

**DAMPAK KEBIJAKAN LARANGAN IMPOR TERHADAP
PENJUALAN *THRIFT* DI KOTA PALU**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi Syariah (S.E) Pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan
Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri Datokarama Palu*

OLEH

FITRIANI R. MUCHSIN

20.5.12.0169

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU**

2024

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penulis yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul “Dampak Kebijakan Larangan Impor Terhadap Penjualan Thrfit Di Kota Palu” adalah benar hasil karya penulis sendiri, jika di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau di buat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Palu, 14 April 2024

Penulis

Fitriani R. Muchsin

NIM. 20.5.12.0169

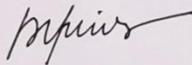
PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “**Dampak Kebijakan Larangan Impor Terhadap Penjualan Thrift di Kota Palu**” oleh Fitriani R. Muchsin, NIM: 205.12.0169, Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Datokarama Palu, setelah dengan seksama meneliti dan mengoreksi Skripsi yang bersangkutan, maka masing-masing pembimbing memandang bahwa Skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat ilmiah dan dapat diajukan untuk di ujiakan.

Palu, 21 April 2024 M.

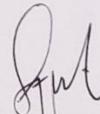
12 Syawal 1445 H.

Pembimbing I



Drs. Sapruddin, M.H.I.
NIP. 196210111994031001

Pembimbing II



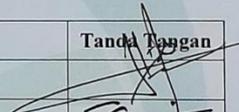
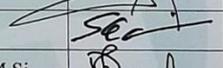
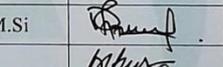
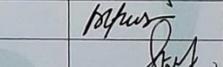
Muhammad Syafaat, MSA
NIP. 198410062019031003

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi Saudari Fitriani R. Muchsin NIM. 20.5.12.0169 dengan judul “Dampak Kebijakan Larangan Impor Terhadap Penjualan *Thrifit* Di Kota Palu”, yang telah diujikan di hadapan Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Datokarama Palu pada tanggal 28 Mei 2024 M, yang bertepatan dengan tanggal 19 *Dzulqaidah* 1445 H, dipandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi kriteria penulisan karya ilmiah dan dapat diterima sebagai persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Jurusan Ekonomi Syariah dengan beberapa perbaikan.

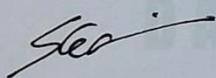
Palu, 04 Juni 2024 M
26 *Dzulqaidah* 1445 H

DEWAN PENGUJI

Jabatan	Nama	Tanda Tangan
Ketua	Dewi Salmi, S.Ak., M.Ak	
Munaqisy 1	Dr. Sagir Muhammad Amin, M.Pd.I	
Munaqisy 2	Dede Arseyani Pramatasaryi, S.Si., M.Si	
Pembimbing 1	Drs. Sapruddin, M.H.I	
Pembimbing 2	Muhammad Syafaat, M.S.A	

Mengetahui :

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Sagir Muhammad Amin, M.Pd.I
NIP. 19650612 199203 1 004

Ketua
Jurusan Ekonomi Syariah


Nur Syamsu, S.H.I., M.S.I.
NIP. 19860507 201503 1 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirobbil'alamin, segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat ALLAH SWT atas segala nikmat dan karunia-NYA sehingga skripsi ini dapat diselesaikan sesuai dengan waktu yang telah direncanakan. Shalawat serta salam semoga tetap tercurah atas junjungan kita, Nabi yang telah berhasil meletakkan nilai-nilai dasar kemanusiaan di muka bumi ini, yaitu Rasulullah Muhammad SAW.

Penulisan Skripsi ini tentunya jauh dari sempurna, hal ini sangat disadari karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan yang penulis miliki. terselesaikannya skripsi ini, tentunya tak terlepas dari peranan begitu banyak pihak yang telah memberikan do'a, bantuan dan dukungan baik secara moril maupun materil kepada penulis. Oleh karena itu, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Orang tua Ayahanda Alm. Rustam Muchsin dan teristimewa Ibunda Nurlailin yang selalu memeberikan kasih sayang, cinta, doa, motivasi, dan dukungan yang tiada henti-hentinya untuk anaknya. Terimakasih karena sudah membiayai dan sabar mendidik penulis dengan penuh kasih sayang dari kecil sehingga penulis bisa menyelesaikan pendidikan ini. Dan juga kepada saudara dan keluarga yang sudah membantu dan menyemangati selama ini. Semoga Allah SWT senantiasa menjaga dan melindungi kalian semua.

