

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan ini terkait dengan beberapa penelitian terdahulu. Berikut akan diuraikan beberapa penelitian terdahulu beserta persamaan dan perbedaan:

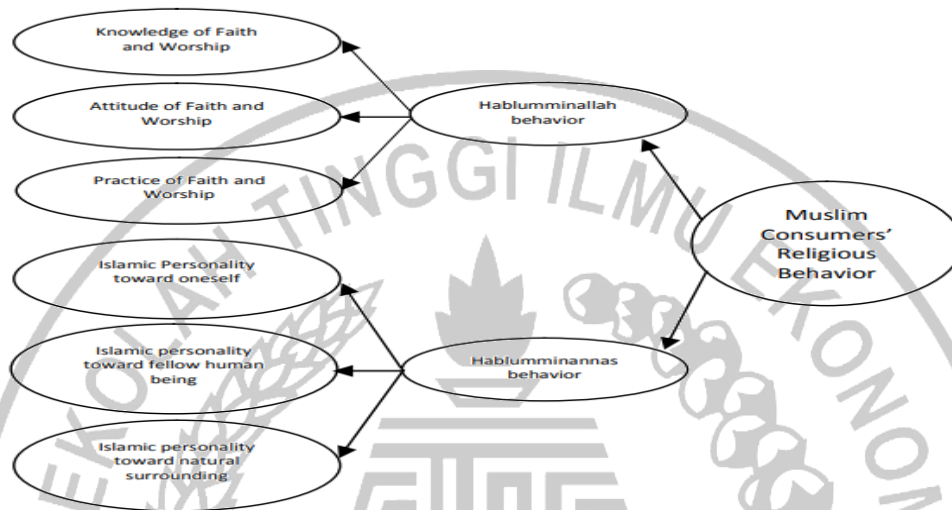
2.1.1. *Measuring The Hablumminallah in Muslim Consumer's Religious Behavior Model*

Penelitian tersebut dilakukan oleh Muniaty Aisyah (2016). Penelitian tersebut menentukan apakah konsumen Muslim Indonesia memiliki tingkat tinggi perilaku *hablumminallah*, untuk memvalidasi konsumen Muslim model pengukuran perilaku keagamaan dengan menggunakan pihak ketiga memesan validasi factorial, urutan ketiga model CFA untuk validasi factorial perilaku keagamaan konsumen Muslim memiliki kebaikan tidak pas. Data yang diperoleh berasal dari survey standar. Secara total, 500 kuesioner yang akan dikumpulkan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa konsumen Muslim memiliki tingkat perilaku *hablumminallah* dengan rata – rata 4,49. Ini termasuk sikap atau kepercayaan sebagai dominan (4,59), diikuti oleh pengetahuan (4,45) dan praktik atau implementasi (4,37) dari aspek iman dan ibadah mereka.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang membahas tentang perilaku *hablumminallah*. Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu penelitian terdahulu membahas tentang *hablumminallah*

berdasarkan model CFA sedangkan penelitian sekarang membahas tentang pengelolaan keuangan berbasis *hablumminAllah* dan *hablumminnans* dan menggunakan metode kualitatif.



Sumber: peneliti dari berbagai sumber

Gambar 2.1.
Kerangka Penelitian Muniaty Aisyah (2016).

