-19. Sedinadia Putri (2020)	kualitatif	UMKM di kabupaten Ponorogo telah memberikan kontribusi untuk masyarakat sekitar yaitu dengan adanya lapangan kerja yang bisa memberikan kesejahteraan bagi masyarakat. Diperlukan juga strategi agar bisnis tetap berjalan baik selama masa pandemic ataupun sesudahnya	Menggambarkan lapangan kerja yang bertahan saat Pandemi Covid-19	Penelitian dilakukan di Ponorogo Sementara peneliti di Banda Aceh

Penelitian dari Sarni, Mardiyanti Sidayat (2020) Dampak Pandemi COVID-19 terhadap Pendapatan Petani Sayuran di Kota Ternate. Penelitian ini membahas tentang bagaimana para petani sayuran di kota Ternate berjualan sayuran di tengah pandemi COVID-19 yang akan mempengaruhi hasil dari pendapatan petani sebelum pandemi dan pada saat pandemi. Penelitian ini menggunakan metode *purpose sampling* dengan mengambil sampel sebanyak 30 orang yang terdiri dari komoditi sayuran yang berbeda seperti 20 orang untuk petani kangkung, bayam dan sawi 10 orang petani cabe dan terong. Pada penelitian ini penulis melakukan wawancara terstruktur dan tidak terstruktur dengan menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif. Berdasarkan penelitian ini pendapatan para petani mengalami peningkatan untuk komoditi sayur sawi, kangkung dan bayam dikarenakan sayuran tersebut merupakan sayuran yang paling diminati untuk dikonsumsi oleh masyarakat sehari-hari. Harga jual menjadi naik disebabkan oleh terbatasnya stok sayuran yang berasal dari luar daerah, sedangkan untuk sayuran yang bisa diproduksi oleh daerah ternate seperti kangkung tetap tersedia seperti biasa.

Penelitian dari Zamedda Igga E.B.K, Mohd. Harisudin, Mei Tri Sundari (2019) yang berjudul Analisis Usaha Penjualan Pendapatan Tanaman Hias di Kota Surakarta. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui besarnya biaya, pendapatan, penerimaan dari usaha tanaman hias. Metode yang digunakan yaitu proposional random sampling kepada 30 orang pedagang tanaman

hias. Penulis meneliti biaya tetap dan biaya variable yaitu menerapkan perbandingan antara penerimaan yang diperoleh dan biaya yang dikeluarkan, apakah terdapat efisiensi diantara perbandingan kedua. Meskipun pendapatan yang diterima cukup efisien dengan rasio setiap pengeluaran 1 rupiah pedagang akan mendapatkan 1,17 rupiah. Namun biaya tersebut tidak bisa membuat pekerjaan ini menjadi pekerjaan utama karena banyaknya biaya pokok yang dikeluarkan terutama untuk pembelian tanaman hiasnya.

Penelitian dari Rima melati, Ramadani, Tjokrodiningrat, Nyong, dan Baswan (2020) yang berjudul Paradigma Air Guraka Saat Pandemi COVID-19 dan New Normal di Kota Ternate sebagai Peluang Usaha. Pada penelitian ini air guraka menjadi salah satu minuman yang diminati masyarakat pada saat pandemi COVID-19 yang diteliti dari sudut pandang sosial, kesehatan dan peluang usaha petani dengan menggunakan metode survey dan wawancara. Analisa data menggunakan analisis SWOT. Ternyata selain untuk meningkatkan daya tahan tubuh air guraka juga mempunyai nilai sosial sebagai simbol silaturahmi dan menghargai tamu. Hal ini bisa menjadi nilai tambah air guraka sebagai salah satu minuman tradisional yang masih perlu dipromosikan lebih baik dan petani harus memanfaatkan lahan yang masih kosong agar tidak bergantung kepada daerah lain.

Penelitian oleh Taufik eka avianti ayuningti Ayuningtyas (2020) yang berjudul Dampak Pandemi Covid-19 terhadap

eksistensi platform online. Penelitian ini dilakukan dengan teknik dokumentasi berfokus pada 3 keadaan bisnis saat pandemi yaitu bisnis bertahan atau stabil, bisnis menurun dan bisnis berkembang. Hasil penelitian ditemukan bahwa bisnis yang stabil adalah yang menggunakan media online seperti makanan, kebutuhan pokok dan pendidikan. Bisnis yang menurun adalah bisnis kunjungan tempat yang berdampak Covid-19 seperti pariwisata, perhotelan dan ritel.

Penelitian oleh Wan Laura Hardilawati (2020) yang berjudul Strategi bertahan UMKM di tengah Pandemi Covid-19. Pada penelitian ini metode yang digunakan adalah analisis kualitatif dengan cara eksploratif dengan teknik observasi partisipatif berdasarkan observasi ditemukan kendala pengiriman bahan baku karena kendala transportasi dan turunnya kepercayaan masyarakat terhadap produk terutama bidang kuliner. Sedangkan UMKM yang bisa bertahan adalah yang responsive terhadap lingkungan seperti menjual produk baru dan memperbaharui sistem pemasaran

Penelitian oleh Husni Aawali, Farida Rohmah (2020) dengan judul Urgensi Pemanfaatan E-marketing pada Keberlangsungan UMKM di kota Pekalongan di tengah Dampak Covid-19. Pada penelitian ini penulis menggunakan metode kualitatif dengan melakukan pendekatan fenomenologi yang bertujuan untuk memberikan kesadaran dan pemahaman mendalam tentang peristiwa yang dialami manusia. Dengan adanya penggunaan e-marketing selama pandemi proses produksi bisa

tetap berjalan dengan mematuhi aturan yang sudah dibuat oleh pemerintah. Walaupun hal tersebut mempermudah masyarakat dalam berbisnis namun harus juga diterapkan revolusi *internship* yaitu masyarakat harus betul-betul paham teknologi untuk menghadapi era new normal setelah masa pandemi.

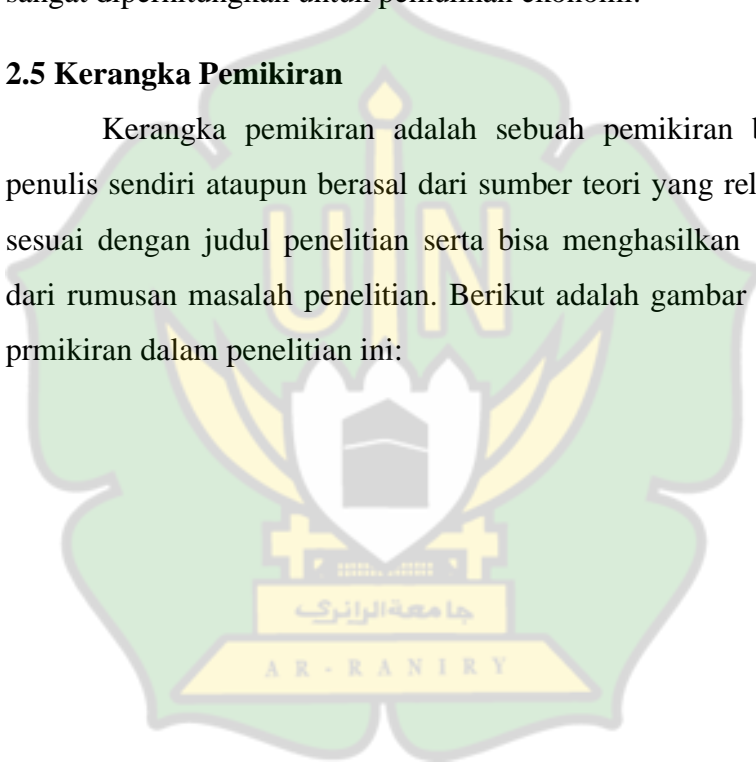
Penelitian oleh Fitri Astuti (2019) Analisis pengembangan usaha Tanaman hias dalam upaya meningkatkan kesejahteraan pedagang perspektif ekonomi Islam. Pada penelitian ini tanaman hias menjadi komoditi yang bisa mensejahterakan pedgang melalui pendapatan yang didapat. Penelitian ini dilakukan dngan metode deskriptif kualitatif dengan metode pengumpulan data obeservasi, wawancara, dan dokumentasi. Jumlah sampel yang diteliti sebanyak 15 orang. Hasil penelitian didapatkan walaupun pedagang mempunyai pendapatan yang menguntungkan tetapi terdapat faktor-faktor penghambat yaitu faktor permodalan, sedangkan untuk faktor eksternal seperti persaingan, lokasi dan kebijakan pemerintah setempat. Sehingga usaha tanaman hias belum mencapai perkembangan yang signifikan.

Penelitian oleh Sedinadia Putri (2020) Kontribusi UMKM terhadap Pendapatan Masyarakat Ponorogo: Analisis Ekonomi Islam tentang Strategi Bertahan di Masa Pandemi Covid-19. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, tujuan dari penelitian ini adalah mengungkapkan data objektif pada kondidi yang terjadi. UMKM di kabupaten Ponogoro masih kurangnya pengembangan yang menjadi tanggung jawab bagi pemerintah.

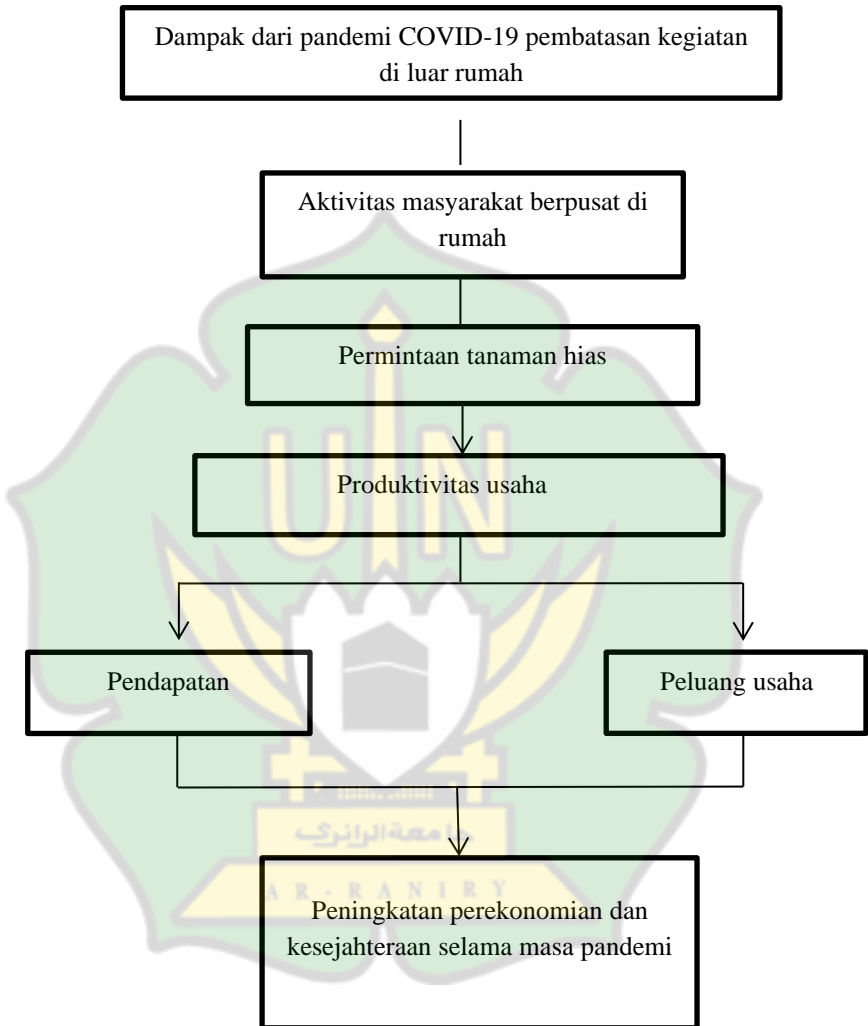
Keberlangsungan bisnis di Ponorogo dipengaruhi oleh dua faktor, pertama faktor internal berupa motif ekonomi dan faktor eksternal lingkungan ekonomi yang menjadi tempat hidup seseorang. Pada masa pandemi strategi harus dijalankan agar bisnis bisa bertahan dan tidak memiliki kerugian yang besar karena keberadaan UMKM sangat diperhitungkan untuk pemulihan ekonomi.

