

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum UMKM Sektor Perdagangan atau Usaha Dagang di Kabupaten Sleman**

Perdagangan merupakan suatu kegiatan penjualan kembali tanpa adanya perubahan teknis barang baru atau bekas. Perdagangan merupakan urat nadi perekonomian bagi seluruh bangsa. Negara yang berhasil menguasai perdagangan saat ini merupakan negara-negara yang memiliki perekonomian yang kuat. Rangkaian aktivitas bisnis perdagangan cukup sederhana, hanya terdiri dari pembelian, penyimpanan dan penjualan. Dalam aktifitas pembelian perlu juga dibuatkan harga pokok penjualan guna menentukan harga jual barang dan margin yang sesuai dengan harapan. Aktifitas penyimpanan diperlukan untuk memperhitungkan biaya penyimpanan dan persediaan barang dagangan dan pergudangan untuk menentukan efisiensi penggunaan modal kerja dalam persediaan. Aktifitas penjualan diperlukan penggunaan strategi dan taktik pemasaran yang baik.

Secara umum, rantai bisnis sektor perdagangan terbagi dari lima rantai hubungan bisnis yaitu produsen/pemasok, distributor, agen, pengecer dan konsumen. Perdagangan juga pada umumnya dibagi menjadi dua yaitu perdagangan umum dan perdagangan distributor. Contoh perdagangan umum yaitu perdagangan sembilan bahan pokok, toko klontong, perdagangan bahan

bangunan, dan perdagangan peralatan elektronik. Contoh kegiatan perdagangan distributor yaitu melakukan penjualan secara tunai ataupun kredit pada suatu produk tertentu dalam jumlah yang besar.

Sesuai dengan hasil observasi, sektor perdagangan di Sleman provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta memiliki jumlah yang banyak, dari toko klontong, grosir, pusat perbelanjaan, perdagangan sembilan bahan pokok, swalayan dan lain sebagainya. Kabupaten Sleman memiliki 41 buah pasar kabupaten dengan luas 158.266 m<sup>2</sup>. Selain pasar kabupaten, terdapat 3 buah mall, 5 hypermarket, 362 swalayan, 41 pasar desa, 2 pasar hewan, dan 1 perkulakan atau grosir. Terdapat 150 lokasi pergudangan yang mendukung kegiatan perdagangan di Kabupaten Sleman. Jumlah ini berdasarkan data yang diperoleh dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman pada tahun 2016.

Perdagangan di Sleman merupakan sektor terbesar yang paling berkontribusi bagi pembangunan ekonomi daerah. Kabupaten Sleman memang terlihat lebih maju dan berkembang dari segala hal dibandingkan dengan kabupaten/kota yang ada di provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Misalnya dengan banyaknya pembangunan mall dan tempat perbelanjaan modern terbanyak ada di Kabupaten Sleman. Dengan ini sektor Perdagangan di Kabupaten Sleman memang sudah mengalami perkembangan yang begitu pesat.

Kabupaten Sleman terletak dibagian utara kota Yogyakarta, memiliki 17 kecamatan diantaranya; Ngemplak, Ngaglik, Sleman, Depok, Moyudan,

Sayegan, Gamping, Godean, Minggir, Mlati, Prambanan, Turi, Tempel, Berbah, Kalasan, Cangkringan, dan Pakem.

### 1. Kondisi Geografis

Kabupaten Sleman merupakan salah satu kabupaten yang ada di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta (D.I.Y) yang terletak dibagian utara. Luas administratif Kabupaten Sleman sebesar 574,82 km<sup>2</sup> atau 18 persen dari luas D.I Yogyakarta. Secara astronomis, wilayah Kabupaten Sleman terbentang pada 110<sup>0</sup> 13' 00'' hingga 110<sup>0</sup> 33' 00'' Bujur Timur dan 7<sup>0</sup> 34' 51'' hingga 7<sup>0</sup> 47' 03'' Lintang Selatan.<sup>1</sup>

### 2. Kondisi Demografis

**Tabel 4.1**

**Jumlah penduduk Kabupaten Sleman tahun 2013-2016**

No	Uraian	2016	Jumlah
1.	Laki-laki	595.158	1.180.479
2.	Perempuan	585.321	

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Sleman D.I.Yogyakarta, 2017

Jumlah penduduk Kabupaten Sleman pada tahun 2016 sebanyak 1.180,479 jiwa dengan jumlah penduduk laki-laki sebanyak 595.158 jiwa dan penduduk perempuan sebanyak 585.321 jiwa.

<sup>1</sup> <https://slemankab.bps.go.id>. Diakses pada tanggal 03 Februari 2018. Pukul: 16.25 WIB.

**Tabel 4.2**

**Data pertumbuhan UMKM sektor Perdagangan tahun 2012-2017 yang ada di Kabupaten Sleman, D.I Yogyakarta.**

No	Uraian Data	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Jumlah Sarana Perdagangan	305	384	403	435	446	
	a. Pasar Pemerintah Kabupaten	39	37	37	38	41	
	b. Pasar Desa	38	47	47	41	41	
	c. Pasar Hewan	4	3	3	2	2	
	d. Toko Modern	224	297	316	354	359	362
	- Mini Market	154	152	171	197	201	203
	- Toko Modern Lokal	59	133	133	134	137	137
	- Pusat Perbelanjaan	1	2	2	3	3	3
	- Perkulakan atau Grosir	2	2	2	2	2	2
	- Hypermarket	2	2	2	5	5	6
	- Supermarket	6	6	6	11	11	11

Sumber: Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman, 2017

Pada tahun 2017 toko modern berjumlah 362 unit, jumlah ini meningkat dibanding tahun sebelumnya yaitu sebanyak 359 unit. Peningkatan jumlah toko moder di Sleman dari tahun ke tahun selalu mengalami peningkatan yang cukup signifikan.

## B. Deskripsi Data

Deskripsi data merupakan penjabaran hasil dari wawancara yang dilakukan oleh peneliti terkait dengan Implementasi konsep *Maqashid Syariah* pada strategi pengembangan UMKM sektor Perdagangan di Kabupaten Sleman D. I Yogyakarta. Wawancara ini dilakukan dengan 5 pelaku UMKM sektor Perdagangan dan Kepala Seksi Pengembangan Usaha di Dinas Peindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman dan juga pegawai dinas bagian bidang Perlindungan Konsumen. Berikut hasil wawancara peneliti dengan informan.

Untuk informan pelaku usaha dagang, peneliti menggunakan kode PUD 1-5 (*Pelaku Usaha Dagang*). Berikut adalah hasil wawancara dengan para pelaku usaha dagang:

### 1. PUD1<sup>2</sup>

PUD1 merupakan salah satu pelaku usaha menengah sektor perdagangan yang ada di Kabupaten Sleman. PUD1 memiliki usaha Toko Retail Modern atau biasa dikenal dengan Swalayan. Usaha yang digeluti kurang lebih sudah 20 tahun lamanya, sejak dari tahun 1998. Strategi yang PUD1 terapkan dalam mengembangkan usahanya selama ini yaitu dengan terus berinovasi sesuai dengan apa yang dibutuhkan konsumen, PUD1 berkata bahwa dengan mengikuti selera konsumen atau apa yang dibutuhkan konsumen pada saat itu maka usahanya akan laris. Kekuatan yang dimiliki PUD1 dalam mengembangkan usahanya yaitu dengan menjalin hubungan baik dengan para pemangku kepentingan dalam usahanya, misalnya dengan *supplier* atau pemasok barang dagangan. PUD1 berkata bahwa dalam setiap menjalani usaha maka tidak akan terlepas dari permasalahan, baik masalah yang dihadapi secara internal maupun eksternal. Masalah yang sering dialami yaitu pada SDM yang masih minim akan pengetahuan tentang dunia usaha retail. Maka dari itu, PUD1 dalam mengembangkan potensi SDMnya melakukan *training* dengan menerapkan nilai-nilai Islami, misalnya dengan shalat dhuha bersama atau diadakan pengajian bersama. PUD1 memberikan informasi terkait dengan peluang dan tantangan yang dihadapi yaitu banyaknya persaingan seperti banyaknya toko retail modern yang mulai

---

<sup>2</sup> Wawancara dengan PUD1 pada tanggal 31 Januari 2018, pukul 14.00 WIB.

masuk ke ranah perkampungan, sedangkan untuk peluang PUD1 menjelaskan bahwa retail modern itu tidak ada habisnya.