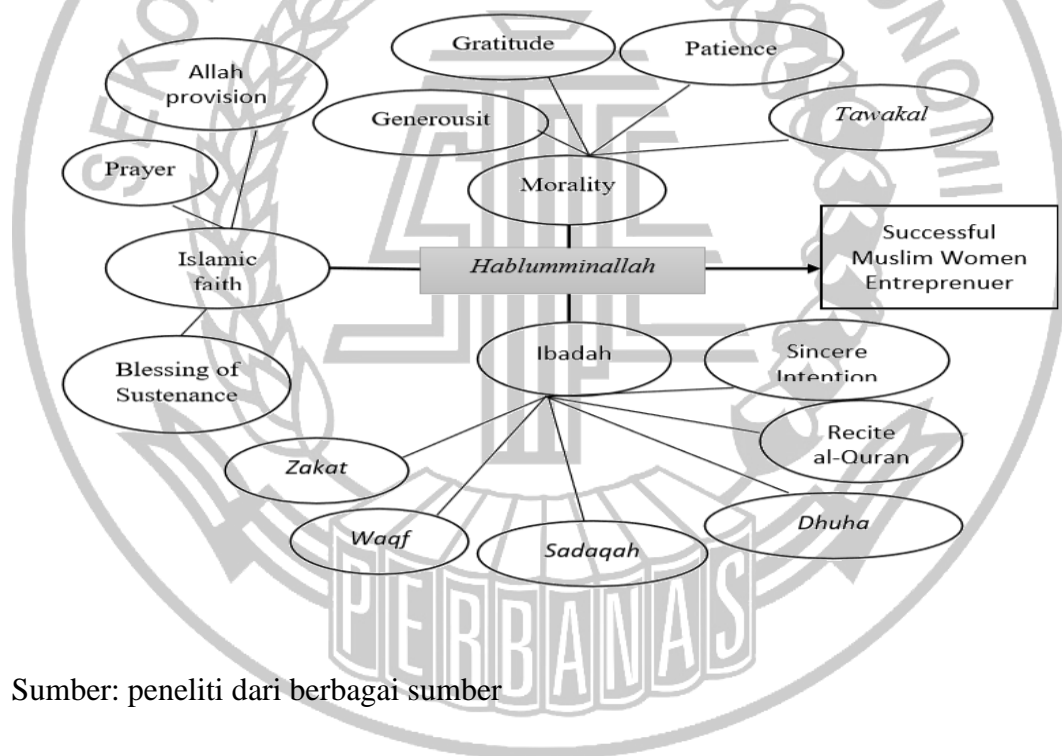
2.1.2. *Hablumminallah among Succsesfull Muslim Women Entrepreneur: An Exploratory Study*

Penelitian yang dilakukan oleh Syarifah Md Yusof, Abu Bakar Hameed, Raziah Md Tahir & Azizah Othman (2018). Penelitian tersebut bertujuan untuk mengeksplorasi dimensi *hablumminAllah* di kalangan pengusaha wanita muslim berhasil sebagai landasan utama pembentukan jaringan kewirausahaan.

Hasil dari penelitian ini adalah menunjukkan bahwa pengusaha wanita Muslim berhasil mempertahankan Hubungan *hablumminallah* melalui dimensi iman, ibadah dan moralitas. Temuan dari penelitian akan menjadi panduan bagi

pengusaha terutama wanita Muslim untuk mencapai kesuksesan bisnis di Indonesia.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu. Menggunakan wawancara sebagai teknik pengumpulan data dan penelitian ini juga membahas tentang habluminAllah. Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu penelitian terdahulu tidak melakukan penelitian *hablumminannas* hanya menggunakan habluminAllah sedangkan penelitian sekarang menggunakan dimensi habluminAllah dan *hablumminannas*.



Sumber: peneliti dari berbagai sumber

Gambar 2.2.
Kerangka Penelitian Syarifah Md Yusof, Abu Bakar Hameed, Raziah Md Tahir & Azizah Othman (2018)

2.1.3. Kewirausahaan Islam: Penerapan Konsep Berwirausaha dan Bertransaksi Syariah dengan Metode Dimensi Vertikal (*Hablumminallah*) dan Dimensi Horizontal (*Hablumminannas*)

Penelitian tersebut dilakukan oleh Bahri (2018). Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui konsep berwirausaha Nabi Muhammad SAW, konsep berwirausaha dengan metode dimensi vertikal (*hablumminallah*) dan dimensi horizontal (*hablumminannas*), transaksi - transaksi ekonomi syariah yang halal dalam Islam, serta faktor-faktor penyebab terlarangnya sebuah transaksi dalam Islam.