2. Prof. Dr. H. Lukman S Thahir, M.Ag. selaku Rektor UIN Datokarama palu. Dr. Hamka, S.Ag., M.Ag sebagai wakil rektor bidang administrasi umum, perencanaan dan keuangan, Dr. Hamlan, M.Ag sebagai wakil rektor bidang administrasi umum, perencanaan dan keuangan, Dr. Faisal Attamimi, S.Ag., M.Fil.I sebagai wakil rektor bidang kemahasiswaan, alumni, dan kerjasama. yang telah memberi kebijakan selama perkuliahan dan penyelesaian studi.
3. Dr. Sagir Muhammad Amin, M.Pd.I Selaku dekan fakultas ekonomi dan bisnis Islam UIN Datokarama Palu. Dr. Syakir Sofyan, S.El., M.E. selaku dekan I bidang akademik kemahasiswaan, kelembagaan dan kerjasama, Dr. Sitti Aisyah S.El., M.E selaku wakil dekan II bidang administrasi umum, perencanaan dan keuangan, Dr. Malkan, M,Ag. Selaku wakil dekan III bidang kemahasiswaan almuni dan kerjasama.
4. Nursyamsu, S.H.I., M.S.I Selaku ketua Jurusan Ekonomi Syariah. Dewi Salmita, S.Ak.,M.Ak selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah yang telah memberikan perhatian penuh kepada penulis, membimbing, mendorong, serta memberi semangat dalam menyusun skripsi ini.
5. Bapak Drs. H. Sapruddin, M.H.I. selaku dosen pembimbing I beserta Bapak Muhammad Syafaat MSA selaku dosen pembimbing II yang dengan sabar dan ikhlas telah membimbing penulis dalam menyusun skripsi ini hingga selesai.

6. Bapak Ferdiawan, S.Pd., M.Pd. selaku dosen penasehat akademik yang telah banyak membantu penulis selama berkuliah di UIN Datokarama Palu.
7. Segenap Dosen dan Staf Fakultas-Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Datokarama Palu, yang juga telah banyak membantu Penulis dalam penyelesaian studi, baik menyangkut pemberian materi mata kuliah maupun pelayanan administrasi.
8. Terima kasih banyak kepada seluruh Instansi yang terlibat, Pengelola Pasar dan yang paling utama yaitu Pedagang *Thrift*/ Pakaian bekas yang sudah bersedia menjadi informan, yang sudah membantu dan meluangkan waktunya untuk penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dengan tepat waktu.
9. Terima kasih untuk semua teman-teman angkatan 2020, teman teman HMJ Ekonomi Syariah, serta teman-teman Ekonomi Syariah 5 yang sudah kebersamai dari semester awal sampai dengan semester akhir.
10. Terima kasih juga kepada sahabat-sahabat penulis: Vivi Nurdiana, Salwa Alaydrus, Jawia, Risty, dan Sela Ramadani yang sudah mau di repotkan selama meneliti, dan juga setia menemani, membantu, mendukung, dan menyemangati dalam mengerjakan skripsi.
11. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu memberi dukungan, namun sama sekali tidak mengurangi rasa hormat dan terimakasih, atas kebaikan dan keikhlasan kalian semua.

12. Terima Kasih kepada Saudara Zulkarnain yang sudah membantu, menyemangati, mendukung dan memotivasi penulis, walaupun terkadang sering meledeki karena skripsi penulis tidak kunjung selesai, dan akhirnya sekarang bisa selesai juga.
13. Terakhir, terima kasih untuk diriku sendiri karena sudah mau berusaha, dan berjuang sejauh ini. Mampu mengendalikan tekanan di luar keadaan dan tak pernah memutuskan menyerah walau sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin. Ini merupakan pencapaian yang patut di banggakan untuk diri sendiri.
14. Akhirnya penulis berharap dan berdoa semoga semua pihak yang telah membantu penulis selama mengikuti pendidikan mendapatkan balasan yang tak terhingga dari Allah swt, Aamiin.

Akhir kata penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada semua Pihak yang telah membantu, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat Bagi kita semua dan menjadi bahan masukan bagi dunia pendidikan dan penelitian Selanjutnya.