## 2. PUD2<sup>3</sup>

PUD2 merupakan pelaku usaha mikro sektor perdagangan yang ada di Kabupaten Sleman. PUD2 memiliki usaha toko klontong sudah 20 tahun menjalani usahanya. PUD2 memberi informasi bahwa pemerintah sudah memberikan peranannya dalam membantu mengembangkan usaha mereka dengan mengadakan penyuluhan atau pelatihan serta pembinaan berkunjung ke swalayan yang sudah memiliki banyak outlet dan ke Indogrosir untuk bisa langsung belajar dan tahu bagaimana praktik retail modern secara langsung. PUD2 menerapkan strategi dalam mengembangkan usahanya yaitu dengan cara menerapkan apa yang sudah diberikan oleh pemerintah. Masalah yang sering dihadapi oleh PUD2 yaitu persaingan. Sedangkan yang menjadi kekuatan dalam usahanya yaitu dengan mengembangkan usaha di bidang lain. Peluang yang mungkin ada untuk mengembangkan usahanya yaitu perkembangan zaman, yang mana PUD2 harus lebih *update* dengan informasi-informasi terkait dengan perkembangan usaha dagang. Sedangkan yang menjadi tantangan dalam usahanya yaitu persaingan yang semakin ketat. PUD2 juga menjelaskan bahwa dengan berkembangnya teknologi dan informasi ini merupakan suatu peluang bahkan masalah juga yang akan dihadapi oleh perkembangan usahanya. PUD2 juga memberikan informasi bahwa dengan banyaknya usaha retail modern yang berdiri itu mereka jadikan contoh untuk perkembangan usahanya

## 3. PUD3<sup>4</sup>

PUD3 merupakan pelaku usaha mikro sektor perdagangan yang ada di Kabupaten Sleman. PUD3 memiliki usaha toko klontong yang sudah 15 tahun lamanya PUD3 geluti. PUD3 menjelaskan bahwa pemerintah sudah melakukan peranannya guna membantu dalam mengembangkan usaha mereka dengan mengadakan pelatihan dan pembinaan yang dilaksanakan selama 3 hari lamanya. PUD3 menerapkan strategi dalam mengembangkan usahanya dengan cara buka lebih pagi dan tutup lebih malam, PUD3 juga menerapkan strategi lain yaitu dengan menambah jumlah barang dagangan yang lebih sering laku di tokonya. PUD3 menjelaskan bahwa masalah yang sering dialami dalam pengembangan usahanya yaitu terkait dengan permodalan, PUD3 berkata bahwa PUD3 belum bisa membedakan antara uang untuk kebutuhan sehari-hari dan uang untuk diputar kembali dalam usahanya. PUD3 memberikan informasi bahwa tidak ada keistimewaan dalam usahanya, PUD3 menjadikan kebutuhan sebagai kekuatan dalam usahanya. PUD3 juga menjelaskan bahwa tantangan yang harus dihadapi yaitu persaingan, dan peluang yang mungkin dapat diambil untuk

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan PUD2 pada tanggal 31 Januari 2018, pukul 14.00 WIB.

<sup>4</sup> Wawancara dengan PUD3 pada tanggal 31 Januari 2018, pukul 14.00 WIB.

mengembangkan usahanya yaitu dengan menerapkan strategi yang sudah dijelaskan diawal. PUD3 berpendapat bahwa dengan berkembangnya zaman itu dapat menjadi suatu peluang untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih modern. PUD3 juga berpendapat bahwa dengan banyaknya retail modern yang berdiri dapat dijadikan suatu acuan atau contoh untuk mengembangkan usahanya.

#### 4. PUD4<sup>5</sup>

PUD4 merupakan pelaku usaha mikro yang sudah 5 tahun menjalani usaha warung klontong yang dimilikinya. PUD4 menjelaskan bahwa pemerintah sudah menjalankan tugasnya sebagai pemberi layanan masyarakat untuk membantu mereka dalam mengembangkan usaha dengan mengadakan pelatihan dan pembinaan retail modern. Strategi yang diterapkan PUD4 dalam mengembangkan usahanya yaitu dengan menerapkan apa yang sudah didapat dalam pembinaan yang diberikan oleh pemerintah. Masalah yang sering dihadapi selama usahanya berjalan yaitu permodalan. PUD4 juga memberikan informasi bahwa usahanya tidak memiliki keistimewaan dalam kekuatan usahanya, menurutnya kebutuhan yang dijadikan sebagai kekuatan dalam usahanya tersebut. PUD4 berkata bahwa peluang yang ada yaitu dengan berkembangnya zaman terutama pada retail modern, sedangkan tantangan yang dihadapi yaitu persaingan. PUD4 berpendapat bahwa dengan adanya perkembangan zaman yang semakin canggih merupakan sebuah peluang untuk mengembangkan usahanya, menurut PUD4 sebagai pelaku usaha mikro harus tetap *up to date* dengan informasi-informasi retail modern.

#### 5. PUD5<sup>6</sup>

PUD5 memiliki warung klontong yang sudah dijalani selama 10 tahun lamanya. PUD5 merupakan pelaku usaha mikro yang ada di Kabupaten Sleman. Menurut PUD5 pemerintah sudah menerapkan perannya dengan memberikan dukungan dalam bentuk pelatihan dan pembinaan untuk membantu mengembangkan usaha pelaku-pelaku mikro yang ada di Kabupaten Sleman. Strategi yang diterapkan dalam mengembangkan usahanya, PUD5 menerapkan apa yang sudah didapat dari pembinaan yang diberikan oleh pemerintah sedangkan strategi yang dilakukan sebelum diadakannya pelatihan dan pembinaan yaitu dengan cara berjualan didekat pasar. Masalah yang sering dialami selama ini yaitu permodalan sama seperti yang lainnya. Pemerintah tidak memberikan dana atau permodalan untuk membantu mereka dalam mengembangkan usahanya, pemerintah hanya memberikan informasi terkait dengan prosedur untuk meminjam dana kepada bank atau instansi penyedia dana lainnya. PUD5 juga berkata bahwa tidak ada yang istimewa dalam usahanya, hal yang menjadi kekuatan dalam usahanya yaitu karena kebutuhan yang mengharuskan PUD5 tetap

---

<sup>5</sup> Wawancara dengan PUD4 pada tanggal 31 Januari 2018, pukul 14.00 WIB.

<sup>6</sup> Wawancara dengan PUD5 pada tanggal 31 Januari 2018, pukul 14.00 WIB.

bertahan dalam menjalani usahanya tersebut. PUD5 memberikan informasi terkait dengan peluang yang ada yaitu sama seperti halnya yang lain yaitu dengan berkembangnya retail modern maka itulah sebuah peluang yang ada yang dapat diambil untuk mengembangkan usaha yang dimilikinya. Sedangkan tantangan yang dihadapi yaitu persaingan. Menurut PUD5 dengan berkembangnya zaman, hal ini merupakan sebuah peluang dan masalah.