2.5 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah sebuah pemikiran baik dari penulis sendiri ataupun berasal dari sumber teori yang relevan dan sesuai dengan judul penelitian serta bisa menghasilkan jawaban dari rumusan masalah penelitian. Berikut adalah gambar kerangka pemikiran dalam penelitian ini:



Gambar 2.1
Skema Kerangka Pemikiran



Berdasarkan judul penelitian Analisis Pendapatan dan Peluang Usaha Tanaman Hias di Jalan Prof. Ali Hasyimi Kota Banda Aceh pada saat Pandemi COVID-19 ditinjau dalam Perspektif

Ekonomi Islam, adanya pandemi COVID-19 telah memberi perubahan pada dunia usaha mulai dari pelaku usaha hingga pembeli. Semuanya berlangsung sangat cepat, masyarakat cenderung akan membeli kebutuhan primer pada saat pandemi, namun ditemukan juga bahwa masyarakat akan membeli produk yang bisa bermanfaat saat pandemi dan cenderung bisa tetap mengisi waktu dengan hal-hal yang positif. Salah satunya adalah kegiatan memelihara tanaman hias.

Karena permintaan masyarakat yang tinggi pada tanaman hias hal tersebut bisa memberi dampak positif baik itu bisa memberi peluang kepada masyarakat dalam berbisnis, membuka bisnis baru, ataupun mempertahankan usaha yang sudah ada, dan menghasilkan inovasi yang baru, salah satu trend atau hobi masyarakat selama pandemi adalah memelihara dan mengoleksi tanaman hias, hal ini tentunya memberi peluang yang besar bagi penjual tanaman hias sehingga bisa menambah pendapatan. Semakin banyak konsumen yang tertarik untuk membeli tanaman hias maka semakin besar pendapatan dan peluang usaha yang dihasilkan oleh penjual tanaman hias.

BAB III METODELOGI PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif, bahwa pada hakikatnya ialah mengamati orang dalam lingkungan hidupnya, berinteraksi dengan mereka, berusaha memahami bahasa dan tafsiran mereka tentang dunia sekitarnya Nasution (2003:5). Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif, menurut Sugiyono (2012:29) deskriptif adalah metode yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data atau sampel yang telah terkumpul sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku umum.

3.2 Lokasi dan Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilakukan di kota Banda Aceh tepatnya di jalan Prof. Ali Hasyimi dengan meneliti 5 usaha tanaman hias. Ruang lingkup penelitian ini adalah berfokus kepada bagaimana dampak COVID-19 terhadap pendapatan dan peluang usaha penjual tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi ditinjau dalam perspektif ekonomi islam.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder:

- a. data primer adalah data yang diperoleh dari sumber asli yang dilakukan selama proses penelitian. Dalam penelitian ini penulis mendapat data primer dengan melakukan wawancara dengan penjual tanaman hias, pembeli tanaman hias dan akademisi.
- b. data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber rujukan jurnal, skripsi dan internet sesuai dengan kebutuhan. Dalam penelitian ini penulis menggunakan buku, jurnal dan artikel dari website yang akan membantu penulis untuk mengkaji penelitian dengan lebih rinci.

3.4 Devinisi Operasional Variabel

Menurut Sugiyono (2013:38) definisi operasional variabel adalah seperangkat petunjuk yang lengkap tentang apa yang harus diamati dan mengukur suatu variabel atau konsep untuk menguji kesempurnaan. Definisi operasional variabel ditemukan item-item yang dituangkan dalam instrumen penelitian. Adapun operasiional variabel dari penelitian ini dapat dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 3.1
Devinisi Operasional Variabel

No	Variabel penelitian	Devinisi variabel	Indikator
1	Pendapatan	Jumlah penghasilan yang diterima per hari sebelum masa pandemi dan pada saat pandemi Covid-19	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya harta (uang) yang dikhususkan untuk perdagangan. 2. Mengoperasikan modal tersebut secara interaktif dengan unsur-unsur lain yang terkait produksi, seperti usaha dan sumber-sumber alam.

Tabel 3.1- Lanjutan

No	Variabel penelitian	Devinisi variabel	Indikator
			<ol style="list-style-type: none">3. Memposisikan harta sebagai obyek dalam pemutarannya karena adanya kemungkinan kemungkinan penambahan atau pengurangan jumlahnya.4. Modal pokok yang berarti modal bisa dikembalikan Islam sangat menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba
2	Peluang usaha	suatu terapan yang termasuk dari kreatifitas dan inovasi yang dipergunakan untuk memecahkan masalah dan melihat kesempatan yang dihadapi setiap hari	<ol style="list-style-type: none">1. Target hasil2. Benefit3. pertumbuhan4. keberlangsungan5. keberkahan

3.5 Subjek dan Objek Penelitian

Pengertian subjek dan objek penelitian menurut Sugiyono (2013:32) subjek penelitian merupakan suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variabel tertentu yang ditetapkan untuk dipelajari dan ditarik kesimpulan. Berdasarkan pengertian tersebut sangat penting memilih objek penelitian yang disesuaikan dengan variable judul agar menghasilkan penelitian yang berkesinambungan.

Pada penelitian ini objek penelitian adalah pendapatan dan peluang usaha yang akan diteliti di Jalan Prof. Ali Hasyimi kota

Banda Aceh. Sedangkan untuk subjek penelitian merupakan informasi yang langsung didapatkan dari sumber manusia yang sesuai dengan tujuan penelitian. Subjek dalam penelitian ini adalah penjual tanaman hias, pembeli dan akademisi atau praktisi. Dalam penelitian ini peneliti akan mengambil subjek penelitian berdasarkan kriteria tertentu yaitu yang tertera pada tabel berikut:

Tabel 3.2
Kriteria Subjek Penelitian

No	Subjek Penelitian	Kriteria	Jumlah Informan
1	Penjual atau pemilik usaha tanaman hias	Yaitu orang mengetahui tentang penjualan dan pendapatan yang didapat dari hasil usaha penjualan tanaman hias	5
2.	Pembeli tanaman hias	Yaitu orang yang sudah pernah melakukan pembelian tanaman hias di Jalan Prof. Ali Hasyimi kota Banda Aceh di saat pandemi Covid-19	5
3.	Praktisi	Yaitu orang yang sudah berpengalaman atau menempuh pendidikan dan mempunyai usaha di bidang pertanian sehingga bisa memberikan pandangan dan pendapat kepada peneliti.	1

Berdasarkan tabel 3.2 peneliti ingin mengambil informan penjual tanaman hias, pembeli tanaman hias dan praktisi dikarenakan informan tersebut dapat mendukung dari variabel judul penelitian yaitu “Analisis Pendapatan dan Peluang Usaha Tanaman Hias di Jalan Prof. Ali Hasyimi Kota Banda Aceh pada saat Pandemi COVID-19 ditinjau dalam Perspektif Ekonomi Islam”.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Untuk penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian lapangan. Penelitian lapangan yaitu sebuah metode dalam mengumpulkan data kualitatif maka peneliti akan melihat secara langsung ke lapangan untuk diteliti kemudian akan menemukan fenomena. Adapun teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah:

1) Observasi

Menurut Sugiyono (2012: 204) observasi merupakan kegiatan pemuatan penelitian terhadap suatu objek. Observasi pada penelitian ini dilakukan dengan cara ke tempat penjualan tanaman hias yang berada di jalan Prof. Ali Hasyimi untuk melakukan pengamatan agar lebih mudah dalam mengumpulkan data.

2) Wawancara

Wawancara merupakan teknik dalam pengumpulan data dengan menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subjek penelitian (Sanusi, 2011:105). Untuk penelitian ini wawancara dilakukan dengan melakukan tanya jawab secara langsung oleh penulis kepada informan secara acak yang dianggap bisa menjawab permasalahan yang ingin diteliti.

3) Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan suatu cara yang digunakan untuk pengumpulan data yang menghasilkan catatan-catatan penting yang berhubungan dengan masalah yang diteliti,

sehingga akan diperoleh data yang lengkap, sah dan bukan berdasarkan perkiraan (Basrowi dan Suwandi, 2008: 158). Pada penelitian ini penulis mengumpulkan data dari dokumen tertulis dan foto sebagai dokumentasi pendukung.

3.7 Instrumen Penelitian

Menurut Sugiyono (2012:92) instrumen penelitian adalah suatu alat pengumpul data yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati. Instrumen-instrumen pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) instrument utama dalam penelitian ini adalah manusia sebagai informan yang bisa memberi informasi kepada peneliti
- 2) Pedoman wawancara yang sudah disusun oleh penulis untuk mewawancarai informan,
- 3) Handphone yang digunakan untuk merekam saat proses wawancara berlangsung dan untuk mengambil foto
- 4) Alat Tulis, yang terdiri dari buku dan pulpen untuk mencatat hal-hal penting saat wawancara berlangsung dengan informan.

Tabel 3.3
Pengukuran Pendapatan dalam Perspektif Islam

No	Indikator	Alat ukur
1	Adanya harta (uang) yang dikhususkan untuk perdagangan.	Apakah modal seperti dari segi peralatan dan asset sudah cukup? Bagaimana perbandingan pembeli sebelum dan sesudah pandemi?
2	Mengoperasikan modal tersebut secara interaktif dengan unsur-unsur lain	Berapakah pendapatan yang diterima per bulan sebelum dan sesudah pandemi? Apa kendala yang didapat selama berjualan

Tabel 3.3 - Lanjutan

No	Indikator	Alat ukur
	yang terkait produksi, seperti usaha dan sumber-sumber alam	Berapakah pendapatan yang diterima per bulan sebelum dan sesudah pandemi? Apa kendala yang didapat selama berjualan tanaman hias sebelum dan sesudah pandemi?
3.	Memposisikan harta sebagai obyek dalam pemutarannya karena adanya kemungkinan kemungkinan penambahan atau pengurangan jumlahnya	Bagaimana cara mengembangkan usaha tanaman hias? Tanaman jenis apa yang paling banyak diminati selama masa pandemi? Apa harapan dan strategi kedepannya setelah masa pandemi?
4	Modal pokok yang berarti modal bisa dikembalikan Islam sangat menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba.	Bagaimana cara merawat dan menjaga kualitas tanaman hias? Apakah terjadi peningkatan pendapatan selama pandemi? Apa peluang usaha yang diambil selama masa pandemi?

Tabel 3.4
Pengukuran Peluang Usaha dalam Perspektif Islam

No	Indikator	Alat ukur
1	Target hasil	Bagaimana pengaruh peluang usaha terhadap: -Memperoleh keuntungan
2	Benefit	Bagaimana pengaruh peluang usaha terhadap: -Manfaat yang diperoleh
3	Pertumbuhan	Bagaimana pengaruh peluang usaha terhadap: -Mendapatkan pertumbuhan dengan cara yang halal
4	Keberlangsungan	Bagaimana pengaruh peluang usaha terhadap: -Mempunyai target jangka panjang
5	Keberkahan	Bagaimana pengaruh peluang usaha terhadap: -Mendapat ridha Allah dan bernilai ibadah

3.8 Teknik Analisa Data

Analisis data yaitu sebuah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar

sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan. Pada prinsipnya analisis data kualitatif dilakukan bersamaan dengan proses pengumpulan data (Basrowi dan Suwandi, 2018). Agar menghasilkan data yang objektif dan akurat sesuai dengan permasalahan penelitian ini maka analisis penelitian ini menggunakan analisis konteks dari teori dan hasil dari pernyataan yang diperoleh berdasarkan wawancara dengan informan.