Palu, 14 April 2024
5 Syawal 1445 H

Penulis

Fitriani R. Muchsin
205.12.0169

ABSTRAK

Nama Penulis : Fitriani R.Muchsin
Nim : 205.12.0169
Judul Skripsi : **Dampak Kebijakan Larangan Impor Terhadap Penjualan Thrift Di Kota Palu**

Perdagangan pakaian bekas import atau *thrift* saat ini bukan masalah baru. Adanya kebijakan larangan impor ini mengakibatkan adanya penyitaan dan pemusnahan bal-bal pakaian bekas yang telah di impor dari luar negeri. Kebijakan larangan impor yang diterapkan oleh pemerintah dapat menjadi faktor yang mempengaruhi penjualan *thrift*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana dampak kebijakan larangan impor terhadap penjualan *thrift* di Kota Palu, serta untuk mengetahui bagaimana strategi penjualan pedagang *thrift* sebagai respon dalam menghadapi kebijakan larangan impor.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Lokasi penelitian di Pasar Lasoani dan Pasar Masomba Kota Palu. Adapun sumber datanya adalah data primer dan data sekunder, data diperoleh melalui teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Data yang dikumpulkan dari hasil wawancara dan observasi akan dianalisis dengan menggunakan pendekatan deskriptif-kualitatif. Yang kemudian pengecekan keabsahan datanya menggunakan teknik triangulasi.

Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa dampak kebijakan larangan impor terhadap penjualan *thrift* di Kota Palu yaitu pedagang kesulitan dalam memasok barang yang akan di jualnya, yang kemudian juga menyebabkan adanya kenaikan harga modal, penurunan volume penjualan, serta meningkatnya persaingan usaha dalam menjual *thrift*. Selain itu juga pedagang *thrift* juga melakukan beberapa strategi penjualan sebagai respon dalam menghadapi kebijakan ini seperti melakukan observasi minat konsumen, memberikan discount atau potongan harga, melakukan promosi ke media sosial serta menjual di lebih dari satu lokasi, yang dimana strategi-strategi ini dilakukan untuk mencegah terjadinya kerugian dan juga untuk meningkatkan pendapatan dalam melakukan penjualan *thrift* akibat dampak adanya dari kebijakan larangan impor.

DAFTAR ISI

SAMPUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN SKRIPSI	iv
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
A. Rumusan Masalah	10
B. Tujuan Penelitian	10
C. Manfaat penelitian	11
D. Penegasan Istilah	11
E. Garis-Garis Besar Isi	12
BAB II KAJIAN PUSTAKA	14
A. Penelitian Terdahulu	14
B. Kajian Teori	17
1. Kebijakan	17
2. Impor.....	20
3. Penjualan.....	27
5. Thrift	35
C. Kerangka Berfikir	37
BAB III METODE PENELITIAN	36
A. Pendekatan dan Desain Penelitian.....	36
B. Lokasi Penelitian	36
C. Kehadiran Peneliti	37
D. Jenis dan Sumber Data	37

E.	Teknik Pengumpulan Data	40
F.	Teknik Analisis Data	41
G.	Pengecekan Keabsahan Data	44
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....		45
A.	Gambaran Umum Tentang Pasar	45
B.	Deskripsi Informan.....	52
C.	Implentasi Kebijakan Larangan Impor Di Kota Palu	55
D.	Dampak Kebijakan Larangan Impor Terhadap Penjualan Thrift di Kota Palu	57
E.	Strategi Penjualan Pedagang Pakaian Bekas Sebagai Respon Dalam Meng hadapi Kebijakan Larangan Impor	66
D.	Thrift Dalam Pandangan Islam	75
BAB V PENUTUP		81
A.	Kesimpulan.....	81
B.	Saran.....	81
DAFTAR PUSTAKA.....		82
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

2.1 Penelitian Terdahulu	14
3.1 Deskripsi Informan	39
4.1 Harga Ball	62

DAFTAR GAMBAR

1.1 Impor Pakaian Bekas Di Indonesia.....	3
1.2 Negara Pengimpor Pakaian Bekas Terbesar Ke Indonesia Tahun 2023.....	4
2.1 Kerangka Pikir	37
3.1 Komponen model analisa data secara interaktif (<i>Interctive Model</i>).....	42