Peneliti juga mewawancarai Ibu Yantini., S.Sos. M.P.A selaku Kepala Seksi bagian Pengembangan Usaha dan Bapak Triyanto yang bergerak dalam Bidang Perlindungan Konsumen di kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman, D. I Yogyakarta. Berikut merupakan hasil wawancara dengan Ibu Yantini Kepala Seksi Pengembangan Usaha;

#### 1. Ibu Yantini<sup>7</sup>

Ibu Yantini merupakan kepala seksi bagian pengembangan usaha perdagangan yang ada di DISPERINDAG Kabupaten Sleman. Ibu Yantini bekerja sudah 22 tahun lamanya. Ibu Yantini memberikan informasi terkait dengan sektor perdagangan atau yang sering dikenal di Sleman dengan sebutan usaha dagang. Usaha dagang terdiri dari para pedagang toko retail tradisional, toko modern, toko klontong, angkringan, pedagang kaki lima dsb. Ibu Yantini juga menjelaskan bahwa yang termasuk dengan toko modern yaitu toko-toko yang sudah memenuhi kriteria *computer rise* dengan ruangan ber-AC, pelayanan ramah, daftar harga menggunakan barcode seperti *Alfamart*, *Indomart*, *Circle K*, dan swalayan-swalayan lokal yang sudah memenuhi kriteria yang sudah disebutkan sebelumnya. Ibu Yantini memberikan informasi terkait dengan perkembangan UMKM sektor usaha dagang selalu mengalami peningkatan setiap tahun. Pada tahun 2017 jumlah toko modern sebanyak 362 unit dan toko modern lokal sebanyak 137 unit.

Masalah yang sering ditemukan oleh DISPERINDAG yaitu permodalan dan manajerial. Ibu Yantini menjelaskan bahwa sejauh ini DISPERINDAG hanya bekerjasama dengan perbankan konvensional untuk membantu masyarakat dalam pemenuhan dana untuk mengembangkan usahanya, menurutnya jika ada pelatihan terkait dengan perbankan DISPERINDAG akan melakukan kerjasama dengan perbankan syariah agar dapat berkomitmen bagi kegiatan usahanya. Ibu Yantini menjelaskan bahwa peluang yang ada saat ini yaitu dengan bertambahnya kebutuhan masyarakat maka disitulah muncul sebuah peluang. Menurut Ibu Yantini bahwa

---

<sup>7</sup> Wawancara dengan Ibu Yantini sebagai KSPU pada tanggal 30 Januari 2018, pukul 07.30 WIB.

kekuatan yang dimiliki UMKM sektor usaha dagang yaitu sebagai penggerak ekonomi yang mana mereka harus terus *up to date* dalam usaha yang mereka miliki, misalnya dengan mengikuti apa yang konsumen butuhkan dimasa sekarang. Ibu Yantini juga memberikan penjelasan mengenai pendekatan antara pemangku layanan masyarakat dengan masyarakatnya itu sendiri yaitu dengan cara bekerja sama dengan pemerintah, misalnya dengan pemerintah yang ada dikecamatan yang mana nantinya pihak kecamatan memberikan informasi kepada desa, lalu kepada kepala dusun. Maka dari situ informasi dapat tersalurkan dengan baik. Ibu Yantini juga memberikan informasi mengenai strategi yang diterapkan dalam mengembangkan UMKM sektor usaha dagang dengan cara mengadakan pelatihan selama 3 hari sesuai dengan apa yang dibutuhkan masyarakat. Sebelum diadakannya pelatihan, pemerintah meng*upgrade* terlebih dahulu permasalahan apa yang sering dialami oleh masyarakat, setelah itu dibuat *treatment* atau solusi yang sesuai untuk memecahkan permasalahan tersebut. Kendala yang sering dialami oleh DISPERINDAG dalam pengembangan UMKM sektor usaha dagang ini yaitu SDM, SDM yang pemikirannya belum berkembang dan tidak ada kemauan untuk berubah. Ibu Yantini berkata sejauh ini *progress* yang dilakukan sudah terpenuhi, hanya saja masih kekurangan pada SDM yang mengurus ini semua. Target yang diharapkan dengan berjalannya *progress* ini yaitu masyarakat pelaku UMKM ini dapat berubah menjadi lebih maju, karena setelah mereka sejahtera maka mereka dapat membantu mensejahterakan masyarakat lainnya. Ibu Yantini juga menjelaskan bahwa dengan banyaknya Mall yang berdiri di Kabupaten Sleman dapat mengurangi persaingan.

## 2. Bapak Triyanto<sup>8</sup>

Bapak Triyanto menjelaskan dan memberikan informasi terkait dengan kecurangan-kecurangan pada pelaku usaha dagang yang ada di pasar tradisional maupun pasar modern. Bapak Triyanto menjelaskan bahwa sejauh ini belum pernah ditemukan para pelaku usaha dagang yang melanggar untuk menjual atau mendistribusikan barang dagangannya yang dilarang dalam peraturan daerah. Misalnya seperti toko klontong yang menjual minuman keras, jika memang hal tersebut terjadi beliau menjelaskan bahwa akan segera dilakukan operasi dan penyitaan barang. Sejahter ini juga belum ditemukan peredaran obat-obatan terlarang, hanya saja sempat sekali ditemukan ada yang menjual pil dan segera dilakukan operasi yang mana DISPERINDAG berkerjasama dengan pihak kepolisian.

Bapak Triyanto juga memberikan informasi terkait dengan oplosan daging sapi yang dicampur dengan daging babi, selama beliau melakukan operasi tidak pernah ditemukan kecurangan tersebut. Bahkan di Kabupaten Sleman sendiri tidak diperkenankan untuk menjual daging yang diharamkan dalam Islam tersebut. Hanya saja sempat sekali ditemukan ada pelaku usaha

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan Bapak Triyanto pada tanggal 28 Februari 2018, pukul. 09.00 WIB.

yang melakukan kecurangan dengan menjual daging sapi yang sudah kadaluarsa, setelah itu ditindak lanjuti dengan merazia daging tersebut dan pelaku usaha dagang tersebut diberikan peringatan agar tidak mengulanginya lagi. Bapak Triyanto juga memberikan informasi terkait dengan peredaran minuman keras, hanya di beberapa titik saja yang dibolehkan untuk menjual minuman tersebut. Misalnya di hotel berbintang 4 dan berbintang 5, di beberapa cafe yang memang sudah diberi izin. Dengan ketentuan kadar alkohol tidak melebihi dari 10%.

### **C. Strategi Pengembangan UMKM Sektor Usaha Dagang/Perdagangan di Kabupaten Sleman berdasarkan Analisis SWOT**

Analisis SWOT adalah sebuah analisa kondisi yang bersifat deskriptif atau memberikan gambaran. Analisa ini dapat memaparkan suatu kondisi sebagai faktor masukan yang kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing.

Analisis SWOT merupakan suatu identifikasi untuk merumuskan strategi perusahaan atau organisasi. Penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor eksternal dan faktor internal. Yang mana kemudian kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT.<sup>9</sup> Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategi perusahaan adalah menggunakan matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Dalam menyusun strategi pengembangan sektor perdagangan/usaha dagang, peneliti mengklasifikasikan terlebih dahulu faktor kekuatan, peluang, ancaman dan kelemahan.

---

<sup>9</sup> Rangkuti, Freddy, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. hal. 18-19.

## 1. Analisis SWOT Sektor Perdagangan/Usaha Dagang

### a. Kekuatan (*Strenghts*)

- 1) Memiliki tekad, kemauan dan motivasi diri yang kuat untuk terus bertransformasi menjadi lebih modern dengan berkembangnya zaman.