Menurut Miles dan Huberman (dikutip dalam Sugiyono, 2012: 204) dalam proses analisis kualitatif, terdapat tiga komponen dalam analisis data:

a. Reduksi data

Reduksi data merupakan penyerderhanaan yang dilakukan melalui seleksi, pemfokusan dan keabsahan data mentah menjadi informasi yang bermakna, sehingga memudahkan penarikan kesimpulan.

b. Penyajian data

Penyajian data yang biasanya digunakan pada data kualitatif adalah bentuk naratif. Penyajian-penyajian data ini merupakan sekumpulan informasi yang sudah disusun secara sistematis sehingga mudah dipahami.

c. Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan tahap akhir dalam analisis data yang dilakukan melihat hasil reduksi data tetap mengaju pada rumusan masalah secara tujuan yang ingin dicapai. Data yang telah disusun dibandingkan

antara satu dengan yang lain kemudian ditarik kesimpulan sebagai jawaban dari permasalahan yang ada.



BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Jalan Prof. Ali Hasyimi merupakan jalan yang berada di Kecamatan Ulee Kareeng kota Banda Aceh provinsi Aceh. Nama jalan ini sendiri diambil dari seorang tokoh Aceh yang sangat berpengaruh di Aceh yaitu Muhammad Ali Hasyimi. Beliau merupakan seorang sastrawan, ulama, Profesor dan gubernur Aceh periode 1957-1964. Professor Ali Hasyimi juga dikenal dengan berbagai karya yaitu 18 karya sastra, 20 karya tulis dan 5 terjemahan.

Pada saat kota Banda Aceh memulai penataan kembali pasca tsunami, masyarakat desa Lamteh ikut memberikan andil dan kontribusinya dengan merelakan tanah dan tempat tinggal mereka dibebaskan oleh Pemerintah Kota Banda Aceh untuk pembangunan penerusan Jalan T.P. Nyak Makam yang kini menjadi Jalan Prof. Ali Hasyimi. Walaupun kondisi saat ini desa Lamteh terbelah oleh jalan Prof. Ali Hasyimi, namun masyarakat sangat bersyukur karena meningkatnya perekonomian di desa Lamteh dan terbukanya akses jalan yang memperpendek jarak tempuh ke berbagai kawasan lain termasuk ke wilayah Kabupaten Aceh Besar.

Jalan Prof. Ali Hasyimi merupakan jalan yang langsung terhubung ke jalan Banda Aceh Medan kabupaten Aceh Besar melalui jembatan Pango, setelah selesai pembangunan jembatan

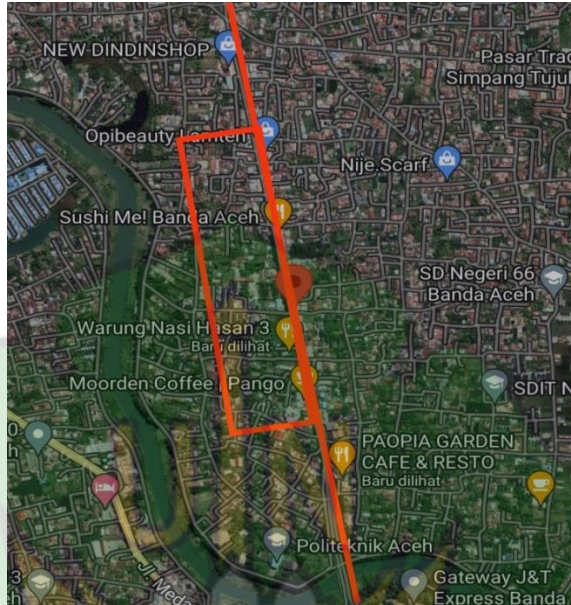
tersebut diresmikan pada tahun 2011, dampaknya jalan Prof. Ali Hasyimi menjadi lebih produktif dikarenakan mempercepat akses dari wilayah Aceh Besar ke kota Banda Aceh. Usaha tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi pada awalnya hanya ada satu usaha yaitu L.A Garden yang sudah berdiri selama 20 tahun, kemudian disusul oleh usaha tanaman hias lainnya sampai sekarang berjumlah 7 usaha tanaman hias dengan jarak satu dan lainnya berdekatan. Letak usaha tanaman hias ini hanya ada disisi satu jalan, ada yang langsung berdampingan ada juga yang harus menempuh jarak beberapa meter.

Di lingkungan depan usaha tanaman hias terdapat perkantoran, cafe, warung kopi dan rumah makan. Sedangkan di lingkungan belakang usaha tanaman hias terdapat perumahan warga. Disamping kanan dan kiri ada yang langsung berbatasan dengan usaha tanaman hias ada juga yang diselangi oleh rumah makan dan cafe. Dengan adanya usaha tanaman hias didukung oleh usaha-usaha lainnya bisa meningkatkan taraf ekonomi masyarakat yang akan menujung kesejahteraan hidup lebih baik.

4.1.1 Letak Geografis

Secara geografis jalan. Prof Ali Hasyimi terletak di antara 3° - 5° , 5° lintang utara dan $34,86^{\circ}$ - $53,37^{\circ}$ bujur timur. Jalan ini sepanjang 2.09 km (1.30 mi). berikut ini adalah gambar peta jalan Prof. Ali Hasyimi:

Gambar 4.1
Peta Jalan Prof. Ali Hasyimi



Sumber: data diolah (2022)

4.1.2 Batas Wilayah

Jalan Prof. Ali Hasyimi dikelilingi oleh beberapa jalan utama lainnya yaitu:

1. Sebelah utara berbatasan langsung dengan jalan T. Panglima Nyak Makam
2. Sebelah selatan berbatasan langsung dengan jalan Medan Banda Aceh
3. Sebelah barat berbatasan langsung dengan jalan Teuku Iskandar
4. Sebelah timur berbatasan langsung dengan jalan Teuku Iskandar

4.2 Subjek Penelitian

Adapun deskripsi informan dari penelitian ini terdiri dari:

Tabel 4.1
Subjek Penelitian

No	Informan	Jumlah
1	Pemilik usaha tanaman hias	4
2	Pembeli tanaman hias	5
3	Praktisi	1
Total		10

Sumber: data diolah (2022)

4.2.1 Karakteristik Informan Berdasarkan Jenis Kelamin

Pada penelitian ini, informan bersumber dari pemilik usaha tanaman hias, pembeli tanaman hias dan akademisi. Adapun jumlah informan berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel berikut:

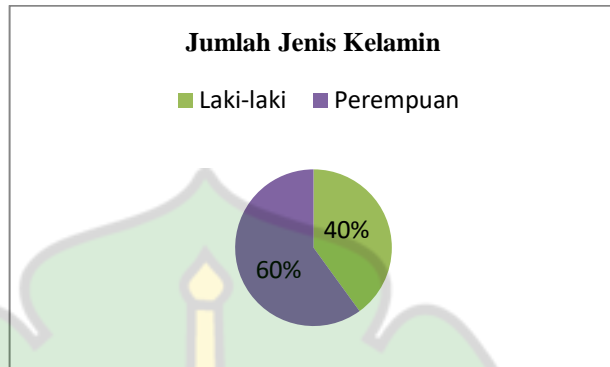
Tabel 4.2
Pengelompokkan Informan Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah
1	Laki-laki	4
2	Perempuan	6
Total		10

Sumber: data diolah (2022)

Berdasarkan tabel 4.3 dapat dilihat bahwa jumlah informan perempuan lebih banyak dari informan laki-laki. Hal ini disebabkan pemilik usaha tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi lebih didominasi oleh laki-laki dan untuk informan pembeli tanaman hias lebih didominasi oleh perempuan. Adapun gambaran informan berdasarkan jenis kelamin dapat diketahui pada diagram berikut:

Gambar 4.2
Persentase Informan
Berdasarkan Jenis Kelamin



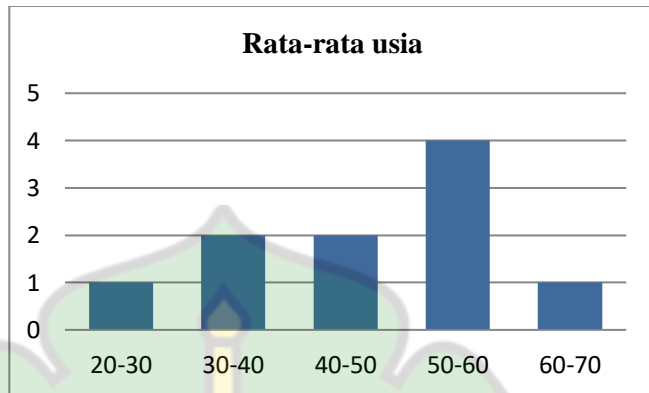
Sumber: data diolah (2022)

Berdasarkan output diagram gambar 4.3 dapat dilihat bahwa total jumlah keseluruhan informan adalah 11 orang. Tingkat persentase yang berjenis kelamin laki-laki sejumlah 60% dan yang berjenis kelamin perempuan sejumlah 40%.

4.2.2 Karakteristik Informan Berdasarkan Usia

Karakteristik informan berdasarkan usia mempengaruhi penelitian. Produktifitas seseorang dapat dilihat dari segi umur. Usia juga bisa menentukan pengalaman kerja semakin dewasa usia yang didapat maka informasi yang didapatkan oleh peneliti juga semakin rinci. Adapun grafik informan menurut usia dapat dilihat pada gambar 4.3 Berikut:

Gambar 4.3
Karakteristik Informan Berdasarkan Usia



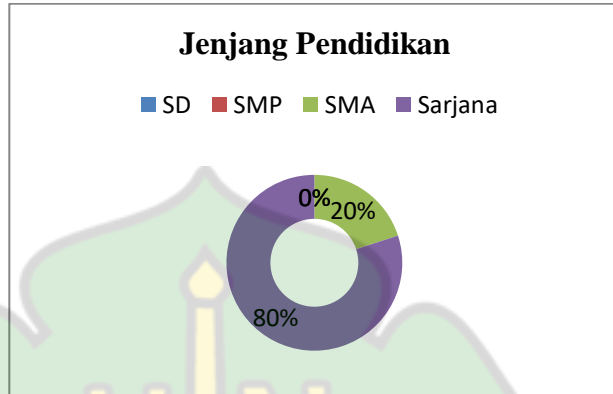
Sumber: data diolah (2022)

Berdasarkan gambar 4.3 dapat diketahui bahwa mayoritas informan yang berusia 50-60 tahun berjumlah 4 orang, berusia 40-50 tahun berjumlah 2 orang, yang berusia 30-40 tahun berjumlah 2 orang, yang berusia 60-70 tahun berjumlah 1 orang dan yang berusia 20-30 tahun berjumlah 1 orang.

4.2.3 Karakteristik Informan Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu faktor penting dalam penelitian, pendidikan bisa meningkatkan kualitas taraf hidup semakin tinggi pendidikan yang ditempuh oleh informan maka jawaban yang diperoleh akan semakin bagus. Pendidikan juga menentukan wawasan dan pola pikir serta kualitas sumber daya seseorang. Adapun gambaran pendidikan informan dapat dilihat pada diagram berikut:

Gambar 4.4
Persentase Informan
Berdasarkan Tingkat Pendidikan



Sumber: data diolah (2022)

Berdasarkan gambar 4.4 tingkat pendidikan informan didominasi oleh lulusan sarjana yaitu sebanyak 80% atau 8 orang. Sedangkan sisanya merupakan lulusan SMA sebanyak 20% atau 2 orang. Peneliti menyimpulkan bahwa semua informan sudah menyelesaikan sekolah 9 tahun sesuai dengan anjuran pemerintah, bahkan didominasi sampai ke tingkat sarjana yang membuat kualitas sumber daya informan lebih berkualitas.

4.3 Usaha Tanaman hias Sebelum dan pada saat Pandemi COVID-19

Sebelum adanya pandemi COVID-19 usaha tanaman hias di jalan prof. Ali Hasyimi kota Banda Aceh merupakan kawasan usaha yang stabil dan telah menjadi daya tarik konsumen baik yang dari perkotaan ataupun pedesaan. Usaha di kawasan tersebut sudah

berjalan diatas 3 tahun dengan menjual berbagai jenis tanaman hias, perlengkapan tanaman dan keindahan taman.