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Tingginya aktivitas impor dalam perdagangan internasional telah membuat kebijakan larangan impor menjadi suatu isu yang penting. Salah satu sektor yang turut terpengaruh oleh kebijakan ini adalah industri kecil menengah pada usaha *thrift*. *Trend thrifting* semakin berkembang sehingga menyebabkan fenomena *thrift shop* menjadi semakin populer. Hal ini di buktikan dengan semakin banyaknya toko-toko *thrift* yang tersebar di seluruh Indonesia. Usaha *thrift*, dengan model bisnisnya yang berfokus pada barang bekas atau *second-hand*, seringkali mengandalkan impor untuk memperoleh stok barang yang beragam. Usaha *thrift* ini dapat dijadikan alternatif bagi masyarakat untuk menciptakan usaha dan membuka lapangan kerja.

Larangan impor pakaian bekas biasanya tidak terkait langsung dengan perang dagang, tetapi lebih sering diberlakukan untuk melindungi industri tekstil dan garmen lokal, serta karena alasan kesehatan dan lingkungan. Namun, dalam beberapa kasus, ketegangan perdagangan atau upaya untuk mendukung produsen dalam negeri juga bisa menjadi faktor yang mendasari kebijakan ini. Pemerintah ingin melindungi produsen tekstil dan pakaian lokal dari persaingan dengan pakaian bekas impor yang sering kali dijual dengan harga sangat murah. Dengan melarang impor ini, pemerintah berusaha untuk mendorong konsumsi produk lokal dan mendukung pertumbuhan industri dalam negeri. Larangan ini juga bisa menjadi bagian dari strategi perdagangan yang lebih luas untuk mendukung ekonomi

domestik. Meski tidak secara langsung merupakan tindakan perang dagang, larangan seperti ini bisa terjadi dalam konteks kebijakan ekonomi yang lebih proteksionis.

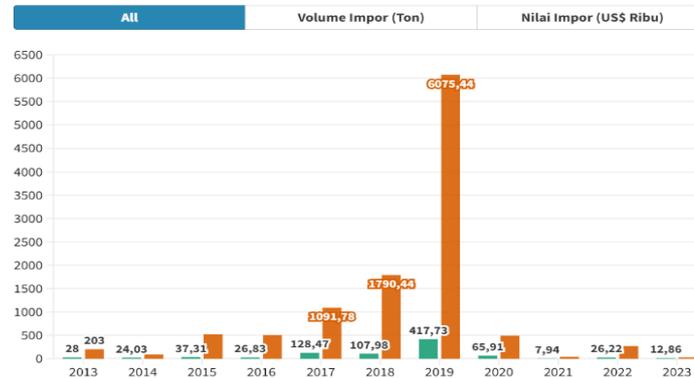
Keberadaan usaha *thrift* tidak hanya memiliki arti ekonomi dalam menyediakan barang murah, namun juga memiliki dampak positif pada upaya pengurangan limbah dan konsumsi berkelanjutan. Dengan adanya larangan impor, usaha *thrift* mungkin menghadapi tantangan besar terkait ketersediaan stok dan variasi barangnya. Keterbatasan pasokan ini dapat memicu peningkatan harga barang bekas atau menurunkan kualitas barang yang ditawarkan kepada konsumen.

Perdagangan pakaian bekas import atau *thrift* saat ini bukan masalah baru. Perdagangan pakaian bekas berkembang dan menyebar di berbagai negara di dunia baik di negara maju maupun di negara yang sedang berkembang salah satunya Indonesia. Menurut Data Indonesia yang dikutip dari Badan Pusat statistik (BPS), Indonesia mengimpor pakaian dan barang tekstil bekas pada tahun 2022 sebanyak 26,22 ton (kode HS 63090000). Total nilai ini impor adalah US\$ 272.146 atau sekitar Rp 4,18 miliar (kurs Rp 15.375 per USD. Sementara impor *thrift*/pakaian bekas pada tahun 2023 mencapai US\$29.759 dengan volume 12,86 ton. Nilainya turun 89,07% dibandingkan setahun sebelumnya yang senilai US\$272.146 yang sebanyak 26,22 ton. Impor barang dengan kode HS 63090000 berasal dari 17 negara pada 2023.¹

¹ “<https://dataindonesia.id/industri-perdagangan/detail/data-impor-pakaian-bekas-di-indonesia-pada-20132023>.”