### b. Kelemahan (*Weakness*)

- 1) Kualitas SDM yang belum sepenuhnya memiliki pengetahuan secara luas bagaimana penataan ruang pada toko atau warung agar dapat menarik konsumen dengan lebih banyak. Pengetahuan yang dimiliki masih sangat minim terutama mengenai pengembangan usaha.
- 2) Kurangnya permodalan dan terbatasnya akses untuk mendapatkan permodalan.

### c. Peluang (*Opportunities*)

- 1) Meningkatnya kebutuhan masyarakat sehari-hari menjadi sebuah peluang bagi para pelaku UMKM yang memiliki toko atau warung sembako.
- 2) Berkembangnya zaman saat ini menjadi sebuah peluang besar bagi mereka para pelaku usaha yang mau bertransformasi dari toko tradisional menjadi lebih modern untuk terus mengikuti apa yang dibutuhkan konsumen saat ini. Meningkatnya jumlah toko retail modern menjadikan ini sebuah contoh agar mereka para pelaku usaha dapat merubah *mindset*.

### d. Ancaman (*Threaths*)

- 1) Tingginya persaingan antara daerah menjadi ancaman yang sering kali harus dihadapi oleh para pelaku usaha. Karena saat ini semua daerah dalam negeri maupun luar negeri berlomba-lomba untuk membangun dan menggali potensi yang dimilikinya.
- 2) Kondisi permodalan yang semakin susah untuk diperoleh merupakan sebuah ancaman yang akan mereka hadapi karena kurangnya modal untuk mengembangkan usaha maka kemungkinan usaha tersebut untuk berjalan sangat kecil.

**Tabel 4.4**  
**Matriks Faktor Eksternal dan Internal**  
**Pelaku UMKM sektor usaha dagang di Kabupaten Sleman**

<b>Faktor internal</b>	<b>Strength (S)</b>	<b>Weakness (W)</b>
<b>Faktor eksternal</b>	<p>1) Memiliki tekad, kemauan dan motivasi diri yang kuat.</p>	<p>1) Kualitas SDM yang belum sepenuhnya memiliki pengetahuan yang luas mengenai usaha dagang.</p> <p>2) Kurangnya permodalan dan akses untuk mendapatkan permodalan dengan lembaga keuangan syariah.</p>
<b>Opportunities (O)</b>	<b>Strategi SO</b>	<b>Strategi WO</b>
<p>1) Meningkatnya kebutuhan masyarakat di masa kini.</p> <p>2) Perkembangan zaman dengan banyaknya toko retail modern yang bisa dijadikan contoh untuk masyarakat yang mau bertransformasi dari tradisional menjadi lebih modern.</p>	<p>1) Memberikan dorongan penuh untuk memperkuat tekad, kemauan dan motivasi diri yang dimiliki pelaku usaha dagang.</p>	<p>1) Menjalin kerjasama dengan lembaga keuangan syariah yang memberikan persyaratan yang lebih mudah.</p> <p>2) Mencari jalan alternatif sumber-sumber permodalan.</p>

<i>Threats (T)</i>	<b>Strategi ST</b>	<b>Strategi WT</b>
1) Persaingan ketat dengan sektor yang sama baik di tingkat nasional maupun internasional. 2) Persyaratan perbankan yang rumit untuk mendapatkan permodalan.	1) Memberikan bekal ilmu usaha dagang dengan cakupan yang lebih luas. 2) Meningkatkan akses permodalan dengan persyaratan yang lebih ringan.	1) Menggali dan memberikan informasi terkait dengan perkembangan usaha dagang saat ini. 2) Memberikan informasi terkait dengan apa yang dibutuhkan oleh masyarakat.

Sumber : Olah data dari hasil wawancara dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman, 2018.

**a. Strategi (SO) yaitu strategi yang menggunakan kekuatan dengan memanfaatkan peluang.**

- 1) Memberikan dorongan penuh untuk memperkuat tekad, kemauan dan motivasi diri yang dimiliki oleh para pelaku usaha dagang. Ketika pelaku usaha memiliki kemauan, memiliki tekad dan motivasi diri yang sangat kuat itu artinya mereka akan siap dengan segala sesuatu yang akan terjadi bagi keberlangsungan usahanya.

**b. Strategi (WO) yaitu strategi yang meminimalkan kelemahan dan memanfaatkan peluang.**

- 1) Menjalin kerjasama dengan lembaga keuangan syariah, dewasa ini pertumbuhan lembaga keuangan syariah semakin pesat dengan tujuan agar masyarakat dapat mengetahui bahaya riba bagi keberlangsungan kehidupannya. Maka dari itu hal ini sangat penting untuk diterapkan pada pelaku usaha dagang yang mungkin belum

mengetahui riba dan pengetahuan lainnya mengenai keuangan syariah atau ekonomi syariah secara umum. Selain dari pada itu pelaku usaha dagang juga bisa mendapatkan permodalan, karena modal merupakan faktor yang sangat mempengaruhi munculnya usaha baru dan perkembangan usaha yang sudah ada.

- 2) Mencari alternatif sumber-sumber permodalan, lambatnya laju perkembangan usaha dan rendahnya surplus usaha dapat disebabkan oleh aspek permodalan. Namun demikian yang perlu dicermati, yaitu bagaimana dengan pemberian permodalan ini untuk tidak membuat para pelaku usaha dagang ketergantungan.

**c. Strategi (ST) yaitu strategi yang menggunakan kekuatan dan mengatasi ancaman.**

- 1) Memberikan fasilitas ilmu dengan cakupan yang lebih luas terkait usaha dagang. Kurangnya pengetahuan yang dimiliki oleh para pelaku usaha dagang membuat hal ini menjadi suatu ancaman. Ketika para pelaku usaha dagang memiliki banyak ilmu pengetahuan dan memiliki banyak informasi terkait dengan usaha dagang, maka pelaku usaha dagang tidak akan ketinggalan zaman atau akan selalu *update* dengan usaha yang dimilikinya.
- 2) Meningkatkan akses permodalan dengan persyaratan yang lebih ringan. Banyaknya keluhan yang diungkapkan oleh para pelaku usaha dagang mengenai persyaratan yang rumit untuk mendapatkan

permodalan menjadikan hal tersebut suatu permasalahan untuk perkembangan usaha yang mereka miliki.

**d. Strategi (WT) yaitu strategi yang meminimalkan kelemahan-kelemahan dan menghindari ancaman.**

- 1) Menggali dan memberikan informasi terkait dengan perkembangan usaha dagang saat ini. Berkembangnya usaha perdagangan mengharuskan para pemangku kebijakan menggali dan memberikan informasi kepada para pelaku usaha agar selalu memperbaharui usaha yang mereka miliki.
- 2) Memberikan informasi terkait dengan apa yang dibutuhkan oleh masyarakat terkhusus pelaku usaha dagang. Pemangku kebijakan dapat mengetahui keluhan-keluhan yang dialami oleh para pelaku usaha melalui perangkat desa yang mana perangkat desa dapat menerima keluhan masyarakatnya. Dari situlah perangkat desa menyampaikan kepada pemangku kebijakan untuk memetakan rencana terkait dengan apa yang dibutuhkan oleh masyarakat tersebut.