Pada saat pandemi terjadi tiba-tiba minat masyarakat yang berubah dikarenakan aturan oleh pemerintah untuk menjaga diri dengan lebih banyak menghabiskan waktu dirumah, minat baru ingin memperindah kawasan rumah muncul dengan membeli tanaman hias, berdasarkan wawancara dengan ibu Tuti (pemilik usaha) *“banyaknya pembeli yang datang puncaknya pada bulan Agustus 2020 sampai bulan Desember 2020. Pembeli yang datang tidak hanya di sekitaran kota saja tetapi juga dari desa ada yang datang perseorangan, membawa seluruh keluarga ataupun dengan rombongan. Banyak orang tertarik melihat tanaman yang sedang booming pada saat itu”* (wawancara 14-06-2022). Menurut wawancara dengan bapak Mawardi (pemilik usaha) *“tanaman yang paling booming dan banyak dicari adalah Aglonema”* (wawancara 14-06-2022). Namun menurut wawancara dengan bapak Adnan (pemilik usaha) *meskipun Aglonema yang paling banyak dicari, tanaman jenis lainnya juga sangat diminati bahkan juga hampir sama rata dengan tanaman yang sedang populer* (wawancara 11-06-2022).

Berdasarkan wawancara dengan salah satu pembeli ibu Yanti menyatakan *“sebelum pandemi sudah punya ketertarikan terhadap tanaman hias, tetapi pada saat pandemi ketertarikan menjadi semakin bertambah karena keadaan dirumah yang mendukung dan melihat orang disekitar rumah juga banyak*

memelihara tanaman” (wawancara 11-06-2022). Berdasarkan motivasi tersebut ibu Yanti mengaku banyak membeli tanaman hias pada saat pandemi.

Pada masa pandemi COVID-19 penjual tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi merasakan manfaat dari peningkatan pendapatan, kemudian daya beli masyarakat yang meningkat sehingga juga mendukung usaha yang lebih produktif dan membuka peluang usaha yang lebih besar. Pendapatan yang diperoleh sebelum dan pada saat pandemi mengalami perbedaan yang signifikan. Menurut wawancara dengan Bapak sagfirlan (pemilik usaha) menyatakan bahwa *“pendapatan pada saat pandemi dari bulan Agustus sampai dengan Desember 2020 mengalami peningkatan 100%”, sebelum pandemic per hari bisa mendapatkan Rp10.000.000 sampai Rp15.000.000 sedangkan pada saat pandemi per hari bisa mendapatkan Rp20.000.000 sampai Rp30.000.000 (wawancara 14-06-2022).*

Berdasarkan hasil penelitian dan penjelasan diatas dapat diketahui bahwa pendapatan dari penjualan tanaman hias terjadi peningkatan pendapatan pada saat pandemi COVID-19 dibandingkan pada saat sebelum pandemi COVID-19. Dampak dari bertambahnya pendapatan bisa memberi kesejahteraan lebih baik kepada pemilik usaha dan tenaga kerja.

4.4 Karakteristik usaha Tanaman Hias

4.4.1 Modal

Modal merupakan indikator yang paling utama untuk membangun sebuah usaha, selain uang modal juga berupa peralatan-peralatan yang bisa membuat proses produktivitas usaha tetap berjalan. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan peneliti menemukan bahwa modal tanaman hias semua usaha merupakan dari pemasok, hanya ada satu usaha yang memproduksi tanaman hias sendiri. Berikut ini adalah rician tanaman hias yang modalnya dilihat dari sistem pemasokan dan produksi:

Tabel 4.3
Modal Tanaman Hias

No	Nama Usaha	Modal
1	Violet Garden	Beli dari pemasok 100%
2	L.A Garden	Beli dari pemasok 50% 50% Produksi sendiri
3	Mini Garden	Beli dari pemasok 100%
4	Banda Garden	Beli dari pemasok 100%
5	Banda Garden 2	Beli dari pemasok 100%

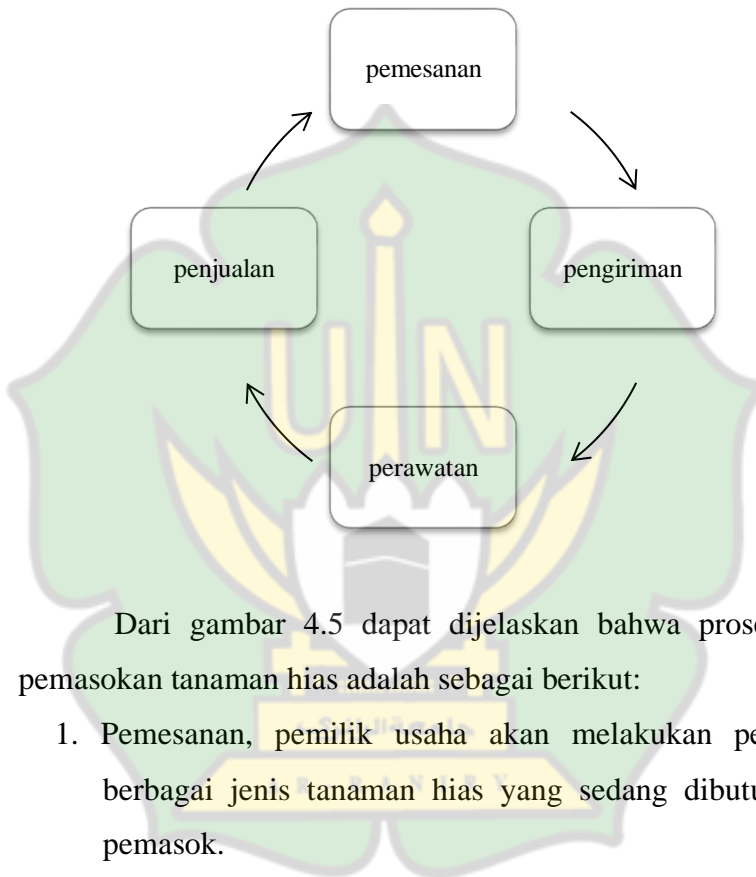
Sumber: data diolah (2022)

Berdasarkan tabel 4.2 dapat diketahui bahwa semua usaha tanaman hias membeli tanaman hias dari pemasok. Ada 4 usaha membeli dari pemasok 100% dan satu usaha membeli dari pemasok 50% dan memproduksi sendiri 50%.

Perbedaan membeli tanaman dari pemasok dan memproduksi sendiri adalah jika memproduksi sendiri tentunya akan memerlukan lebih banyak modal, tenaga kerja dan waktu dalam memproduksi tanaman hias. Untuk lebih memahami

prosesnya berikut peneliti akan menjabarkan melalui gambar berikut:

Gambar 4.5
Proses Pemasokan Tanaman Hias



Dari gambar 4.5 dapat dijelaskan bahwa proses dalam pemasokan tanaman hias adalah sebagai berikut:

1. Pemesanan, pemilik usaha akan melakukan pemesanan berbagai jenis tanaman hias yang sedang dibutuhkan ke pemasok.
2. Pengiriman, setelah memesan maka para pemasok akan menyiapkan kebutuhan pembeli kemudian dilanjutkan dengan proses pengiriman.
3. Perawatan, setelah tanaman hias yang dipesan tiba maka para pekerja akan merawat tanaman hias dengan melakukan

penyiraman, pemupukan dan penyemrotan hama agar menjaga kualitas tanaman hias dengan baik.

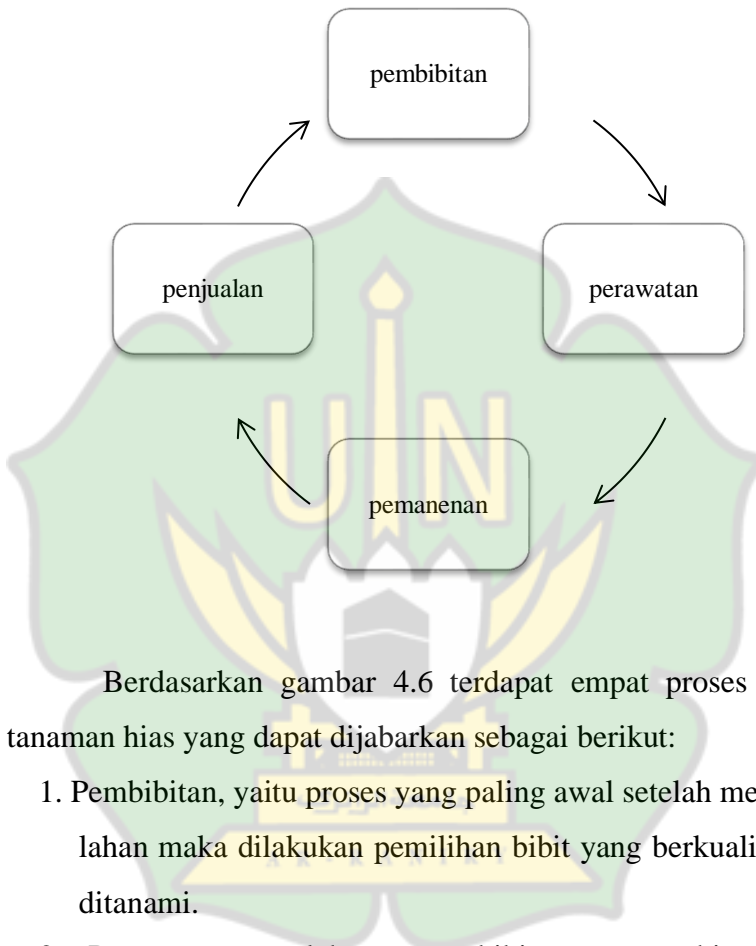
4. Penjualan, tahap terakhir adalah melakukan penjualan tanaman hias yang sudah mempunyai kualitas hidup yang bagus sesuai dengan permintaan pembeli.

Setelah mengetahui proses pemasokan tanaman, berikut ini adalah modal peralatan yang digunakan oleh para pekerja untuk perawatan tanaman hias:

1. sarung tangan
2. cangkul
3. pot
4. air
5. pot
6. selang air
7. pupuk
8. penyemprot hama
9. gunting

Berikut ini adalah gambaran proses produksi tanaman hias:

Gambar 4.6
Proses Produksi Tanaman Hias



Berdasarkan gambar 4.6 terdapat empat proses produksi tanaman hias yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Pembibitan, yaitu proses yang paling awal setelah menyiapkan lahan maka dilakukan pemilihan bibit yang berkualitas untuk ditanami.
2. Perawatan, setelah semua bibit tanaman hias ditanam selanjutnya tanaman harus dirawat setiap hari agar menghasilkan tanaman yang berkualitas seperti dengan menyiram, memberi pupuk dan menempatkan tanaman di tempat yang terpapar cahaya matahari.

3. Pemanenan, jika tanaman sudah tumbuh dengan baik sesuai yang diinginkan maka sudah bisa dipanen dengan melakukan perawatan tambahan seperti memotong bagian-bagian yang tidak diinginkan.
4. Penjualan, semua tanaman yang dipanen sudah bisa dilakukan pengemasan sesuai dengan variasi yang diinginkan, kemudian siap ditata dengan baik sesuai dengan jenis tanaman lalu akan dijual.

Dalam proses produksi tentunya peralatan yang dipakai seperti proses perawatan sama, hanya ada beberapa tambahan yaitu:

1. bibit
2. tanah
3. polybet
4. sekam
5. kerikil
6. pasir

Dari penjelasan proses pemasokan dan produksi maka peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa modal peralatan yang digunakan pada usaha tanaman hias untuk produksi lebih banyak dikarenakan harus melakukan pembibitan dari awal sampai pemanenan, sedangkan usaha tanaman hias dengan tanaman hias yang berasal dari pemasok hanya perlu melakukan perawatan ketika tanaman hias tiba.

4.4.2 Pengalaman kerja

Pengalaman kerja akan membentuk seorang wirausaha untuk lebih tanggap dalam mengambil keputusan terhadap usaha, selain itu dengan berbagai pengalaman yang didapatkan bisa memperbaiki kualitas usaha menjadi lebih baik. Wawasan akan bertambah dengan semakin lama seseorang terhadap pengalaman kerjanya. Pengalaman kerja salah satunya bisa dilihat dari berapa lama usaha telah berjalan. Berikut ini merupakan rincian lamanya berdiri usaha tanaman hias:

Tabel 4.4
Karakteristik Usaha Berdasarkan Pengalaman Kerja

No	Nama	Pengalaman Kerja
1	Violet Garden	10 tahun
2	L.A Garden	20 tahun
3	Mini Garden	5 tahun
4	Banda Garden	12 tahun
5	Banda Garden 2	12 tahun

Sumber: data diolah (2022)

Berdasarkan tabel 4.3 dapat dilihat bahwa semua pengusaha tanaman hias sudah mempunyai pengalaman yang cukup banyak di bidang tanaman hias dengan minimal 5 tahun dan maksimal selama 20 tahun.