Hasil dari penelitian ini adalah dapat disimpulkan bahwa Konsep berwirausaha bagi umat Islam dengan berpegang teguh pada Allah SWT yaitu dalam hal ini berkaitan dengan berwirausaha semata-mata karena Allah, berwirausaha adalah Ibadah, Takwa, Tawakal, Zikir dan Syukur. Hubungan dengan sesama manusia dalam hal ini berkaitan dengan hubungan (human relation) dengan karyawan, menjalin hubungan harmonis dengan pelanggan, membangun jaringan dengan masyarakat. Dalam bertransaksi ekonomi syariah yang di halalkan dalam Islam terdiri dari Bai' Al Murabahah, Syarikat, Wadi'ah. Sedangkan faktor-faktor penyebab terlarangnya transaksi dalam Islam yaitu haram li-zatnaha (haram karena zatnya), haram li gairihi (haram bukan karena zatnya) yaituprinsip 'an taradin minkum/tadlis (kualitas, kuantitas, harga) dan La tazlimuna wa la tuzlamuna yaitu melanggar prinsip-prinsip etika wirausaha dalam Islam yang terdiri dari *gharar*, ihtikar (penimbunan barang), bai'an Najsy (rekayasa permintaan), riba, *maysir* (perjudian) dan risywah (suap menyuap).

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang membahas tentang *habluminallah* dan *habluminanas*. Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu penelitian terdahulu metode yang digunakan adalah metode pustaka (*library research*), metode digunakan untuk mengetahui keabsahan sebuah penelitian, dengan menggunakan berbagai teknik, sedangkan penelitian sekarang menggunakan metode kualitatif.

2.1.4. Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Dengan *Economic Entity Concept*

Penelitian tersebut dilakukan oleh Risnaningsih (2017). Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui para pelaku bisnis Usaha Mikro, khususnya berkaitan dengan penerapan kaidah-kaidah pengelolaan keuangan dan akuntansi yang benar. Masalah ini biasanya timbul dikarenakan pengetahuan dan informasi pelaku Usaha Mikro mengenai akuntansi sangat terbatas, latar belakang pendidikan para pelaku Usaha Mikro juga mempengaruhi pengetahuan para pelaku Usaha Mikro, begitu pula dengan masalah yang dihadapi oleh Dhi Sablon dan Printing. Dalam akuntansi, *economic entity concept* merupakan konsep yang sangat ideal untuk Usaha Mikro, karena dengan menggunakan konsep ini Usaha Mikro akan mengetahui laba operasional usaha yang sebenarnya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Usaha Mikro Dhi Sablon dan Printing berusaha menerapkan *economic entity concept* di dalam usahanya meskipun belum sempurna. Dengan penerapan tersebut Usaha Mikro ini juga membuat laporan keuangan meskipun secara sederhana. Manfaat yang dirasakan

Usaha Mikro Dhi Sablon dan Printing adalah memudahkan usahanya ketika ingin mengembangkan usahanya melalui pinjaman pada pihak lain (Pihak Bank).

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu peneliti terdahulu dengan peneliti sekarang meneliti tentang pengelolaan keuangan usaha. Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu peneliti terdahulu membahas tentang pengelolaan keuangan usaha dengan *economic entity concept*, sedangkan penelitian sekarang membahas tentang pengelolaan keuangan usaha berbasis *habluminalah* dan *habluminnanas*.