**e. Garis Besar Strategi Sektor Perdagangan berdasarkan Analisis SWOT**

Strategi merupakan sebuah cara atau proses yang dapat mempengaruhi lingkungan kerja yang selalu berubah. Untuk itu perlunya perencanaan strategi dalam menunjang keberlangsungan pembangunan yang terdapat pada suatu Kabupaten terutama dalam bidang perekonomian. Pembangunan perekonomian hanya dapat dicapai dengan

adanya strategi kebijakan yang tepat. Adapun strategi yang dilakukan atau diterapkan dalam upaya pengembangan UMKM terutama pada sektor Perdagangan atau Usaha Dagang dapat ditarik menjadi tiga strategi besar yaitu sebagai berikut;

### **1. Pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM)**

Pengembangan sumber daya manusia merupakan faktor penting dalam segala hal termasuk bagi setiap usaha di sektor kecil. Keberhasilan suatu usaha untuk menembus pasar global ditentukan oleh kemampuan para pelaku-pelaku usaha tersebut dalam mengembangkan usahanya agar tetap eksis. Pengembangan SDM bagi para pelaku UMKM sangat penting salah satunya dengan pendidikan dan pelatihan, yang mana hal ini merupakan suatu kegiatan yang diberikan oleh pemerintah setempat untuk memberikan pengetahuan bagi para pelaku usaha dalam mendirikan, mengelola, mengembangkan dan memperluas usahanya. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Ibu Yantini (Kepala Seksi Pengembangan Usaha Dagang), sebagai berikut:<sup>10</sup>

Dari hasil pendataan, berdasarkan retail lokal. Kalau yang modern itu sudah berdiri sendiri. 70% itu permodalan dan sisanya manajerial. Sehingga kita melaksanakan pelatihan sesuai dengan diagnosisnya dan treatment itu terkait dengan permodalan sama manajemen. Ini baru saja berjalan pelatihan. Pelatihan ini diadakan setiap tahun sejak tahun 2012.

Dinas Perindustrian dan Perdagangan merupakan penggerak dan pelindung bagi UMKM khususnya sektor perdagangan. Dinas

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan Ibu Yantini sebagai KSPU pada tanggal 30 Januari 2018, pukul 07.30 WIB.

Perindustrian dan Perdagangan memberikan strategi seperti pelatihan-pelatihan guna membantu menambah pengetahuan dan keterampilan sehingga para pelaku usaha dapat berkembang dan dapat memberikan predikat khususnya bagi daerahnya sendiri. Akan tetapi dalam menerapkan pengembangan UMKM ini masih banyak mengalami berbagai hambatan diantaranya:

- a. Terbatasnya staff yang bergerak dalam pembinaan dan pengembangan usaha.
- b. Kurangnya permodalan yang membuat pengembangan usaha terhambat.

Langkah antisipasi yang diambil oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan untuk menanggulangi permasalahan-permasalahan ini yang mungkin akan terjadi pada tahun-tahun berikutnya, yaitu sebagai berikut;

- a. Adanya pendataan yang dibantu oleh perangkat desa, misalnya ketika sulit menjangkau data di pelosok desa, Dinas Perindustrian dan Perdagangan meminta bantuan kepada perangkat desa untuk mendapatkan data tersebut. Sehingga hal ini dapat memudahkan Dinas Perindustrian dan Perdagangan dalam memperoleh data yang diperlukan untuk mengadakan pembinaan dan pelatihan bagi para pelaku usaha yang membutuhkan.
- b. Lebih mengintensifkan pembinaan mengenai retail modern melalui klasikal dan latihan dan *study banding*.

Selain klasikal dan pelatihan, bentuk lain pengembangan sumber daya manusia disektor UMKM adalah pendampingan. Pendampingan UMKM memang perlu dan sangat penting untuk merubah *mindset* yang dimiliki para pelaku usaha. Sumber daya manusia merupakan aspek yang paling penting dalam pembangunan ekonomi. Seperti yang disampaikan oleh Ibu Yantini (Kepala seksi pengembangan usaha), yaitu sebagai berikut:<sup>11</sup>

Yaitu sebagai penggerak ekonomi, penggerak ekonomi harus selalu ada karena itu merupakan kebutuhan dan itu menjadi sebuah kekuatan. Kalau sudah dilakukan pelatihan itu nanti kita ada kelanjutannya yaitu pendampingan retail. Kan dari 25 peserta di 2 lokasi kan ada yang menonjol memiliki semangat, mau dan mampu, dan punya kemauan untuk bisa lebih maju. Ada juga yang udah segini aja udah cukup. Yang juga dapat berpikir bertransformasi tidak hanya tradisional tapi menjadi lebih baik lebih modern itu harus ada pendampingan. Untuk tahun 2019 itu kita ada lanjutan yaitu dengan kegiatan pendampingan. Jadi program itu tidak hanya sepotong tapi harus secara komprehensif.

Dari pemaparan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa mengembangkan Sumber Daya Manusia merupakan suatu hal yang perlu dikembangkan, karena Sumber Daya Manusia yang berkualitas merupakan suatu penggerak ekonomi.

---

<sup>11</sup> Wawancara dengan Ibu Yantini sebagai KSPU pada tanggal 30 Januari 2018, pukul 07.30 WIB.

## 2. Pemberian bantuan berupa Manajemen Permodalan dan Keuangan

Pemberian bantuan yang diberikan oleh pemerintah yaitu antara lain dengan memberikan modal kepada pelaku usaha baik yang ingin memulai ataupun yang ingin mengembangkan usahanya. Keterbatasan modal yang dialami oleh para pelaku usaha merupakan masalah yang sering dihadapi. Kemudian hal ini membuat Dinas Perindustrian dan Perdagangan perlu membantu untuk memudahkan dalam memperoleh modal. Hal ini juga disampaikan oleh Ibu Erni pelaku UMKM dengan menyebutkan:<sup>12</sup>

Kalau saya sih di permodalan, soalnya pembukuan saya masih belum sesuai. Saya tahu pembukuan itu bagaimana tapi karena kebutuhan ya di ambil dari situ dari hasil dagang.

Pernyataan ini menunjukkan bahwa para pelaku usaha masih mengalami keterbatasan modal dan bagaimana cara mengelola atau manajemen keuangan pada saat usaha berlangsung. Masalah permodalan merupakan masalah yang mendasar bagi pengusaha kecil dalam mengembangkan usahanya. Dalam pendidikan dan pelatihan dijelaskan terkait bagaimana cara mendapatkan pinjaman modal dan bagaimana prosedur yang harus dilakukan. Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Yantini (Kepala seksi pengembangan usaha), yaitu sebagai berikut:<sup>13</sup>

Kita melaksanakan pelatihan sesuai dengan diagnosisnya dan *treatment* itu terkait dengan permodalan sama manajemen. Ya kalau kaitannya permodalan kan itu bagaimana cara untuk mendapatkan kredit yang murah, terjangkau, tidak terlalu berat, artinya tidak memakai aturan yang terlalu mahal. Macam-macam ada dari BRI,

---

<sup>12</sup> Wawancara dengan Ibu Erni sebagai Pelaku Usaha Dagang pada tanggal 30 Januari 2018, pukul 15.00 WIB.

<sup>13</sup> Wawancara dengan Ibu Yantini sebagai KSPU pada tanggal 30 Januari 2018, pukul 07.30 WIB.

BNI, Bank Sleman. Ada skim khusus untuk UMKM juga misalnya KUR.

Pernyataan yang diungkapkan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan menunjukkan bahwa pelaku usaha yang tersebar di pelosok desa memberikan informasi bagaimana cara mengakses permodalan sehingga Dinas Perindustrian dan Perdagangan hanya mampu memberikan cara untuk menambah permodalan tersebut dengan pengajuan kredit ke dinas, bank ataupun lembaga lainnya yang sekiranya dapat memberikan akses permodalan dengan prosedur yang lebih mudah dan tidak memberatkan para pelaku usaha.