4.4.3 Lama usaha

Lamanya sebuah usaha berdiri akan menentukan apakah usaha yang didirikan berhasil dijalankan dan dikembangkan. Selama usaha tanaman hias berdiri tentunya akan mengalami kenaikan dan penurunan dalam penjualan yang akan mempengaruhi pendapatan yang diterima. Berikut ini adalah uraian lama usaha tanaman hias yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.5
Karakteristik Usaha Berdasarkan Lama Usaha

No	Nama usaha	Lama usaha
1	Violet Garden	4 tahun
2	L.A Garden	20 tahun
3	Mini Garden	5 tahun
4	Banda Garden	7 tahun
5	Banda Garden 2	6 tahun

Sumber: data diolah (2022)

Berdasarkan dari tabel 4.4 dapat dilihat bahwa usaha tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi sudah berdiri dalam jangka waktu lebih dari 3 tahun. Menandakan bahwa pertumbuhan usaha tersebut mengalami peningkatan yang positif dan bisa bertahan pada lingkungan tersebut.

4.4.4 Luas Lahan

Pada usaha pertanian lahan merupakan faktor yang paling penting karena bisa menghasilkan tanaman yang berkualitas dan akan dimanfaatkan untuk produktifitas dari usaha, selain itu lahan bisa menyimpan asset-aset yang digunakan untuk kebutuhan usaha. Menurut Mulyani (2019) lahan pertanian salah satu aset penting yang dimiliki petani yang berperan sebagai peluang berusaha, aset lahan ini akan memberi pengaruh terhadap besarnya pendapatan yang diperoleh dari pengelolaan diatas lahan tersebut. Lahan akan berpengaruh terhadap pendapatan yang dihasilkan serta bisa membuka peluang usaha yang lebih maju. Berikut ini merupakan rincian dari luas lahan usaha tanaman hias:

Tabel 4.6
Karakteristik Usaha Berdasarkan Luas Lahan

No	Nama	Luas lahan
1	Violet Garden	600 m ²
2	L.A Garden	3000 m ²
3	Mini Garden	100 m ²
4	Banda Garden	1000 m ²
5	Banda Garden 2	1000 m ²

Sumber: data diolah (2022)

Berdasarkan tabel 4.5 dapat diketahui bahwa lahan usaha tanaman hias di jalan Prof Ali hasyimi sudah cukup memadai yang menandakan produktifitas usaha berjalan dengan baik. 4 usaha tanaman hias sudah mempunyai luas lahan diatas 500 m² dan hanya satu usaha dengan luas lahan 100 m² Menurut wawancara peneliti mendapatkan bahwa aset tanah dari setiap usaha tanaman hias merupakan bukan milik sendiri tetapi disewa.

Menurut ibu Tuti (pemilik usaha) *“lahan dipergunakan untuk melakukan perawatan terhadap tanaman hias, walaupun saya tidak produksi sendiri tetapi lahan berfungsi besar untuk perawatan dan peletakan tanaman hias untuk dijual”*(wawancara 14-06-2022). Berdasarkan penelitian yang dilakukan peneliti menyimpulkan bahwa keberadaan lahan menjadi kebutuhan utama pada usaha tanaman hias. Semakin luas lahan maka bisa menampung lebih banyak tanaman hias, peralatan, berlangsungnya produksi dan kegiatan usaha lainnya.

4.4.5 Tenaga kerja

Tenaga kerja merupakan salah satu indikator yang mempengaruhi produktifitas usaha semakin besar usaha berkembang maka semakin besar kontrol yang diberikan untuk keberlangsungan usaha dengan adanya tenaga kerja yang dibutuhkan maka usaha yang dijalankan akan lebih terkendali. Berikut ini merupakan jumlah tenaga kerja dari usaha tanaman hias:

Tabel 4.7
Karakteristik Usaha Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja

No	Nama Usaha	Jumlah Tenaga Kerja
1	Violet garden	2
2	L.A Garden	30
3	Mini Garden	-
4	Banda Garden	6
5	Banda Garden 2	2

Sumber: data diolah (2022)

Berdasarkan tabel 4.6 dapat diketahui bahwa dari bahwa 4 usaha tanaman hias mempunyai tenaga kerja, hanya satu yang tidak mempunyai tenaga kerja. Berdasarkan wawancara dengan bapak Adnan (pemilik usaha) *“usaha yang saya jalankan tidak membutuhkan tenaga kerja yang tetap dikarenakan usahanya cukup kecil dari segi lahan dibandingkan usaha yang lainnya, terkadang ada yang membantu 2 sampai 3 orang jika sedang dibutuhkan”* (Wawancara 11-06-2022)

Namun pada saat pandemi COVID-19 berlangsung, berdasarkan wawancara peneliti dengan pemilik usaha, terjadi penambahan tenaga kerja sementara pada usaha tanaman hias,

dikarenakan adanya pelonjakan pembeli. Hal tersebut dikarenakan para pegawai tetap kewalahan, jadi dibutuhkan tenaga kerja sementara yang bisa membantu agar pekerjaan bisa berjalan sesuai dengan target. Pada usaha tani biasanya ada juga yang menggunakan tenaga kerja dari keluarga sendiri seperti wawancara dengan ibu Tuti (pemilik usaha) mengatakan *“penambahan tenaga kerja selama pandemi semua dari keluarga sendiri sebanyak 5 orang, sebelum pandemi hanya 2 orang, karena ramainya pembeli yang datang jadi keluarga harus kerja semua”* (wawancara 14-06-2022).

Berdasarkan hasil penelitian peneliti menyimpulkan bahwa setelah keadaan kembali normal yaitu setelah pandemi COVID-19 hanya pegawai tetap yang kembali bekerja seperti biasanya. Penambahan pegawai sementara dibutuhkan untuk membantu menjalankan usaha saat terjadi peningkatan pembeli yang signifikan dari sebelum pandemi.

4.5 Pembahasan

4.5.1 Pendapatan Usaha Tanaman Hias Sebelum dan pada saat Pandemi COVID-19

Pendapatan adalah jumlah uang yang didapatkan dari hasil penjualan dalam jangka waktu hari, minggu ataupun bulan. Untuk mengetahui pendapatan yang didapatkan oleh pengusaha tanaman hias diperlukan analisis pendapatan. Pendapatan akan dihitung berdasarkan pendapatan kotor yang diterima dalam sehari dengan adanya perbandingan pendapatan yang didapatkan sebelum

pandemi COVID-19 dan pada saat pandemi COVID-19. Berikut ini adalah pendapatan dari usaha tanaman hias dapat dilihat pada tabel berikut:

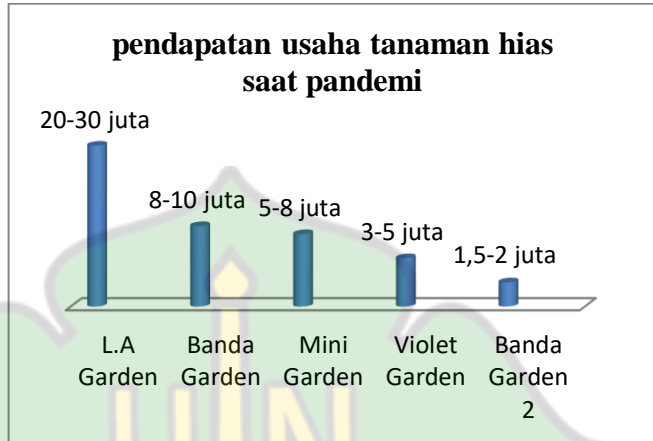
Tabel 4.8
Pendapatan Usaha Tanaman Hias

No	Nama Usaha	Pendapatan Sebelum Pandemi COVID-19	Pendapatan pada Saat Pandemi Covid-19
1.	Violet Garden	500.000 s/d 2.000.000	3.000.000 s/d 5.000.000
2.	L.A Garden	10.000.000 s/d 15.000.000	20.000.000 s/d 30.000.000
3.	Mini Garden	500.000 s/d 1.000.000	5.000.000 s/d 8.000.000
4.	Banda Garden	500.000 s/d 1.000.000	8.000.000 s/d 10.000.000
5.	Banda Garden 2	300.000 s/d 1.000.000	1.500.000 s/d 2.000.000

Sumber: data diolah (2022)

Berdasarkan tabel 4.7 menunjukkan bahwa setiap usaha tanaman hias mengalami peningkatan pendapatan lebih dari 100% pada saat pandemi COVID-19 dengan perbandingan sebelum pandemi COVID-19. Pendapatan paling besar dihasilkan oleh usaha tanaman hias L.A Garden dan yang paling kecil oleh usaha tanaman hias Banda Garden 2. Untuk gambaran perbandingan pendapatan antara usaha tanaman hias dapat dilihat pada grafik berikut:

Gambar 4.4
Grafik Urutan Pendapatan



Sumber: data diolah (2022)

Berdasarkan gambar 4.4 dapat dilihat urutan perolehan pendapatan selama satu hari pada saat pandemi COVID-19 dari usaha tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi dipimpin oleh L.A garden dengan pendapatan Rp 20.000.000 – 30.000.000, kemudian disusul oleh Banda Garden dengan pendapatan Rp 8.000.000 – 10.000.000, dilanjutkan oleh Mini Garden dengan pendapatan Rp 5.000.000 – 8.000.000, disusul oleh Violet Garden dengan pendapatan Rp 3.000.000 – 5.000.000 dan yang terakhir yaitu Banda Garden 2 dengan Pendapatan Rp 1.500.000 – 2.000.000.

Menurut wawancara dengan bapak Sagfirlan (pemilik usaha) beliau memaparkan “*pendapatan mulai naik drastis sejak bulan Agustus sampai Desember 2020. Kemudian dari bulan Januari 2021 sudah mulai mengalami penurunan*” (wawancara

14-06-2022). Walaupun di tengah pandemi COVID-19 usaha tanaman hias sangat menguntungkan, Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan dalam keadaan normal usaha tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi sudah menguntungkan. Menurut wawancara dengan bapak Mawardi (pemilik usaha) beliau mengatakan *“jika jalan Prof. Ali Hasyimi tidak ada perbaikan atau penutupan maka usaha bisa tetap produktif secara normal”* (wawancara 14-06-2022).

Pada penelitian sebelumnya oleh Melati et.al (2020) dengan menjual komoditi yang menjadi daya tarik masyarakat pada saat pandemi COVID-19 telah memberi penambahan pendapatan untuk para pelaku usaha dikarenakan bisa mendukung gaya hidup masyarakat saat pandemi COVID-19, akhirnya membuat permintaan masyarakat menjadi tinggi. Sama seperti tanaman hias yang terjadinya peningkatan daya beli membuat penjualan meningkat yang akan menambah pendapatan para pelaku usaha tanaman hias. Pada penelitian oleh Sidayat (2020) pada usaha pertanian ada kebutuhan tertentu yang paling sering dibeli oleh masyarakat pada saat pandemi COVID-19, keadaan tersebut membuat penjualan meningkat dari pada keadaan normal.

Berdasarkan penjelasan diatas maka peneliti bisa mengambil kesimpulan bahwa semua usaha di jalan Prof. Ali Hasyimi mengalami kenaikan pendapatan dengan terjadi peningkatan penjualan dari sebelum masa pandemi COVID-19 selama kurang lebih 5 bulan yaitu sejak bulan Agustus 2020 sampai

dengan Desember 2020. Namun semua usaha tanaman hias juga bisa tetap produktif dan menghasilkan keuntungan dalam keadaan normal.

4.5.2 Pendapatan menurut Perspektif Ekonomi Islam

Menurut Syahatah (2001) ada beberapa aturan tentang pendapatan dalam konsep Islam, yaitu sebagai berikut:

- a. Adanya harta (uang) yang dikhususkan untuk perdagangan.