Gambar 1.1

Impor Pakaian Bekas Di Indonesia 2013-2023



Sumber : Data Indonesia.Id

Pada tahun 2022, impor pakaian bekas berasal dari 23 negara. Impor terbanyak berasal dari Jepang mencapai 12 ton dengan nilai US\$24.478. Australia menyusul di urutan kedua dengan volume impor pakaian bekas sebanyak 10,02 ton dan nilai US\$225.941.² Sementara pada sepanjang tahun 2023, Indonesia mengimpor pakaian bekas seberat 12,85 ton. Volumennya turun 51% dari tahun sebelumnya (*year-on-year/yoy*) yang mencapai 26,22 ton. Adapun nilai impornya mencapai US\$29.759 atau setara Rp481,64 juta (asumsi Rp16.185 per US\$) pada periode tersebut. Sepanjang 2023, Indonesia paling banyak memasok baju bekas dari Inggris, yakni 6.620 kilogram (kg). Nilai impornya sebesar US\$15.725 atau sekitar Rp254,50 juta.³

² “<https://dataindonesia.id/industri-perdagangan/detail/impor-pakaian-bekas-indonesia-mencapai-2622-ton-pada-2022>,” <https://dataindonesia.id/industri-perdagangan/detail/impor-pakaian-bekas-indonesia-mencapai-2622-ton-pada-2022>.

³ “<https://dataindonesia.id/industri-perdagangan/detail/data-negara-asal-impor-pakaian-bekas-indonesia-pada-2023>,” n.d.

Gambar 1.2



Sumber : Data Indonesia.Id

Kegiatan perdagangan *thrift* yang berkembang pesat di Indonesia saat ini memiliki dampak positif maupun negatif. Perdagangan pakaian *thrift* ini memiliki dampak positif karena dinilai dari segi ekonomi dapat meningkatkan pendapatan para pedagang *thrift* yang ada. Dalam istilah ekonomi, kesejahteraan itu dapat diukur dengan tinggi rendahnya pendapatan riil. Apabila pendapatan riil seseorang atau masyarakat meningkat, maka dapat dikatakan kesejahteraan ekonomi seseorang atau masyarakat tersebut meningkat juga.⁴

Disisi lain dampak negatifnya yaitu ketidaktahuan sebagian masyarakat dan para pedagang akan bahaya jamur yang menyebabkan penyakit yang ditularkan melalui pakaian bekas impor tersebut, ketidaktahuan inilah yang membuat pakaian bekas impor masih diminati sampai saat ini. Selain itu perdagangan pakaian bekas

⁴ Sitio, Arifin dan Halomoan Tamba. "Koperasi Teori dan Praktek". Jakarta : Erlangga (2001), 19.

impor ini dinilai dapat merusak industri garmen dalam negeri. Oleh sebab itu Kementerian Perdagangan mengeluarkan peringatan tentang bahaya pakaian bekas impor. Sebelum mengeluarkan peringatan, Pemerintah sudah mengeluarkan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen⁵, UU No. 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan⁶, Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 51/M-DAG/PER/7/2015 tentang Larangan Impor Pakaian Bekas⁷, Serta Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) Nomor 40 Tahun 2022 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 18 Tahun 2021 tentang Barang Dilarang Ekspor dan Barang Dilarang Impor, aturan ini berlaku efektif mulai 21 Juni 2022.⁸

Menteri Perdagangan, Zulkifli Hasan bersama Kepala Badan Keamanan Zona Tengah Bakamla, Laksamana Hanarko Djodi Pamungkas; Sekretaris Jenderal Kemendag, Suhanto, dan Plt Direktur Jenderal Perlindungan Konsumen dan Tertib Niaga, Moga Simatupang memusnahkan pakaian bekas impor senilai Rp10 miliar sebanyak 824 bal yang berlangsung di Pergudangan Jaya Park, Sidoarjo, Jawa Timur, Senin (20 Mar). Menurut Mendag, ketentuan ini merupakan tugas Menteri Perdagangan untuk melakukan pengawasan dan penindakan di bidang perdagangan, perlindungan konsumen dan industri tekstil dalam negeri⁹.

⁵ “UU No. 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen,”

⁶ “UU No. 7 Tahun 2014 Pasal 60 Tentang Perdagangan,”

⁷ “Peraturan Menteri Perdagangan No. 51 Tahun 2015 Tentang larangan Impor Pakaian Bekas,” n.d.