### **3. Peningkatan Akses Layanan Informasi**

Informasi merupakan hal yang sangat penting untuk mengembangkan suatu usaha yang harus dimiliki oleh para pelaku UMKM. Selain pembinaan dan pelatihan yang diberikan oleh Dinas, para pelaku UMKM juga menginginkan adanya informasi yang berkelanjutan yang dapat menunjang perkembangan UMKM di Kabupaten Sleman khususnya pada sektor Perdagangan atau Usaha Dagang.

Strategi yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan agar para pelaku usaha mudah mendapatkan informasi yang dibutuhkan, diungkapkan oleh Ibu Yantini (Kepala seksi pengembangan usaha) bahwa:<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Wawancara dengan Ibu Yantini sebagai KSPU pada tanggal 30 Januari 2018, pukul 07.30 WIB.

Terkait dengan penyebaran informasi kita harus ada kerjasama dengan pemerintah. Kita sesama pemerintah harus saling koordinasi juga, ini kan diperindag sleman khususnya mengurus perdagangan.

Pernyataan yang dijelaskan oleh Dinas menunjukkan bahwa Dinas melakukan kerjasama dengan pemerintahan yang ada di pelosok desa agar para pelaku usaha yang berada disana tetap mendapatkan informasi yang terbaru.

#### **D. Implementasi *Maqashid Syariah* pada Strategi Pengembangan UMKM Sektor Perdagangan di Kabupaten Sleman D.I Yogyakarta.**

Tujuan dari aktivitas perdagangan adalah untuk memberikan *mashlahah* bagi manusia, dimana *mashlahah* dasar bagi manusia yaitu terdiri dari lima kebutuhan dasar yang harus terpelihara dengan baik, yaitu; pemeliharaan agama, pemeliharaan jiwa, pemeliharaan akal, pemeliharaan keturunan dan pemeliharaan harta. Penjelasan dari kelima kebutuhan dasar yang harus dipelihara manusia, yaitu sebagai berikut;

##### **1. Menjaga atau Memelihara Agama**

Menjaga atau memelihara agama adalah dengan cara menjaga agama melalui rukun Islam dan rukun iman. Islam mengajarkan agar setiap manusia dalam menjalankan kehidupannya harus benar dan sesuai dengan apa yang telah diperintahkan olehNya. Ukuran baik buruknya kehidupan seseorang sesungguhnya tidak dapat diukur dengan indikator lain melainkan dari sejauh mana seseorang dapat berpegang teguh kepada kebenaran. Untuk itu, manusia membutuhkan suatu pedoman hidup agar kehidupan mereka dapat berjalan dengan benar, yaitu Agama.

Implementasi menjaga agama dalam kegiatan perdagangan, manusia dilarang menjual atau mendistribusikan barang dagangan yang dilarang dalam Islam, misalnya melakukan kecurangan-kecurangan seperti *tadlis*, *tallaqi rukban* dan *ihthikar* yang mana dapat merugikan konsumen dan bisa juga dengan meningkatkan jiwa sosial dengan cara memberdayakan masyarakat dalam kegiatan pembinaan perdagangan. Dalam kegiatan

perdagangan juga manusia diwajibkan untuk selalu jujur. Seperti yang telah disampaikan oleh Ibu Yantini bahwa:<sup>15</sup>

Untuk dana CSR sebenarnya bukan kami yang mengurus, tapi biasanya dana tersebut disalurkan untuk memberdayakan masyarakat miskin. Dan programnya itu memang ada dua yaitu pemberdayaan dan program penghijauan untuk melestarikan lingkungan sekitar.

Dari hasil wawancara tersebut maka dapat disimpulkan bahwa di Kabupaten Sleman telah menerapkan apa yang sudah tercantum dalam perda bahwa setiap pelaku usaha diwajibkan menyisihkan sebagian pendapatannya untuk membantu memberdayakan masyarakat miskin. Pemeliharaan agama dalam konteks ini tidak selalu berkaitan dengan kegiatan pemberdayaan masyarakat saja, karena di dalam Al-qur'an banyak perintah yang tercantum salah satunya memelihara kelestarian alam dan program yang dikeluarkan oleh pemangku kebijakan yaitu dengan adanya program penghijauan. Hal ini juga sesuai dengan yang disampaikan oleh Bapak Muhsin Haryanto bahwa:<sup>16</sup>

Dalam memelihara agama itu untuk tidak merusak kelestarian alam atau dengan cara memelihara kelestarian alam tersebut.

Hal ini menunjukkan bahwa dengan adanya program penghijauan dari dana CSR, maka dapat membantu memelihara lingkungan sekitar yang mana hal ini merupakan salah satu cara untuk memelihara agama dalam konteks alam.

---

<sup>15</sup> Wawancara dengan Bapak Triyanto pada tanggal 28 Februari 2018, pukul. 09.00 WIB.

<sup>16</sup> Wawancara dengan Bapak Muhsin Haryanto dosen Ekonomi dan Perbankan Islam pada tanggal 14 Maret 2018 pukul 14.00 WIB.

## 2. Menjaga atau Memelihara Jiwa

Memelihara jiwa adalah menjaga fisik agar tetap sehat dan tetap bisa beraktifitas. Kehidupan jiwa dan raga di dunia sangat penting, karena merupakan ladang bagi tanaman yang akan dipanen di kehidupan akhirat nanti. Apa yang akan diperoleh di akhirat tergantung pada apa yang telah dilakukan di dunia. Kehidupan sangat dijunjung tinggi oleh ajaran Islam, sebab ia merupakan anugerah yang diberikan Allah kepada hambaNya untuk dapat digunakan sebaik-baiknya. Segala sesuatu yang dapat membantu eksistensi kehidupan otomatis merupakan kebutuhan, dan sebaliknya segala sesuatu yang mengancam kehidupan (menimbulkan kematian) pada dasarnya harus di jauhi.

Implementasi memelihara jiwa dalam kegiatan perdagangan yaitu dapat memberikan peluang bagi para pengangguran untuk lebih produktif serta dapat memberikan peluang kepada masyarakat untuk memiliki usaha bahkan mengembangkan usahanya. Dalam konteks ini program yang dikeluarkan oleh pemangku kebijakan yaitu dengan mengadakan pelatihan dan pembinaan untuk mendorong para pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya hingga dapat memberikan peluang kepada masyarakat yang membutuhkan pekerjaan. Seperti yang disampaikan oleh Ibu Yantini:<sup>17</sup>

Dengan diadakannya program pelatihan dan pembinaan ini diharapkan dapat mengembangkan usaha yang dimiliki oleh para pelaku usaha, yang mana nantinya mereka dapat membantu mensejahterakan masyarakat lainnya.

---

<sup>17</sup> Wawancara dengan Ibu Yantini pada tanggal 30 Januari 2018 pukul 08.00 WIB.

Hal ini menunjukkan bahwa target pemangku kebijakan dalam konteks ini yaitu untuk membantu para pelaku usaha mengembangkan usahanya yang mana nantinya diharapkan mereka dapat memberikan peluang bagi masyarakat lain, misalnya dengan menyerap tenaga kerja. Dalam konteks ini telah ada salah satu contoh pelaku usaha yang telah berhasil dan memiliki banyak cabang pada usahanya dan juga dapat menyerap tenaga kerja bagi masyarakat sekitar, yaitu Mina Swalayan. Hal ini selaras dengan apa yang telah disampaikan oleh Bapak Muhsin Haryanto:<sup>18</sup>

Memelihara jiwa itu tidak hanya dengan memelihara diri sendiri melainkan memelihara keluarga.

Hal ini menunjukkan bahwa dalam konteks memelihara jiwa pelaku usaha tidak hanya memelihara jiwanya sendiri melainkan memelihara keberlangsungan jiwa keluarganya. Misalnya dengan salah satu contoh pelaku usaha yang telah dipaparkan diatas, bahwa ia telah mampu menyerap tenaga kerja, yang mana hal ini dapat membantu oranglain untuk memelihara jiwa bagi dirinya dan keluarganya.