Tabel 2.1.
Perbandingan Penelitian Terdahulu dan Penelitian Sekarang

Penulis (Tahun)	Muniaty Aisyah (2016)	Syarifah Md Yusof, Abu Bakar Hameed, Raziah Md Tahir & Azizah Othman (2018)	Bahri (2018)	Risnansih (2017)	Abdullah Bamazroe (2019)
Judul	<i>Measuring The Hablumminallah in Muslim Consumer's Religious Behavior Model</i>	<i>Hablumminallah among Succesfull Muslim Women Entrepreneur: An Exploratory Study</i>	Kewirausahaan Islam: Penerapan Konsep Berwirausaha dan Bertransaksi Syariah dengan Metode Dimensi Vertikal (<i>Hablumminallah</i>) dan Dimensi Horizontal (<i>Hablumminannas</i>)	Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Dengan Economic Entity Concept	Pengelolaan Keuangan Usaha Berbasis Habluminalah Dan Hablumminannas Pada Kalangan Pedagang Di Ampel Surabaya
Metode Penelitian	Kualitatif	Kuantitatif	Kualitatif	Kualitatif	Kualitatif
Sample	Konsumen Muslim di	Konsumen Muslim di	Kewirausahaan islam	Usaha Mikro Dhi	Pedagang di Ampel

	Jakarta	Ciputat, Sulawesi Selatan		Sablon dan Printing	Surabaya
Hasil Penelitian	perilaku keagamaan konsumen Muslim model pengukuran dengan menggunakan model CFA orde ketiga karena validitas faktorial dari perilaku keagamaan konsumen Muslim memiliki good-of-fit, dengan demikian model dapat mengukur Perilaku keagamaan konsumen Muslim secara signifikan menawarkan pemahaman lebih lanjut tentang perilaku keagamaan Muslim di banyak pasar dan masyarakat lainnya	Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa pengusaha wanita muslim berhasil mempertahankan Hubungan <i>hablumminallah</i> melalui dimensi iman, ibadah dan moralitas. Temuan dari penelitian akan menjadi panduan bagi pengusaha terutama wanita Muslim untuk mencapai kesuksesan di Indonesia bisnis.	Konsep berwirausaha bagi umat Islam dengan berpegang teguh pada Allah SWT yaitu dalam hal ini berkaitan dengan berwirausaha semata-mata karena Allah, berwirausaha adalah Ibadah, Takwa, Tawakal, Zikir dan Syukur.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Usaha Mikro Dhi Sablon dan Printing berusaha menerapkan economic entity concept di dalam usahanya meskipun belum sempurna	-

Sumber: data diolah peneliti dari beberapa sumber

2.2. Landasan Teori

Landasan teori berfungsi untuk menganalisis dan sebagai dasar dalam melakukan pembahasan untuk memecahkan masalah yang akan dirumuskan dalam penelitian. Berikut akan diuraikan beberapa landasan teori yang di gunakan peneliti:

2.2.1. Pengelolaan Keuangan

Kegiatan pengelolaan keuangan usaha baik itu bagi usaha mikro maupun kecil merupakan kunci untuk kelancara operasional perusahaan. Bila pemakaian dana tidak terkontrol akan berakibat keuangan kosong. Keuangan perusahaan yang kosong menyebabkan terganggunya semua kegiatan operasional perusahaan. Manajemen atas arus keluar- masuknya dana perusahaan yang terkontrol akan menunjukkan kredibilitas perusahaan yang baik di dunia bisnis. Dalam kondisi keuangan yang buruk, manajemen dituntut untuk segera membenahi keuangan perusahaan tersebut.

Secara umum, menurut Brigham dan Houston (2013), keputusan utama dalam manajemen yang harus diambil oleh suatu bisnis adalah keputusan mengenai investasi, keputusan pendanaan, dan keputusan mengenai pembagian/penggunaan laba.

Ketika berbicara tentang pengelolaan keuangan maka mau tidak mau kita harus berhadapan dengan pengelolaan pendapatan dan pengeluaran. Pendapatan adalah hal yang berkaitan dengan sumber pemasukan baik tentang jumlah yang harus didapat maupun tata cara dalam mendapatkannya. Sementara pengeluaran adalah hal yang berkaitan dengan jumlah yang harus dikeluarkan maupun tentang tempat pengalokasian pengeluaran. Dalam pengelolaan keuangan Islami terdapat 6 komponen dasar yaitu *income* (penghasilan), *cleansing of wealth* (pencucian harta), *spending* (pengeluaran), *investment* (investasi), *longevity* (kehidupan yang panjang), *management of debt/liabilities* (pengelolaan hutang/kewajiban) (Eko P Pratomo, 2014).