⁸ “Peraturan Menteri Perdagangan tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 18 Tahun 2021 tentang Barang Dilarang Ekspor dan Barang Dilarang Impor”.

⁹<https://www.kemendag.go.id/berita/foto/kemendag-musnahkan-pakaian-bekas-impor-senilai-rp10-miliar>

Langkah Menteri Perdagangan tersebut merupakan salah satu kebijakan Pemerintah/publik. Menurut Fredrich dalam Leo Agustino kebijakan adalah sekumpulan tindakan/kegiatan yang diusulkan oleh individu, kelompok atau pemerintah dalam lingkungan tertentu dimana terdapat hambatan (kesulitan) dan peluang untuk melaksanakan kebijakan yang diusulkan agar berguna dalam mengatasi dan untuk mencapai tujuan yang dimaksud.¹⁰

Tingginya angka permintaan terhadap impor pakaian bekas tersebut menjadi salah satu faktor penyebab maraknya penyelundupan pakaian bekas ke Indonesia salah satunya kewilayah Provinsi Sulawesi Tengah, Seperti diketahui di Kota Palu terdapat beberapa titik yang sudah menjadi rahasia umum bahwa tempat-tempat tersebut terkenal menjadi pusat penjualan atau perdagangan pakaian bekas impor, *thrift*, atau yang sering disebut juga pakaian cakar (cap karung).

Dari hasil obesrvasi peneliti, Bahwa Bea Cukai Sendiri sudah menangani kasus mengenai impor ilegal *thrift* atau pakaian bekas dari tahun 2019 - sekarang. Pada tahun 2023 dari hasil tindak kepabeanan terjadi penangkapan sekitar 600 ball. yang dimana tindak kepabeanan ini merupakan hasil yang di gagalkan untuk masuk ke daerah Sulawesi Tengah atau hasil dari tangkapan laut oleh Kopat (Komandan Patroli) yang kemudian di serahkan ke Kejaksaan Negeri untuk ditindak lanjuti. Selain itu Polda Sulteng telah melakukan penangkapan pelaku penyeludupan pakaian bekas yang ada di Kota Palu dan bekerja sama dengan Bea Cukai untuk memusnakan semua ball yang ada atas putusan Kejaksaan. Dari hasil penindakan

¹⁰ Leo Agustino, *Dasar-dasar Kebijakan Publik*. (Bandung: Alfabeta, 2017).

atau penyitaan pada agen atau distributor ini ada sebanyak 135 ball yang di musnakan, 60 ballnya berisi pakaian dan 75 ball itu sepatu yang asalnya dari makassar. Saat ini juga sudah ada beberapa nama yang sebagai agen yang masih dalam tahap pengejaran.¹¹

Selain itu, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Sulawesi Tengah bersama UPT Pengawasan dan Perlindungan Konsumen juga telah melakukan pengawasan kepasar pasar yang sudah menjadi titik perdagangan pakaian bekas. Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Sulawesi Tengah telah turun langsung kepasar pasar tapi bukan untuk menutup langsung melainkan memberikan kesempatan 3-4 bulan untuk menghabiskan barang yang sudah mereka beli.¹² Dari hasil observasi kepasar – pasar yang menjual pakaian bekas, teguran ini hanya di dengar oleh beberapa pedagang saja. Seperti di Pasar Lasoani , jumlah pedagang *thrift* /pakaian bekas yang ada pasar tersebut berkurang menjadi 18 pedagang, yang sebelumnya 23 pedagang, dan kurangnya pedagang ini di dominasi oleh pedagang yang masih muda atau yang masih baru terjun dalam membuka usaha jualan *thrift*/pakaian bekas.¹³

Selain itu juga Pada September 2023 Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Sulawesi Tengah, bersama UPT P2K, dan perwakilan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Palu untuk mengadakan Focus Group Discussion "Upaya Peningkatan Pemasaran Produk Dalam Negeri Bagi Produk Lokal di Daerah" dan

¹¹ Bapak Ariyanto, Kepala Bidang Penindakan dan Penyidikan, 29 Januari 2024

¹² Ibu Andriani, Kepala Bidang Perdagangan. Januari 25 Januari 2024

¹³ Hasil Observasi Pada Tanggal 27 januari 2024

juga melakukan “Sosialisasi Pengawasan Barang Beredar. Tujuan kegiatan ini adalah upaya peningkatan pemahaman bersama pelaksanaan kegiatan perdagangan terkait dengan pengawasan barang dan kemetrolagian berdasarkan parameter yang di persyaratkan guna terwujudnya peredaran barang yang aman dikonsumsi bagi masyarakat diwilayah Provinsi Sulawesi Tengah serta dampaknya untuk pedagang lokal.