### **3. Menjaga atau Memelihara Akal**

Memelihara akal adalah menjaga akal agar tidak rusak baik secara fisik maupun non fisik, secara fisik maksudnya akal tidak dirusak dengan sesuatu yang merusak secara fisik, baik dirusak dengan narkoba atau yang lain,

---

<sup>18</sup> Wawancara dengan Bapak Muhsin Haryanto dosen Ekonomi dan Perbankan Islam pada tanggal 14 Maret 2018 pukul 14.00 WIB.

sedangkan secara non fisik maksudnya akal tidak di cuci otaknya dengan hal-hal negatif.

Implementasi memelihara akal dalam kegiatan perdagangan yaitu dengan memberikan fasilitas ilmu yang lebih luas yang berkaitan dengan perdagangan serta tidak menjual obat-obatan terlarang atau lainnya yang dapat merusak akal tersebut. Seperti yang dijelaskan oleh Ibu Yantini bahwa *“untuk memberikan informasi dan ilmu kepada masyarakat, kita mengadakan pelatihan dan pembinaan secara rutin yaitu setiap tahun sekali”*<sup>19</sup>.

Dari hasil wawancara ini dapat ditarik kesimpulan bahwa Dinas Perindustrian dan Perdagangan telah melaksanakan tugasnya dengan mengadakan program rutin yaitu pelatihan dan pembinaan bagi para pelaku usaha dagang untuk mengembangkan potensi yang mereka miliki yang mana dapat membantu mereka untuk mengembangkan usaha yang mereka dirikan. Hal ini juga sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Bapak Muhsin Haryanto:<sup>20</sup>

Mengembangkan potensi atau mengembangkan akal merupakan bagian dari cara untuk memelihara akal. Untuk itu dengan memberikan bekal ilmu mengenai usaha dagang ini merupakan suatu pemeliharaan akal yang merupakan salah satu unsur yang ada dalam konsep *maqashid syariah*.

---

<sup>19</sup> Wawancara dengan Ibu Yantini sebagai KSPU pada tanggal 30 Januari 2018, pukul 07.30 WIB.

<sup>20</sup> Wawancara dengan Bapak Muhsin Haryanto dosen Ekonomi dan Perbankan Islam pada tanggal 14 Maret 2018 pukul 14.10 WIB.

Hal ini mengungkapkan bahwa dengan memberikan bekal ilmu melalui klasikal dalam pelatihan dan pembinaan yang diadakan oleh DISPERINDAG itu merupakan suatu cara untuk pemeliharaan akal.

#### **4. Menjaga atau Memelihara Keturunan**

Dalam menjaga kontinuitas kehidupan, maka manusia harus memelihara keturunan dan keluarganya (*nasl*). Meskipun seorang mukmin meyakini bahwa horison waktu kehidupan tidak hanya mencakup kehidupan dunia melainkan hingga akhirat, tetapi kelangsungan kehidupan dunia amatlah penting. Oleh karena itu kelangsungan keturunan dan keberlanjutan dari generasi ke generasi harus diperhatikan. Ini merupakan suatu kebutuhan yang amat penting bagi eksistensi manusia.

Implementasi memelihara keturunan dalam kegiatan perdagangan yaitu kaderisasi usaha secara turun-temurun seperti ada pada salah satu pelaku usaha di Kabupaten Sleman yang menjalankan usahanya secara turun temurun. Seperti yang dijelaskan oleh salah satu pelaku usaha dagang bahwa "*usaha retail modern ini memang sudah berjalan dan berdiri secara turun-temurun*"<sup>21</sup>.

Dari pemaparan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan meskipun dalam program yang dikeluarkan pemangku kebijakan tidak ada, tapi sudah ada salah satu pelaku usaha yang telah menerapkan usaha secara turun-

---

<sup>21</sup> Wawancara dengan PUD1 sebagai Pelaku Usaha Dagang pada tanggal 30 Januari 2018, pukul 15.00 WIB.

temurun untuk memelihara keturunan. Hal ini juga selaras dengan apa yang telah disampaikan oleh Bapak Muhsin Haryanto:<sup>22</sup>

Jangan sampai kita tinggalkan keluarga kita atau tidak terbina dengan sikap egois kita. Apapun yang telah dijalankan itu harus berkelanjutan agar keturunan kita dapat menikmatinya.

Hal ini menunjukkan bahwa memelihara keturunan dalam konteks perdagangan yaitu dengan kaderisasi usaha secara turun temurun. Meskipun dalam program tidak ada atau belum dipetakan, tetapi dalam praktiknya ada salah satu pelaku usaha yang telah menerapkan hal tersebut yaitu menjalankan usahanya secara turun-temurun sejak tahun 1997 hingga sekarang, yaitu Mina Swalayan.

## **5. Menjaga atau Memelihara Harta**

Memelihara harta adalah memelihara harta supaya harta tersebut tidak rusak/masih tetap ada bahkan berkembang. harta material (*maal*) sangat dibutuhkan, baik untuk kehidupan duniawi maupun ibadah. Manusia membutuhkan harta untuk pemenuhan kebutuhan makanan, minuman, pakaian, rumah, kendaraan, perhiasan sekedarnya dan berbagai kebutuhan lainnya untuk menjaga keberlangsungan hidupnya.

Implementasi memelihara harta dalam kegiatan perdagangan yaitu dengan menjaga harta dan memutar uang yang telah diperoleh untuk terus diinvestasikan dan dikembangkan dalam kegiatan perdagangan misalnya. Seperti yang dijelaskan oleh salah satu pelaku usaha dagang bahwa “iya

---

<sup>22</sup> Wawancara dengan Bapak Muhsin Haryanto dosen Ekonomi dan Perbankan Islam pada tanggal 14 Maret 2018 pukul 14.30 WIB.

*mbak, uang hasil dagang itu kita putar lagi buat nambah barang dagangan di toko dan sebagian kita pakai untuk kebutuhan sehari-hari. Kalau nabung itu kalau memang ada lebih aja”<sup>23</sup>.*

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa sebenarnya pelaku usaha telah mengimplementasikan unsur *maqashid syariah* memelihara harta dengan memutar kembali pendapatannya meskipun hanya sebagian pelaku usaha yang menginvestasikan hasil pendapatannya dengan menabung. Karena masih terbatasnya permodalan yang mereka miliki. Hal ini sesuai dengan apa yang telah disampaikan oleh Bapak Muhsin Haryanto:<sup>24</sup>

Segala sesuatu yang berkaitan dengan kekayaan harta itu merupakan suatu konteks dalam pemeliharaan harta. Misalnya memberikan pekerjaan, memutar hasil pendapatan, menginvestasikan hasil pendapatan, dll.

Hal ini menunjukkan bahwa program yang telah dijalankan oleh DISPERINDAG mengenai pelatihan manajemen keuangan itu telah sesuai dengan konsep *maqashid syariah* dalam konteks pemeliharaan harta.

---

<sup>23</sup> Wawancara dengan PUD2 sebagai Pelaku Usaha Dagang pada tanggal 30 Januari 2018, pukul 15.00 WIB.

<sup>24</sup> Wawancara dengan Bapak Muhsin Haryanto dosen Ekonomi dan Perbankan Islam pada tanggal 14 Maret 2018 pukul 14.30 WIB.