Pengelolaan keuangan syariah yaitu al-siddiq (benar, jujur), alamanah (terpercaya, kredibel), al-tabligh (komunikatif, transparan) dan al-fattanah (cerdas, profesional) sama pentingnya dengan pengetahuan, kemampuan dan keterampilan, Amiur Nuruddin, *SDM Berbasis Syariah*, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Sumatera Utara

. Menurut Buchari Alma (2010), Pengelolaan keuangan syariah harus berdasarkan prinsip – prinsip syariah Islam yaitu Menghadap ridho Allah SWT, Terbebas dari Riba/Bunga, Tidak ada investasi Haram, Sektor – sektor yang dibiayai adalah halal hukumnya, Pembiayaannya menerapkan prinsip *profit sharing* (bagi hasil) baik untung/rugi.

2.2.2. Aspek HablumminAllah

Konsep *hablumminallah* kewirausahaan mengacu pada pengusaha Muslim hubungan dengan Tuhan. Jika dilihat pada petunjuk dasar agama Islam, hubungan *hablumminallah* dapat dibangun melalui dimensi iman atau iman, syariah atau moral. Iman dari perspektif istilah bermaksud untuk mengidentifikasi dengan keyakinan di dalam hati, janji dengan lidah dan bekerja dengan anggota tubuh (Muhammad Abdu Tuasikal, 2012). Iman akan memberikan hasil dari latihan atau ibadah dan moral individu. Iman adalah dasar hubungan manusia dengan Allah (*hablumminallah*). Allah menjelaskan hal ini dalam Al-Quran melalui kata-kata-Nya yang berarti:

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ الَّذِينَ إِذَا ذُكِرَ اللَّهُ وَجِلَتْ قُلُوبُهُمْ وَإِذَا تُلِيَتْ عَلَيْهِمْ آيَاتُهُ زَادَتْهُمْ إِيمَانًا وَعَلَىٰ رَبِّهِمْ يَتَوَكَّلُونَ (2) الَّذِينَ يُقِيمُونَ الصَّلَاةَ وَمِمَّا رَزَقْنَاهُمْ يُنْفِقُونَ (3) أُولَٰئِكَ هُمُ الْمُؤْمِنُونَ حَقًّا لَهُمْ دَرَجَاتٌ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَمَغْفِرَةٌ وَرِزْقٌ كَرِيمٌ

Artinya: Sesungguhnya orang-orang yang beriman itu adalah mereka yang apabila disebut Allah gemetarlah hati mereka, dan apabila dibacakan kepada mereka ayat-ayat-Nya, bertambahlah iman mereka (karenanya) dan kepada Tuhanlah mereka bertawakal. (yaitu) orang-orang yang mendirikan salat dan yang menafkahkan sebagian dari rezeki yang Kami berikan kepada mereka. Itulah orang-orang yang beriman dengan sebenar-benarnya. Mereka akan memperoleh beberapa derajat ketinggian di sisi Tuhannya dan ampunan serta rezeki (nikmat) yang mulia. (Surah al-Anfal, 8 2-4).

Untuk menciptakan dan memelihara *hablumminallah*, para wirausahawan memperhatikan iman mereka dengan menanamkan keyakinan Allah. Iman yang benar kepada Allah adalah tonggak pencapaian tertinggi sukses dalam bisnis dan pekerjaan. Percaya ada berkah atas rezeki, kekuatan dari do'a dalam urusan bisnis dan percaya bahwa rezeki ditentukan oleh Allah dapat membuat pengusaha kuat, gigih, tidak mudah menyerah. Ini karena pengusaha seperti itu percaya bahwa jika mereka gagal, itu berarti rezeki bukan untuk mereka. Mereka akan terus berusaha mendapatkan rezeki yang telah ditetapkan oleh Allah. Mereka bahkan suka memberii sedekah dan zakat untuk menambah berkah yang telah diperoleh (Ghozali & Kamri, 2015).