Setelah melakukan penelitian, peneliti mendapatkan bahwa modal usaha tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi menurut pemilik usaha sudah memadai. Walaupun modal bukan semua berasal dari kepemilikan pribadi seperti lahan yang disewa, namun peralatan-peralatan yang dibutuhkan untuk kebutuhan tanaman hias sudah cukup. Uang yang dikhususkan untuk perdagangan menandakan bahwa usaha yang dikelola mempunyai keuntungan. Dalam Islam harta harus dikelola dengan sebaik-baiknya dengan adanya harta untuk perdagangan produktifitas semakin bagus. Jadi peneliti menyimpulkan bahwa semua pemilik usaha tanaman hias telah memenuhi indikator ini.

- b. Mengoperasikan modal tersebut secara interaktif dengan unsur-unsur lain yang terkait produksi, seperti usaha dan sumber-sumber alam.

Untuk pengoperasian modal semua usaha tanaman hias memiliki pemasok untuk tanaman hias, Dengan mengandalkan pemasok kegiatan usaha dianggap lebih efisien dan praktis. Dalam Islam

megoperasikan modal dengan interaktif akan memberi manfaat dengan menggali sumber-sumber ekonomi yang disediakan oleh Allah. Peneliti menyimpulkan bahwa semua usaha tanaman hias sudah menjalankan indikator ini.

- c. Memposisikan harta sebagai obyek dalam pemutarannya karena adanya kemungkinan kemungkinan penambahan atau pengurangan jumlahnya.

Pada saat pandemi COVID-19 ketika mendapatkan pendapatan yang tinggi para pemilik usaha tanaman hias sudah memutarnya dengan baik dengan memaksimalkan penjualan. Namun setelah pandemi ketika kondisi telah menurun, usaha yang dijalankan tetap berjalan dengan mengandalkan permintaan masyarakat. Harta yang didapatkan dari hasil penjualan usaha tidaklah selalu dalam kondisi yang besar, pendapatan usaha yang naik turun merupakan hal yang normal. Dalam islam yang walaupun harta dalam keadaan menurun atau bertambah yang harus diaplikasikan bagaimana dalam memutarnya sehingga bisa hidup dalam kesejahteraan. Jadi peneliti menyimpulkan bahwa indikator ini sudah dimaksimalkan oleh pemilik usaha.

- d. Modal pokok yang berarti modal bisa dikembalikan Islam sangat menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba.

Pada usaha tanaman hias saat terjadi pandemi COVID-19 para pemilik usaha tidak memanfaatkan kondisi tersebut dengan menaikkan harga secara berlebihan. Dikarenakan kondisi

sedang susah para pemilik usaha mengambil untung sewajarnya dengan mematok harga yang sama seperti sebelum pandemi COVID-19, kecuali ketika harga tanaman hias meningkat dari pemasok maka harga harus disesuaikan dengan pengeluaran. Islam sudah menganjurkan kepada para pelaku usaha untuk tidak mengambil laba berlebihan, dengan menyesuaikan situasi dan kondisi yang ada. Peneliti menyimpulkan bahwa semua usaha tanaman hias telah memenuhi indikator tidak berlebihan dalam mengambil laba.

4.5.3 Peluang Usaha Tanaman Hias pada saat Pandemi COVID-19

Peluang usaha adalah bagaimana para pelaku usaha menghadapi perubahan yang terjadi dengan menggunakan terapan untuk memecahkan masalah dan melihat kesempatan yang dihadapi setiap hari. Pada saat keadaan normal ataupun saat pandemi COVID-19 menurut wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti terdapat kesamaan peluang usaha yaitu memenuhi permintaan pasar dengan memanfaatkan tanaman hias apa saja yang sedang dicari oleh konsumen kemudian sebagai pelaku usaha hanya menyesuaikan dengan hal tersebut agar usaha bisa tetap bertahan dan produktif. Namun tentunya disaat pandemi terdapat perbedaan dimana keadaan yang tiba-tiba berubah, permintaan konsumen menjadi sangat tinggi. Sehingga tanaman hias tiba-tiba menjadi salah satu hobi yang paling diminati.

Para pelaku usaha tanaman hias memanfaatkan peluang usaha tanaman hias dengan memaksimalkan penjualan tanaman hias sebaik-baiknya. Dikarenakan banyaknya pembeli yang dating, tenaga kerja yang ada tidaklah cukup untuk melayani pembeli ataupun mengurus hal-hal lainnya. Jadi para pemilik usaha tanaman hias harus menambah beberapa karyawan sementara disaat pandemi. Hal lainnya yang dikukan adalah dengan melihat tanaman yang sedang *booming* pada saat itu, lalu memesan kepada pemasok tanaman hias agar penjualan semakin meningkat. Namun menurut pak Mawardi (pemilik usaha) *“memang ada tanaman hias yang sedang booming seperti Aglonema yang paling tinggi permintaannya, walaupun begitu pembeli juga tertarik pada semua jenis tanaman lainnya. Jadi semua jenis tanaman hias juga sangat laku pada saat pandemi”*(wawancara 14-06-2022). Jadi meskipun ada beberapa jenis tanaman yang sangat tinggi permintaannya ternyata tidak mengurangi minat pembeli untuk membeli tanaman hias dengan berbagai macam jenis lain yang tersedia.

Berdasarkan penelitian sebelumnya oleh Putri (2020) bertahannya UMKM pada saat pandemi telah memberi kontribusi untuk tenaga kerja selama masa pandemi COVID-19. Penelitian oleh Hardilawati (2020) mendapatkan hasil bahwa para pengusaha harus beradaptasi dengan keadaan lingkungan baik pada saat pandemi maupun sesudahnya, dengan begitu para pengusaha akan mempunyai peluang besar untuk bertahan. Pada penelitian ini para

pelaku usaha bertahan dengan selalu memenuhi permintaan tanaman hias yang paling dicari namun juga terbantu karena pembeli mempunyai daya beli pada semua jenis tanaman hias.

Dari penjelasan diatas maka peneliti bisa mengambil kesimpulan bahwa peluang usaha tanaman hias pada saat pandemi sangat menguntungkan pengusaha tanaman hias karena permintaan yang tinggi pada semua jenis tanaman hias. Jadi para pelaku usaha bisa memaksimalkan penjualan dengan menambah stok tanaman hias. Semakin beragamnya tanaman hias yang dijual maka pembeli akan semakin tertarik.

4.5.4 Peluang Usaha Menurut Perspektif Islam

Dalam pandangan Islam peluang usaha merupakan semangat untuk tetap mempertahankan usaha yang telah dijalankan dan bisa membuat lebih baik kedepannya. Pada saat pandemi COVID-19 peluang usaha terbuka lebar untuk usaha tanaman hias lebih berkembang. Menurut Yusanto dan Widjajakusuma (2002) terdapat beberapa indikator peluang usaha dalam ketentuan syariat bisnis untuk mencapai 5 hal utama yaitu:

1. Target hasil: profit-materi dan benefit-nonmateri

Setelah melakukan penelitian usaha tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi tidak hanya mengejar profit dari segi materi namun juga dari segi nonmateri, seperti menurut Bapak Sagfirlan (pemilik usaha) menuturkan bahwa *“semua usaha di sekitar sini tidak saya anggap persaingan, jika mereka tidak ada mungkin saya tidak sanggup melayani kalau cuma sendiri, dengan adanya*

mereka malah menjadi maju daerah ini. Adanya konsentrasi pada satu tempat menguntungkan bagi pedagang jadi para tamu baik dari dalam maupun luar tertuju pada konsentrasi pada tempat penjualannya”(wawancara14-06-2022). Berdasarkan pernyataan tersebut, dalam berwirausaha tidak sekedar mencari keuntungan semata (Qimah Madiyah) tetapi juga memberi manfaat bagi lingkungan sekitar seperti dengan terciptanya tali persaudaraan antara sesama.

Pada saat pandemi COVID-19 semua usaha tanaman hias mengalami peningkatan pembelian, tidak hanya terfokus pada satu tempat saja. Peneliti menyimpulkan bahwa dengan banyaknya usaha tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi akan saling menguntungkan antara satu usaha dan usaha lainnya dalam waktu jangka panjang.

2. Benefit

Pada saat pandemi COVID-19 keuntungan yang dirasakan tidak hanya oleh pemilik usaha, tetapi para pegawai juga lebih sejahtera dan bertambahnya lapangan kerja baru. Menurut Bapak Mawardi (pemilik usaha) selain sudah mempunyai pegawai tetap pada saat pandemi COVID-19 Bapak Marwardi menambah tenaga kerja sebanyak 6 orang, *“saya merasa senang bisa mempunyai pegawai yang bisa membantu saya saat kewalahan di saat pandemi, gaji semua pegawai juga bertambah dikarenakan adanya penambahan pekerjaan dan peningkatan pendapatan”*. Dari pernyataan tersebut menunjukkan walaupun sedang dalam kondisi

sulit manusia akan lebih termotivasi untuk berikhtiar atau berusaha dengan jalan yang baik dan benar.

Dari penjelasan diatas benefit bisa dilihat bukan semata hanya dari memberi keuntungan yang bersifat kebendaan tetapi juga non-materi yaitu dengan menyelamatkan orang lain dari segi memberi kesempatan kerja. Islam memandang dengan adanya nilai kemanusiaan (Qimah Insaniah) pengusaha mampu memberi kesempatan kerja bagi orang lain dengan bantuan kemanusiaan, sedekah dan lain sebagainya. Jadi peneliti menyimpulkan bahwa indikator benefit sudah dijalankan oleh semua usaha tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi.

3. Pertumbuhan

Selama pada saat pandemi COVID-19 usaha tanaman hias telah mengalami pertumbuhan, bisa dilihat dari peningkatan daya beli konsumen. Seperti wawancara dengan Ibu Tuti (pemilik usaha) menuturkan *“selama pandemi pada saat ramai pembeli yang datang tidak menaikkan harga tanaman hias, harga tetap sama seperti sebelum pandemi yang disesuaikan dengan harga pasar”*(wawancara 14-06-2022)

Tindakan yang dilakukan ibu Tuti telah memberi kesempatan bagi pembeli untuk membeli tanaman hias dengan harga yang terjangkau, jadi bisnis juga bertumbuh dengan lebih baik. Ketika sudah berhasil mendapatkan profit materi dan non-materi, Islam menganjurkan untuk meningkatkan usaha dengan jalan yang baik dan benar sesuai syariah. Sehingga usaha yang

akan mengalami peningkatan tetap berada di jalan yang diridhai oleh Allah dan tidak mudah tergiur dengan hal-hal yang diharamkan. Jadi peneliti menyimpulkan bahwa indikator pertumbuhan sudah didapatkan oleh semua usaha tanaman hias.

4. Keberlangsungan

Keberlangsungan usaha tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi yang sudah mempunyai pengalaman membuat usaha tersebut mempunyai keberlangsungan. Menurut Pak Sagfirlan (pemilik usaha) mengatakan “ *setelah pandemi situasi sudah kembali normal yang bisa kita lakukan adalah tetap memperbaiki kualitas dan kuantitas produk*” (wawancara 14-06-2022). Jadi orientasi usaha tanaman hias yang tetap berjalan akan memberi dampak positif bagi perekonomian usaha itu sendiri dan lingkungan sekitar.

Keberlangsungan suatu bisnis harus bisa diorientasikan dalam waktu jangka panjang, tidak hanya memanfaatkan pada saat-saat musim yang ramai pembeli seperti saat pandemi COVID-19, para pengusaha juga harus berikhtiar dalam orientasi jangka panjang demi keberlangsungan usaha yang dijalankan. Jadi peneliti menyimpulkan bahwa para pemilik usaha sudah menjalani indikator keberlangsungan.