Selain itu peneliti juga melakukan observasi ke pasar-pasar. Dari hasil observasi bersama Pak Andri selaku pedagang *thrift*/pakaian bekas di pasar lasoani dampak dari pelarangan impor pakaian bekas tentu saja dirasakan oleh beliau.

“ iya kemarin kan dibakar bal-bal itu, sempat bikin saya pusing karena pasti saya tidak dapat barang. Kalaupun ada itu ball pasti harganya naik bisa sampai dua kali lipat. Nah kalau naik begitu saya harus pikirkan harganya mau dikasih berapa,”¹⁴

Selain itu juga pendapat lain datang dari saudara Iwan:

“Setahuku cakar inikan sudah ada dari dulu. Kalau memang merugikan UMKM seharusnya dari dulu sudah ada larangannya. Usaha cakar ini sebenarnya juga membantu memperluas lapangan pekerjaan. Saya bisa membuka lapangan pekerjaan untuk orang. Cakar ini ada sendiri pasarnya kaya lasoani ini kan terus karena ada yang suka pake dan ada juga yang tidak suka pake. Jadi tidak merugikan UMKM menurutku.”

Dari wawancara ini dapat disimpulkan bahwa bisnis pakaian bekas atau cakar dipandang sebagai usaha yang tidak merugikan UMKM, tetapi justru membantu dalam memperluas lapangan pekerjaan. Saudara iwan menilai bahwa cakar memiliki pasar tersendiri dan telah ada sejak lama, sehingga kehadirannya tidak secara langsung mengancam usaha-usaha kecil lainnya. Mereka percaya bahwa

¹⁴ Bapak Andri, Pedagang Pakain *Thrift*/ Pakaian Bekas di Pasar lasoani, Wawancara 17 januari 2024

larangan terhadap bisnis cakar tidak diperlukan, karena segmen pasar yang berbeda dan manfaat ekonomi yang diberikannya. Perihal pakaian bekas yang dianggap berdampak buruk terhadap kesehatan konsumen lantaran jadi sarang bakteri, selama menjual pakaian bekas saudara iwan tidak pernah mendapatkan komplain dari pembeli terkait hal tersebut.

Tanggapan terkait pelarangan impor pakaian bekas juga datang pula dari Ibu Herlina, seorang penjual *thrift*/ pakaian bekas di Pasar Masomba.

"Kalau sampai sama sekali tidak diperbolehkan, kami mau cari uang bagaimana lagi? Bukan cuma saya, tapi sesama teman pedagang di sini juga. Kalau memang dilarang kami minta solusinya bagaimana dari pemerintah " pungkas Herlina."¹⁵

Dari hasil wawancara ini, dapat disimpulkan bahwa para pedagang pakaian bekas, seperti Ibu Herlina, sangat bergantung pada jualan *thrift*/pakaian bekas ini untuk penghidupan mereka. Larangan total terhadap penjualan pakaian bekas akan berdampak besar pada pendapatan dan kesejahteraan mereka. Ibu Herlina mengharapkan adanya solusi dari pemerintah jika larangan tersebut diterapkan, agar mereka tetap dapat mencari nafkah dan menghidupi keluarga mereka.

Kebijakan larangan impor yang diterapkan oleh pemerintah dapat menjadi faktor yang mempengaruhi penjualan *thrift*. Selain itu, Adanya kebijakan ini juga dapat memberikan dampak signifikan pada aspek ekonomi dan keberlanjutan usaha *thrift*. Keterbatasan stok barang yang diimpor dapat mempengaruhi harga jual dan kualitas produk yang ditawarkan, sehingga dapat memengaruhi daya tarik usaha

¹⁵ Ibu Herlina, Pedagang *Thrift*/Pakaian Bekas di Pasar Masomba, wawancara 18 januari 2024

thrift di mata konsumen. Penyesuaian harga dan perubahan dalam jenis barang yang tersedia dapat memunculkan tantangan baru dalam menjaga pangsa pasar dan keberlanjutan operasional usaha thrift. Oleh karena itu penting untuk memahami dengan mendalam bagaimana kebijakan larangan impor berdampak pada faktor - faktor tersebut, dan melihat respons pelaku usaha terhadap perubahan tersebut.