Hablumminallah dalam pengelolaan keuangan usaha dapat dilakukan dengan para wirausahawan mengeluarkan uangnya untuk zakat, infaq, sodaqo, wakaf dan menghindari transaksi – transaksi yang haram atau mengandung unsur – unsur seperti *gharar*, *maysir* dan *riba*. Transaksi bisnis Islam harus dilakukan dengan transparan atau jujur.

2.2.3. Aspek Habluminnanas

Hubungan manusia dengan manusia merupakan salah satu kewajiban bagi umat Islam. Banyak hal yang diperintahkan Allah SWT dalam upaya kita menjalankan hubungan antar manusia. Hakikat manusia sebagai hamba Allah merupakan makhluk spiritual yang mempunyai perjanjian suci dengan tuhan, beribadah kepada Allah semata serta selalu bersikap tulus ikhlas kepada Allah. Suka membantu orang lain, yaitu saling membantu, berbaik hati, belas kasihan, dan menghindari segala sesuatu yang membahayakan orang lain. Dalam dimensi horizontal ini meliputi pengabdian semua amal sholeh atau perbuatan baik yang berhubungan dengan kehidupan antar sesama manusiadan makhluk ciptaan Allah SWT (AI – Rasyidin, 2008).

Dimensi horizontal berkaitan tentang menjalin kerjasama yang harmonis dengan karyawan, pelanggan, serta membangun relasi dengan lingkungan bisnis dan masyarakat. Berwirausaha dengan dimensi horizontal atau hubungan baik kesesama umat manusia (Yana Hendayana, 2008).

Menjalिन hubungan harmonis dengan karyawan, *Human relation* dalam prespektif Islam bukan sekedar pendekatan pemikiran dalam konsep tata hubungan kemanusiaan, melainkan tata nilai yang menjadi inti dalam proses interaksi sosial yang manusiawi, yang dimaksudkan untuk memenuhi hak dan kewajiban terhadap sesama manusia. Allah SWT berfirman dalam (Q.S Ali ‘Imran ayat :112)

ضُرِبَتْ عَلَيْهِمُ الدِّلَّةُ أَيْنَ مَا تُقِفُوا إِلَّا بِحَبْلٍ مِنَ اللَّهِ وَحَبْلِ مِنَ النَّاسِ وَبَاءُوا
بِغَضَبٍ مِنَ اللَّهِ وَضُرِبَتْ عَلَيْهِمُ الْمَسْكَنَةُ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ كَانُوا يَكْفُرُونَ بِآيَاتِ اللَّهِ
وَيَقْتُلُونَ الْأَنْبِيَاءَ بِغَيْرِ حَقٍّ ۚ ذَٰلِكَ بِمَا عَصَوْا وَكَانُوا يَعْتَدُونَ

“Mereka diliputi kehinaan di mana saja mereka berada, kecuali jika mereka berpegang kepada tali (agama) Allah dan tali (perjanjian) dengan manusia dan mereka kembali mendapat kemurkaan dari Allah dan mereka diliputi kerendahan. Yang demikian itu karena mereka kafir kepada ayat-ayat Allah dan membunuh para nabi tanpa alasan yang benar. Yang demikian itu disebabkan mereka durhaka dan melampaui batas”.

Dari ayat diatas mempunyai makna yang sangat dalam, yaitu manusia dalam situasi apapun dan dimana pun berada selalu diliputi kehinaan, kecuali yang selalu memperbaiki hubungannya dengan Allah dan selalu memperbaiki hubungannya dengan sesama manusia. Artinya hubungan yang harmonis dengan sesama manusia merupakan prasyarat dalam kehidupan mereka, dan bahkan merupakan bagian dari ibadah kepada Allah SWT.

Menjalin hubungan yang harmonis pada karyawan dapat dilakukan dengan ikatan *financial*, yaitu dengan cara memberikan upah atau gaji kepada karyawan dengan tepat waktu atau sesuai dengan perjanjian diawal. Nabi SAW memerintahkan memberikan upah sebelum keringat pekerja kering. Dari ‘Abdullah bin ‘Umar, Nabi SAW bersabda:

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ

“Berikan-lah kepada buruh/pekerja upahnya sebelum keringatnya kering”

(HR. Ibnu Majah, *shahih*).