5. Keberkahan

Usaha tanaman hias yang sudah berkembang pesat menjadi salah satu tanda bahwa usaha tersebut memperoleh keberkahan dari Allah SWT. Menurut Bapak Adnan (pemilik usaha) mengatakan

bahwa “*seberapapun pendapatan yang diterima wajib untuk selalu bersyukur karena jika tidak bersyukur sekalipun dalam kondisi sedang mendapatkan pendapatan yang cukup tinggi maka sia-sia semuanya, hidup tidak akan ada ketenangan*”. Dengan adanya usaha manusia akan berikhtiar, usaha yang dijalankan bisa bernilai ibadah tergantung bagaimana cara perseorangan melakukannya. Karena tujuan Allah menciptakan manusia untuk beribadah kepada-Nya.

Bisnis yang memperoleh berkah dari Allah merupakan tujuan utama, keberkahan diperoleh dengan mendapatkan ridha dari Allah. Maka semua pekerjaan yang dilakukan akan bernilai ibadah. Sesuai dengan firman Allah pada surat Al-Jasiyah ayat 13:

السَّمَوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا مِنْهُ ۗ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ
وَسَخَّرَ لَكُمْ فِيهَا

Artinya: “*Dan Dia menundukkan apa yang ada di langit dan apa yang ada di bumi untukmu semuanya (sebagai rahmat) dari-Nya. Sungguh, dalam hal yang demikian itu benar-benar terdapat tanda-tanda (kebesaran Allah) bagi orang-orang yang berpikir*”(QS Al-Jasiyah ayat 13).

Pada ayat tersebut menjelaskan bahwa dari karunia dan kebaikan-Nya. Karunia dan kebaikan tersebut mencakup semua yang ada di langit dan di bumi, berupa matahari, bulan, bintang, meteor dan lainnya yang terdapat di langit dan di bumi, serta

berbagai macam binatang, tumbuh-tumbuhan, buah-buahan dan berbagai macam barang tambang dan lain sebagainya yang dipersiapkan untuk kepentingan dan kebutuhan pokok manusia. Semua karunia dan kebaikan tersebut mengharuskan manusia untuk mencurahkan semua daya upayanya untuk mensyukuri nikmat Allah serta menggerakkan pikiran dalam merenungkan tanda-tanda kebesaran dan berbagai hikmah yang diciptakan Allah (Tafsir as-Sa'di).

4.5.5 Faktor Pendukung Usaha Tanaman Hias

Setiap usaha mempunyai faktor yang bisa membuat usaha tersebut tetap berjalan dengan baik. Faktor pendukung ini sudah membuat usaha bertahan dalam jangka panjang yang mendukung pertumbuhan usaha baik dalam keadaan normal maupun saat masa pandemi COVID-19, berikut ini adalah beberapa faktor pendukung usaha:

1. Lokasi yang strategis tepatnya di jalan Prof. Ali Hasyimi kota Banda Aceh. Jalan ini merupakan salah satu jalan raya utama yang produktif yang didukung dengan banyak pertokoan di pinggir jalan menjadi salah satu faktor masyarakat saat menggunakan jalan tersebut.
2. Modal yang sudah cukup, usaha yang sudah berjalan lama membuat modal dari segi peralatan, lahan dan asset cukup untuk membuat usaha tanaman hias mempunyai perputaran modal yang memadai.

3. Keadaan usaha yang sudah stabil, usaha yang sudah diteliti minimal sudah berjalan selama 4 tahun dan sudah bertahan sampai sekarang menandakan sebuah usaha sudah mempunyai untung yang cukup sehingga bisa bertahan dalam waktu jangka panjang.
4. Mempunyai pemasok, usaha tanaman hias yang sudah mempunyai pemasok tetap bisa membuat pertumbuhan bisnis meningkat serta memberi efisiensi yang tepat. Para pekerja tanaman hias hanya merawat tanaman hias yang sudah dikirim kemudian baru menjualnya.
5. Lahan yang luas cukup menampung berbagai jenis tanaman hias serta semua peralatan yang dibutuhkan untuk merawatnya. Semakin besar lahan pembeli akan tertarik melihat karena beragamnya jenis tanaman hias
6. Usaha yang berdekatan di jalan Prof. Ali Hasyimi dengan jarak yang dekat antara satu usaha dan usaha lainnya yang memberi daya tarik tersendiri bagi pembeli karena bisa berkunjung ke lebih satu tempat saat ingin membeli bisa hanya dengan berjalan kaki ke usaha tanaman hias yang satu ke usaha tanaman hias lainnya.

4.5.6 Kendala Usaha Tanaman Hias Sebelum dan pada saat Pandemi COVID-19

Kendala usaha merupakan hal yang wajar terjadi pada setiap usaha, namun tidak dapat dipungkiri terdapat juga kendala yang bisa dikontrol ataupun diluar kendali para pelaku usaha. Tetapi para

pelaku usaha tentunya sudah memikirkan solusi bagaimana menghadapi kendala tersebut. Adapun faktor yang menjadi kendala usaha pada saat pandemi COVID-19 di jalan Prof. Ali Hasyimi kota Banda Aceh berdasarkan pernyataan yang disampaikan oleh informan adalah sebagai berikut:

1. Terkendala pada saat pengiriman tanaman hias, semua usaha tanaman hias membeli tanaman hias dari daerah lain, pada saat pandemi terjadi pelonjakan pemesanan membuat stok tanaman hias terkadang habis, dibutuhkan waktu tunggu lebih lama dari keadaan normal. Pemesanan juga bukan hanya dipesan oleh daerah Aceh saja, tetapi dari daerah lain juga cukup tinggi permintaannya.
2. Karena sangat banyak pembeli yang datang saat pandemi, ditemukan perilaku pembeli yang tidak baik, seperti pada saat melihat-lihat tanaman hias ada yang memegang tanaman sampai keadaan tanaman sudah rusak (patah). Bahkan ada juga pembeli yang memanfaatkan kondisi ramainya orang yang datang sampai mencuri tanaman hias.

Kendala usaha pada saat keadaan normal:

1. Jika pada saat jalan sedang ada perbaikan akan membuat nilai usaha menjadi menurun, karena akan menjadi menghambat berbagai kebutuhan dan akses masuknya pembeli dan pemasok. Namun hal ini jarang terjadi melihat fasilitas jalan yang cukup bagus hingga saat ini.

Berdasarkan penjelasan diatas peneliti bisa mengambil kesimpulan bahwa kendala yang dialami oleh pengusaha tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi kota Banda Aceh ada yang bisa diatasi oleh pelaku usaha tetapi ada juga kendala diluar kendali. Namun meskipun begitu usaha tanaman hias tetap bisa produktif.

4.6 Keadaan Usaha Tanaman Hias Pasca Pandemi COVID-19

Pasca pandemi COVID-19 bisa dilihat dari menurunnya kasus merebaknya virus COVID-19 di Indonesia, semakin hari orang yang terpapar virus ini semakin menurun. Orang yang sudah terpapar virus COVID-19 dengan melakukan perawatan di rumah sakit juga sudah banyak yang bisa pulang. Pemerintah mulai melonggarkan sedeikit demi sedikit aturan yang dibuat terkait dengan pandemi COVID-19. Banyak masyarakat yang sudah bisa melakukan aktifitas di luar rumah dengan normal seperti berangkat kerja, sekolah, beribadah, berbelanja dan lain sebagainya. Meskipun kasus COVID-19 masih ada, namun karena sudah lebih dari setengah masyarakat indonsesia yang sudah divaksin dosis ke 2 membuat keadaan diuar rumah lebih aman dan memberi kelonggaran yang besar untuk mempunyai kegiatan diluar rumah.

Usaha tanaman hias yang pada saat pandemi COVID-19 meningkat drastis kini pasca pandemi COVID-19 mulai menurun, bahkan lebih menurun dari sebelum pandemi. Menurut bapak Adnan (pemilik usaha) *“sekarang setelah pandemi orang-orang mulai malas merawat tanaman karena sudah mempunyai banyak*

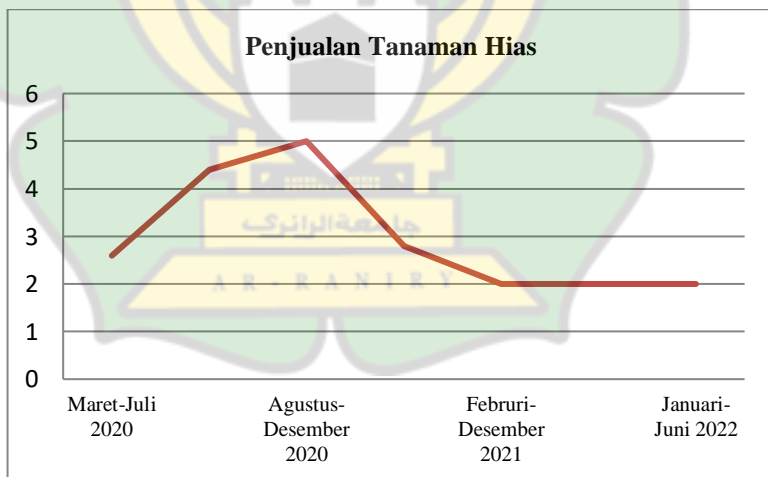
kegiatan kembali akhirnya banyak tanaman yang mati”. Pendapat tersebut ternyata sesuai dengan pernyataan ibu Rini (pembeli tanaman) *“setelah pandemi saya tidak pernah beli tanaman hias lagi karena sekarang sudah sibuk dengan pekerjaan kembali saya hanya membeli pupuk saja, sekarang ada beberapa tanaman saya yang juga sudah mati. Sekarang yang lebih sering merawat tanaman anak saya”*. Jadi peneliti bisa menyimpulkan bahwa banyak pembeli tanaman hias yang sudah tidak membeli tanaman hias lagi tetapi hanya membeli perlengkapan yang menjadi kebutuhan tanaman seperti pupuk dan tanah.

Menurut praktisi pertanian Bapak Juli berpendapat bahwa *“pada saat pandemi COVID-19 memang ada saatnya ketika grafik penjualan akan meningkat pada masanya sampai ke penjualan yang paling tinggi tapi kemudian perlahan-lahan langsung merosot kembali. Sama halnya seperti musim sepeda pada saat pandemi juga menjadi ketertarikan masyarakat namun sekarang juga sudah menurun. Untuk usaha tanaman hias karena tanaman hias ini bukan bagian usaha pertanian yang menjadi kebutuhan utama masyarakat, jadi cara agar usaha tetap bertahan adalah dengan selalu mengikuti dan memenuhi permintaan masyarakat, jika hal tersebut terpenuhi maka usaha akan bisa bertahan dalam jangka panjang”* (wawancara tanggal 21-06-2022).

Namun menurut Ibu Fitriana (pembeli tanaman) mengatakan bahwa *“saya masih membeli tanaman sampai sekarang setelah pandemi karena memang sudah hobi, walaupun*

yang saya beli sekarang tidak sebanyak pada saat pandemi”
Peneliti bisa menyimpulkan bahwa karena sudah banyak konsumen yang membeli tanaman hias dalam jangka waktu beberapa bulan Selma masa pandemi, jadi koleksi tanaman hias setelah pandemi menjadi sangat banyak sehingga bagi kebanyakan konsumen tidak perlu lagi menambah tanaman hias tetapi hanya memerlukan perlengkapan untuk perawatan tanaman. Kecuali jika tanaman hias merupakan suatu hobi yang sudah disukai. Berikut ini merupakan gambaran penjualan tanaman hias dari sebelum pandemi COVID-19, pada saat pandemi COVID-19 hingga pasca pandemi COVID-19:

Gambar 4.5
Grafik Penjualan Tanaman Hias



Sumber: data diolah (2022)

Berdasarkan gambar 4.5 Dapat dilihat bahwa penjualan tanaman hias mulai ada kenaikan pada saat Pandemi COVID-19

yaitu dimulai dari bulan Agustus sampai dengan Desember 2020, kemudian perlahan mulai menurun dari bulan Januari sampai dengan Februari 2021. Lalu penurunan kembali kearah normal seperti sebelum pandemi. Pasca pandemi penurunan bahkan lebih drastis dari sebelum pandemi, tepatnya mulai pertengahan tahun 2021 hingga bulan Juni tahun 2022.