Tabel 4.5

## Analisis implementasi konsep maqashid syariah pada strategi pengembangan UMKM Sektor Perdagangan

No	Maqashid Syariah	Implementasi Maqashid Syariah pada Perdagangan	Ada	Tidak Ada	Strategi Pengembangan	Program atau Kegiatan	Keterkaitan Maqashid Syariah	Keterangan
1.	Memelihara Agama	Mengimplementasikan dengan tidak melanggar nilai-nilai Islam dalam kegiatan perdagangan.	√		-	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Adanya operasi pasar tradisional dan pasar modern setiap tahun.</li> <li>2) Adanya program penghijauan dan pemberdayaan masyarakat miskin dari dana CSR.</li> </ol>	Dengan adanya operasi pasar dapat mengidentifikasi praktik-praktik terlarang yang mana sebenarnya hal tersebut dilarang dalam Islam. Beberapa faktor praktik terlarang dalam undang-undang sudah sesuai dengan konsep Islam. Begitupun orientasi bisnis dalam Islam tidak hanya berorientasi untuk dirinya sendiri melainkan untuk masyarakat secara keseluruhan, misalnya dengan adanya dana CSR ( <i>corporate social responsibility</i> ) untuk memberdayakan masyarakat miskin.	Adanya program yang diterapkan oleh pemangku kebijakan bertujuan untuk menghindari hal-hal negatif yang dapat merusak kelestarian alam. Dan program ini sudah terlaksana dengan efektif setiap tahunnya.

No	<i>Maqashid Syariah</i>	Implementasi <i>Maqashid Syariah</i> Pada Perdagangan	Ada	Tidak Ada	Strategi Pengembangan	Program atau Kegiatan	Keterkaitan <i>Maqashid Syariah</i>	Keterangan
2.	Memelihara Jiwa	Mengimplementasikan memelihara jiwa dengan memberikan kegiatan yang lebih produktif dan bermanfaat.	√		<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Memberikan dorongan untuk memperkuat tekad, kemauan yang dimiliki para pelaku usaha dagang untuk memulai dan mengembangkan usahanya.</li> <li>2) Memberikan pelatihan yang dibutuhkan bagi pengembangan usaha tersebut.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Pelatihan dan pembinaan yang diadakan oleh DISPERINDAG untuk memberikan dorongan bagi pengembangan usaha yang dimiliki para pelaku UMKM.</li> </ol>	Dengan bekerja seseorang dapat memenuhi kebutuhan jiwanya jika tidak bekerja maka seseorang tersebut tidak dapat memenuhi kebutuhannya yang nantinya dapat terjadi kemiskinan yang menyebabkan kerusakan pada jiwa.	Program ini telah terlaksana secara efektif dengan adanya pelatihan dan pembinaan dari DISPERINDAG untuk mengembangkan usahanya bahkan hingga dapat menyerap tenaga kerja. Yang mana telah ada salah satu contoh pelaku usaha yang berhasil dan dapat menyerap tenaga kerja, yaitu Mina Swalayan.

No	<i>Maqashid Syariah</i>	Implementasi <i>Maqashid Syariah</i> pada Perdagangan	Ada	Tidak Ada	Strategi Pengembangan	Program atau Kegiatan	Keterkaitan <i>Maqashid Syariah</i>	Keterangan
3.	Memelihara Akal	Mengimplementasikan dengan memberikan kebutuhan akal untuk keberlangsungan hidup yang tidak merusak sistem akal.	√		<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Memberikan bekal ilmu mengenai usaha dagang dengan cakupan yang lebih luas.</li> <li>2) Menggali dan memberikan informasi terkait dengan perkembangan usaha dagang saat ini.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Adanya klasikal pelatihan dan pembinaan dari DISPERINDAG yang bertujuan untuk memberikan bekal ilmu.</li> <li>2) Mengadakan operasi pasar terkait dengan miras dan obat-obatan terlarang yang dapat merusak sistem akal.</li> </ol>	Dengan ilmu seseorang bisa menggunakan akalnya agar bisa lebih bermanfaat bagi orang lain salah satunya dalam pengembangan usaha diranah bisnis. Di dalam islam juga segala sesuatu yang dapat merusak akal itu dilarang, salah satu contohnya pada masa sekarang yaitu obat-obatan terlarang dan miras.	Program ini ada dan sudah terlaksana secara efektif dengan mengadakan klasikal pada pelatihan dan pembinaan setiap tahunnya. Program ini juga telah berjalan sejak tahun 2012 hingga saat ini.

No	<i>Maqashid Syariah</i>	Implementasi <i>Maqashid Syariah</i> pada Perdagangan	Ada	Tidak Ada	Strategi Pengembangan	Program atau Kegiatan	Keterkaitan <i>Maqashid Syariah</i>	Keterangan
4.	Memelihara Keturunan	Mengimplementasikan dengan memberikan kegiatan perdagangan yang bermanfaat bagi keberlangsungan hidupnya sendiri bahkan secara turun-temurun.		√	-	-	Dengan membuat satu usaha yang dapat diinvestasikan tidak hanya untuk diri sendiri bahkan bagi anak cucunya atau secara turun temurun.	Pada unsur <i>maqashid syariah</i> memelihara keturunan belum ada program yang dikeluarkan oleh pemangku kebijakan. Meskipun begitu pada praktinya ada salah satu pelaku usaha yang telah menerapkan usaha secara turun temurun sejak dari tahun 1997 yaitu Mina Swalayan.

No	Maqashid Syariah	Implementasi <i>Maqashid</i> Syariah pada Perdagangan	Ada	Tidak Ada	Strategi Pengembangan	Program atau Kegiatan	Keterkaitan <i>Maqashid</i> Syariah	Keterangan
5.	Memelihara Harta	Mengimplementasikan sistem manajemen keuangan dan investasi untuk dapat memelihara harta dengan baik.	√		<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Menjalin kerjasama dengan lembaga keuangan syariah yang memberikan persyaratan yang lebih mudah.</li> <li>2) Mencari jalan alternatif sumber-sumber permodalan.</li> <li>3) Meningkatkan akses permodalan dengan persyaratan yang lebih ringan.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Pelatihan mengenai manajemen keuangan yang diadakan oleh DISPERINDAG. Dalam program ini juga diberikan akses untuk mendapatkan permodalan, yang mana permodalan selalu menjadi permasalahan utama yang dialami oleh para pelaku usaha dagang.</li> </ol>	Islam mengajarkan agar harta itu selalu diputar dan dikembangkan. Karena dengan harta seseorang dapat memenuhi segala kebutuhan hidupnya.	Program ini ada dan sudah terlaksana dengan efektif. Seperti yang telah diungkapkan oleh Ibu Yantini sebagai Kepala Seksi Perkembangan Usaha Dagang yang menyebutkan bahwa pada klasikal pelatihan juga diberikan informasi terkait akses mana saja yang dapat diraih oleh pelaku usaha untuk memperoleh permodalan.

Sumber: Olah data dari hasil wawancara bersama narasumber, 2018.

Hasil analisis diatas dapat disimpulkan bahwa Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sleman hampir sepenuhnya telah menerapkan strategi pengembangan yang sesuai dengan kelima unsur yang ada pada *maqashid syariah* yang ditemukan oleh Imam Al-syathibi. Hanya ada satu strategi yang belum diterapkan pada salah satu unsur yang ada dalam *maqashid syariah* ini yaitu memelihara keturunan. Untuk itu, Dinas Perindustrian dan Perdagangan yang ada di Sleman sudah memenuhi tujuan syariah dengan memelihara kelima unsur yang ada dalam *maqashid syariah* meskipun Kabupaten Sleman memiliki berbagai permasalahan, seperti tingginya tingkat kejahatan, banyaknya pembangunan mall yang dikira dapat memberikan dampak negatif terhadap para pelaku UMKM khususnya pelaku UMKM di sektor Perdagangan.