Maksud hadits ini adalah bersegera menunaikan hak si pekerja setelah selesainya pekerjaan, begitu juga bisa dimaksud jika telah ada kesepakatan pemberian gaji setiap bulan. Al Munawi berkata:

“Diharamkan menunda pemberian gaji padahal mampu menunaikannya tepat waktu. Yang dimaksud memberikan gaji sebelum keringat si pekerja kering adalah ungkapan untuk menunjukkan diperintahkannya memberikan gaji setelah pekerjaan itu selesai ketika si pekerja meminta walau keringatnya tidak kering atau keringatnya telah kering.” (Faidhul Qodir, 1: 718)

Menjalin hubungan harmonis dengan pelanggan, Strategi bisnis Rasulullah SAW ialah beliau sangat baik dalam mengelola proses, transaksi, dan hubungan bisnis dengan seluruh elemen, beliau melaksanakan prinsip manajemen bisnis modern yaitu selalu mengutamakan kepuasan pelanggan. Menjaga hubungan baik dengan pelanggan merupakan langkah penting yang sudah diajarkan Rasulullah SAW guna mempertahankan pelanggan tersebut. Allah SWT berfirman dalam Q.S. Hujurat 10:

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ

“Orang-orang beriman itu sesungguhnya bersaudara Sebab itu damaikanlah (perbaikilah hubungan) antara kedua saudaramu itu dan takutlah terhadap Allah, supaya kamu mendapat rahmat.”

Menurut Berry dan Parasuraman (1998) dikutip Naili Farida (2010) konsep ikatan hubungan di dalam pemasaran bisnis dengan pelanggan-pelanggan dapat dibangun dengan ikatan finansial ialah ikatan yang digunakan perusahaan atau penyedia jasa melalui manfaat ekonomi seperti harga, diskon atau potongan

atau insentif keuangan yang lain. Artinya, untuk menjalin hubungan erat antara perusahaan dengan pelanggan dan tertarik berbelanja maka perusahaan memberikan potongan harga lebih murah untuk pembelian dalam volume besar atau untuk pelanggan yang telah menjadi langganan selama periode waktu tertentu. Rasulullah SAW bersabda:

تَهَادُوا تَحَابُّوا

“Hendaklah kalian saling memberi hadiah, niscaya kalian akan saling mencintai.”

(HR. Al-Bukhari)

2.2.4. Pedagang Etnis Arab di Indonesia

Etnis Arab di Indonesia yang berdomicili dan berdagang memiliki jumlah yang cukup banyak, para pedagang etnis Arab yang berada di Indonesia kebanyakan mereka berasal dari hadramoud nenek moyang mereka terpaksa pindah ke Indonesia karena faktor ekonomi dan tanah yang subur, awal mula etnis Arab memasuki wilayah Indonesia dengan cara berdagang dan sampai sekarang kebanyakan berdagang tetapi juga ada yang berternak dan etnis Arab memasuki Indonesia bagian Surabaya dari jaman Batavia kolonial belanda di tahun 1870 dan berdomicili hingga sekarang.

2.2.5. Perdagangan di Wilayah Ampel Surabaya

Kampung Ampel yang secara administratif terletak di Kecamatan Semampir leboh dikenal oleh warga Surabaya sebagai kampung Arab. Hal ini disebabkan karena sebagian besar warganya adalah beretnis Arab. Namun ada

pula warga dari etnis lain yang mendiami wilayah Ampel, seperti etnis Jawa, Madura, Cina, India dan Pakistan.