Berdasarkan penjelasan diatas peneliti bisa mengambil kesimpulan usaha tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi kota Banda Aceh sedang mengalami penurunan pendapatan dikarenakan adanya penurunan daya beli masyarakat pasca pandemi namun usaha tanaman hias tetap masih bisa produktif dan berjalan dengan normal.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan penelitian maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Usaha tanaman hias di jalan Prof. Ali Hasyimi kota Banda Aceh yang sudah berjalan diatas 3 tahun. semua usaha mampu bertahan karena mempunyai beragamnya jenis tanaman hias dan perlengkapannya, lokasi yang strategis, luas lahan yang memadai, mempunyai modal dari segi peralatan dan asset yang cukup. Karena banyak faktor yang telah mendukung usaha dan permintaan tanaman hias yang tinggi selama masa pandemi, akhirnya usaha tanaman hias mengalami peningkatan pendapatan yang signifikan pada saat pandemi COVID-19 selama kurun waktu dari 5 bulan yaitu dari bulan Agustus 2020 sampai Desember 2020.
2. Dari segi peluang usaha, para pelaku usaha tanaman hias ini memanfaatkan peluang usaha saat pandemi COVID-19 dengan memaksimalkan penjualan, menambah tenaga kerja sementara dan memenuhi permintaan pembeli sesuai dengan permintaan

jenis tanaman hias yang paling banyak diminati. Sehingga bisa mendukung peningkatan usaha yang lebih maksimal.

3. Dari segi perspektif Islam, indikator yang dikaji konsep pendapatan yaitu adanya uang yang digunakan untuk perdagangan, mengoperasikan modal secara interaktif yang dikaitkan dengan usaha, produksi, ataupun sumber daya lain, lalu memposisikan harta sebagai objek yang harus diputar karena bisa adanya kemungkinan bertambah atau berkurangnya harta, dan pengembalian modal pokok dengan anjuran islam tidak berlebihan dalam mengambil laba. Untuk indikator yang dikaji dari konsep peluang usaha yaitu terpenuhi target hasil dari profit materi dan non-materi, benefit, pertumbuhan, keberlangsungan dan keberkahan. Berdasarkan indikator yang disebutkan diatas yang disesuaikan dengan prinsip Islam, semuanya sudah diaplikasikan oleh pemilik usaha tanaman hias dengan baik.
4. Kendala yang dimiliki oleh usaha tanaman hias pada saat keadaan normal adalah jika ada pembangunan atau perbaikan jalan akan menghambat produktifitas usaha dalam kurun waktu sampai jalan selesai diperbaiki, namun hal tersebut sangat jarang terjadi melihat kondisi prasarana jalan Prof. Ali Hasyimi masih dalam keadaan bagus hingga saat ini. Sedangkan kendala usaha pada saat pandemi COVID-19 adalah adanya pembeli yang merusak atau mencuri tanaman hias dan pemesanan tanaman hias dari pemasok yang sangat

tinggi dari berbagai daerah membuat proses pengiriman menjadi sedikit lama dari keadaan normal.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah diuraikan maka terdapat beberapa saran yang bisa peneliti berikan antara lain adalah sebagai berikut:

1. Kepada pelaku usaha tanaman hias bisa mencari beberapa pemasok lain sebagai cadangan jika pemasok yang biasa berlangganan mempunyai keterbatasan pada saat-saat tertentu, sama seperti saat pandemi COVID-19 yang membuat tanaman hias menjadi cepat habis dan terlambatnya pengiriman tanaman hias. Tidak menjajakan tanaman hias di trotoar, karena bisa mengganggu aktivitas para pejalan kaki dan akan adanya hambatan bagi pembeli jika ingin berjalan memasuki ke lahan tanaman hias
2. Kepada yang ingin menekuni usaha tanaman hias terdapat peluang bisnis yang menguntungkan tetapi harus juga mempelajari banyak faktor yang bisa mendukung usaha tanaman hias dan faktor yang menjadi kendala.
3. Kepada peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengkaji lebih dalam terkait dengan variabel pendapatan dan peluang usaha pada penelitian ini diharapkan penelitian selanjutnya bisa

melengkapi hal-hal yang belum dikaji ataupun kekurangan yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

- Amri, A. (2020). Pengaruh periklanan melalui media sosial terhadap UMKM di Indonesia di masa pandemi. *Jurnal Brand*, 2(1), 123–130. Retrieved from https://www.academia.edu/42672824/Dampak_Covid-19_Terhadap_UMKM_di_Indonesia
- Anwar, S. (2011). *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Salemba Empat.
- Assauri, S. (2018). *Manajemen Bisnis Pemasaran*. Depok: Rajagrafindo persada.
- Astuti, F. (2020). (*Studi pada Usaha Tanaman Hias di Kelurahan Gunung Terang*).
- Awali, H. (2020). Urgensi Pemanfaatan E-Marketing Pada Keberlangsungan Umkm Di Kota Pekalongan Di Tengah Dampak Covid-19. *BALANCA : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(1), 1–14. <https://doi.org/10.35905/balanca.v2i1.1342>
- Basrowi & Suwandi. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka.
- Feni, Freycinetia & Ika Fatma, R. (2020). Indonesia Resesi: Simak Definisi, Faktor Penyebab, dan Dampak ke Masyarakat.

Retrieved from Ekonomi.bisnis.com website:
<https://ekonomi.bisnis.com/read/20201106/9/1314250/indonesia-reseksi-simak-definisi-faktor-penyebab-dan-dampak-ke-masyarakat>

Hadiwardoyo, W. (2020). Kerugian Ekonomi Nasional Akibat Pandemi Covid-19. *Baskara: Journal of Business and Entrepreneurship*, 2(2), 83–92.
<https://doi.org/10.24853/baskara.2.2.83-92>

Hardilawati, W. laura. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika*, 10(1), 89–98. <https://doi.org/10.37859/jae.v10i1.1934>

Hendrawan, S. (2009). *Spiritual Management: From Personal Enlightenment Towards God Corporate Governance*. Bandung: Mizan.

Ikhsan, M. U. M. F. & N. (n.d.). Bisnis Tanaman Hias di Masa Pandemi Bikin Berbunga. Retrieved from semarang.bisnis.com website:
<https://semarang.bisnis.com/read/20201012/536/1303867/bisnis-tanaman-hias-dimasapandemi-bikin-berbunga>

Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2021). Sektor UMKM jadi Kunci Pemulihan Ekonomi di Tengah Pandemi. Retrieved from kemenkopukm.go.id website:
<https://kemenkopukm.go.id/read/sector-umkm-jadi-kunci-pemulihan-ekonomi-di-tengah-pandemi>

Komite Penanganan Covid 19 dan Pemulihan Ekonomi Nasional. (2021). Analisis Data COVID-19 Indonesia (Update Per 31 Januari 2021). Retrieved from <https://covid19.go.id> website:
<https://covid19.go.id/p/berita/analisis-data-covid-19-indonesia-update-31-januari-2021>

Nafarin. (2006). *Penganggaran Perekonomian* (Edisi Ketii). Jakarta: Salemba Empat.

- Nasution. (2003). *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*. Bandung: Tarsito.
- Noor & Faisal, H. (2007). *Ekonomi Manajerial*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Pambudi, N. P. S. A., & Bendesa, I. K. . (2020). Pengaruh Lahan, Modal, Tenaga Kerja, Pengalaman Terhadap Produksi dan Pendapatan Petani Garam di Kabupaten Buleleng. *E-Jurnal EP Unud*, 9(4), 873–906.
- Qardhawi, Y. (1995). *Fatwa-Fatwa Kontemporer*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Rima Melati, Nur Syafira Rahmadani, Suryati Tjokrodiningrat Febrianti Nyong, S. B. (2020). Paradigma Air Guraka Saat Pandemi Covid-19 dan New Normal di Kota Ternate sebagai Peluang Usaha. *Seminar Nasional Lahan Suboptimal Ke-8 Tahun 2020*, 978–979. Retrieved from <http://www.conference.unsri.ac.id/index.php/lahansuboptimal/article/view/1828>
- Rohmah, S. N. (2020). Adakah peluang bisnis di tengah kelesuan perekonomian akibat pandemi Corona virus Covid-19 ? *'ADALAH ; Buletin Hukum & Keadilan*, 4(1), 63–74.
- Saragih, R., & Elisabeth, D. M. (2020). Kewirausahaan Sosial Dibalik Pandemi Penelusuran Profil dan Strategi Bertahan. *Jurnal Manajemen*, 6(1), 47–56.
- Sarni, & Sidayat, M. (2020). Dampak Pandemi COVID 19 Terhadap Pendapatan Petani Sayuran di Kota Ternate. *Prosiding Seminar Nasional Agribisnis 2020*, (21), 144–148.
- Soekartawi. (1995). *Analisis Usahatani*. Jakarta: UI-PRESS.
- Sugiono. (2012). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sukirno, S. (2004). *Pengantar Ekonomi Makro* (Edisi Ketu). Jakarta: Rajagrafindo persada.

- Supramoko, M. (2000). *Pengantar Ekonomi Makro*. Jakarta: BPFE.
- Suratiyah. (2006). *Ilmu Usahatani*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Syahatah, H. (2001). *Pokok-Pokok Pikiran Akuntansi Islam*. Jakarta: Media Eka Sarana.
- Taufik, T., & Ayuningtyas, E. A. (2020). Dampak Pandemi Covid 19 Terhadap Bisnis Dan Eksistensi Platform Online. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, 22(01), 21.
<https://doi.org/10.33370/jpw.v22i01.389>
- Tendi Mahadi. (2020). Industri pariwisata diharapkan bisa mendorong perekonomian Indonesia. Retrieved from industri.kontan.co.id website:
<https://industri.kontan.co.id/news/industri-pariwisata-diharapkan-bisa-mendorong-perekonomian-indonesia-lagi>
- Tohar. (2000). *Membuka Usaha Kecil*. Jakarta: Kanisius.
- Wild, J. (2003). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Yusanto, Muhammad Ismail & Widjajakusuma, M. K. (2002). *Mengagas Bisnis Islam*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Zimmimmer, Thomas & Scarborough, N. (2008). *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat.

Lampiran 1 Pertanyaan Wawancara

➤ Pertanyaan untuk penjual

1. Sudah berapa lama bapak/ibu berjualan disini?
2. Bagaimana perbandingan pembeli yang datang pada saat sebelum pandemi dan sesudah pandemi?
3. Apakah terjadi peningkatan pendapatan selama pandemi?
4. Berapakah pendapatan yang diterima per bulan sebelum dan sesudah pandemi?
5. Apa peluang usaha yang dilakukan atau dimanfaatkan selama masa pandemi?
6. Bagaimana cara mengembangkan usaha tanaman hias?
7. Bagaimana cara merawat dan menjaga kualitas tanaman hias?
8. Apakah modal yang dimiliki seperti asset dan peralatan sudah cukup?
9. Bagaimana cara menjaga hubungan dengan pembeli?
10. Tanaman jenis apa yang paling banyak diminati selama masa pandemi?

11. Apa kendala yang didapat selama berjualan tanaman hias sebelum dan sesudah pandemi?
12. Bagaimana keadaan usaha setelah pandemi dan apa harapan dan strategi kedepannya?

➤ **Pertanyaan untuk pembeli**

1. Sejak kapan bapak/ibu tertarik dengan tanaman hias?
2. Apakah selama masa pandemi lebih banyak membeli tanaman hias dari sebelumnya?
3. Jenis tanaman hias apa yang dibeli pada saat pandemi?
4. Apakah saat membeli tanaman hias mengikuti trend dari lingkungan sekitar atau sesuai dengan selera sendiri?
5. Jika harga tanaman hias yang akan dibeli naik berkali-kali lipat apakah akan tetap dibeli?

➤ **Pertanyaan untuk praktisi**

1. Seperti apa pendapat bapak/ibu melihat trend tanaman hias selama pandemi?
2. Bagaimana pandangan bapak/ibu terhadap harga tanaman hias yang naik berkali-kali lipat sejak pandemi?
3. Menurut pengamatan bapak/ibu seberapa besar peluang usaha tanaman hias?
4. Bagaimana tips untuk memulai usaha dibidang pertanian agar bisa bertahan dalam jangka waktu panjang?

DOKUMENTASI PENELITIAN







AR-RANIRY