Komunitas orang – orang Arab di Indonesia berpusat di daerah – daerah yang berdekatan dengan pesisir yang pada perkembangannya, mereka banyak melakukan aktivitas perdagangan. Hal ini dilakukan secara konsisten dan turun – temurun sehingga menjadikannya sebagai pusat perdagangan yang besar dan banyak dikunjungi oleh pedagang lain. Orang – orang Arab di Surabaya merupakan pemukiman terbesar dan menjadi pusat dari semua pemukiman di Pulau Jawa, Khususnya di Jawa Timur.

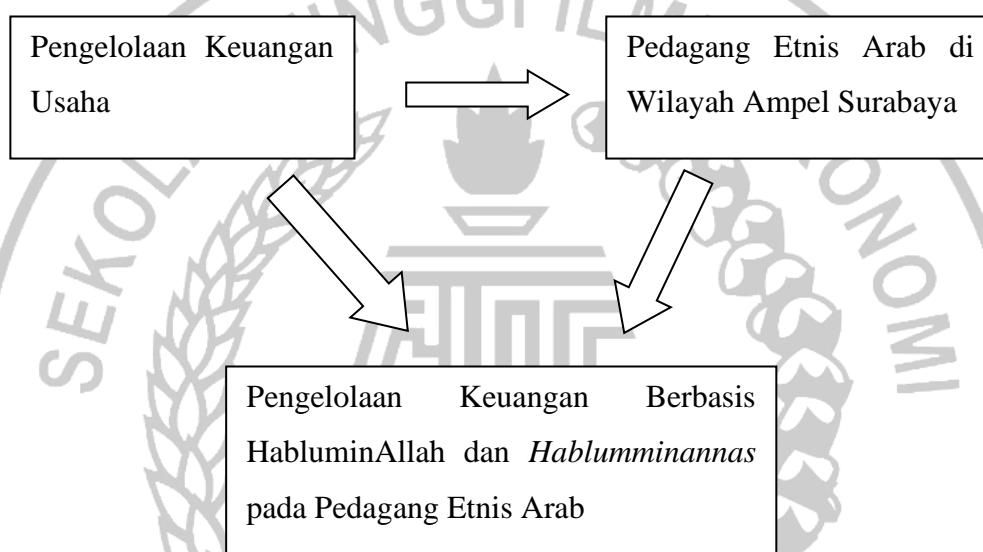
Sebagai bagian dari kehidupan masyarakat perkotaan, ada beragam pekerjaan yang dilakukan oleh warga kelurahan Ampel. Berdasarkan keterangan dari informan diketahui seberapa besar penduduk Ampel merupakan seorang wiraswasta, yang meliputi perdagangan, pertukangan, atau berbagai usaha kecil yang dilakukan secara mandiri.

Keterangan yang lebih lanjut yang menyatakan adanya semacam pemilihan jenis pekerjaan yang dilakukan berbagai etnis yang ada di wilayah tersebut. Etnis Arab sebagai mayoritas umumnya bekerja sebagai pedagang, antara lain dengan membuka toko atau kios yang memperdagangkan berbagai peralatan yang berkaitan dengan kepentingan ibadah agama Islam seperti: mukenah, tasbih, sajadah, sarung, kopyah, kerudung, buku–buku agama Islam, Al–Qur’an dan sebagainya. Disamping itu ada beberapa etnis Arab yang membuka warung makan. Usaha perdagangan yang dilakukan etnis Arab sebagian

dilakukan di sepanjang jalan dan sekitar masjid dan makam sunan Ampel, terutama untuk melayani peziarah dan wisatawan yang berkunjung.

2.3. Kerangka Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah, rumusan masalah, dan tujuan penelitian, maka alur hubungan yang akan diteliti dalam penelitian ini, dapat digambarkan melalui suatu kerangka pemikiran, sebagai berikut:



Sumber: dari peneliti

Gambar 2.3.
Kerangka Penelitian Bamazroe

Berdasarkan gambar 2.3. peneliti dapat menjelaskan bahwa pengelolaan keuangan usaha pedagang etnis Arab di wilayah Ampel Surabaya akan dilihat dari sisi *habluminAllah dan habluminannas*, apakah pedagang tersebut sudah menjalankan secara horizontal dan vertikal.