Berdasarkan fenomena latar belakang diatas, maka penulis melakukan penelitian yang berjudul “**Dampak Kebijakan Larangan Impor pada Penjualan Thrift di Kota Palu**”, penelitian ini bertujuan untuk merinci dan menganalisis dampak kebijakan larangan impor terhadap penjualan *thrift* dari perspektif pedagang *thrift* yang ada di pasar. Dengan demikian, diharapkan penelitian ini dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam mengenai perubahan yang dihadapi pedagang *thrift* akibat kebijakan larangan impor.

A. Rumusan Masalah

Dari latar belakang diatas maka peneliti merumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana dampak kebijakan larangan impor terhadap penjualan *thrift* di Kota Palu?
2. Bagaimana strategi penjualan pedagang *thrift* sebagai respon dalam menghadapi kebijakan larangan impor?

B. Tujuan Penelitian

Dari Perumusan Masalah diatas, maka penelitian ini dilakukan bertujuan untuk :

1. Untuk mengetahui bagaimana dampak kebijakan larangan impor terhadap penjualan *thrift* di Kota Palu.
2. Untuk mengetahui bagaimana strategi penjualan pedagang *thrift* sebagai respon dalam menghadapi kebijakan larangan impor.

C. Manfaat penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan berguna untuk menambah referensi, informasi, dan khasanah ilmu pengetahuan dalam bidang ekonomi khususnya mengenai seberapa besar dampak kebijakan pemerintah terhadap penjualan *thrift* di kota palu.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat membantu pemerintah untuk mengembangkan kebijakan yang lebih efektif dan efisien. Jika larangan impor memiliki dampak negatif pada sektor tertentu, pemerintah dapat mencari solusi alternatif untuk mengatasi masalah tersebut.

D. Penegasan Istilah

Adapun istilah yang memerlukan penegasan berdasarkan judul penelitian dalam upaya lebih mendekati makna yang terkandung dalam judul tersebut, berikut penulis akan memaparkan beberapa istilah yang dianggap memerlukan penegasan istilah karena memiliki interpersi lebih dari satu kata. Adapun penjelasan tersebut sebagai berikut:

1. Kebijakan, Kebijakan adalah tindakan yang diusulkan seseorang, kelompok atau pemerintah dalam pengaturan tertentu berkaitan dengan adanya

hambatan tertentu dalam mencari cara untuk mencapai tujuan yang diinginkan.¹⁶

2. Larangan Impor adalah aturan di bidang impor yang boleh diterapkan oleh suatu negara harus berkaitan dengan kesehatan, keselamatan, keamanan, lingkungan hidup, dan moral bangsa.¹⁷
3. Penjualan adalah proses social manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.¹⁸
4. *Thrift* adalah istilah modern untuk barang bekas atau pakaian bekas. Pakaian bekas adalah pakaian yang telah dipakai sebelumnya. Biasanya pakaian bekas ini didatangkan dari luar negeri yaitu Korea, Malaysia dan Singapura.

E. Garis-Garis Besar Isi

Untuk isi skripsi ini, secara garis besar terdiri dari lima bab yang mendasari penulis dalam pembahasan yang terkait judul peneliti, oleh karena itu, garis besar pembahasan ini berupaya menjelaskan seluruh hal yang diungkapkan di dalam pembahasan tersebut antara lain sebagai berikut:

¹⁶ Suharno, *Dasar - Dasar Kebijakan Publik: Kajian Proses dan Analisis Kebijakan* (Yogyakarta: Ombak, 2013), 20-30.

¹⁷ Marolop Tandjung, *Aspek dan Prosedur Ekspor Impor* (Jakarta: Salemba Empat, 2011). 79-381.

¹⁸ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, 12 ed. (Jakarta: Indeks, 2008).8

Bab I yaitu, pendahuluan berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat masalah, penegasan istilah dan garis-garis besar isi skripsi

Bab II yaitu, kajian pustaka, yang terdiri dari yaitu, penelitian terdahulu, pengertian kebijakan dan pengertian impor dan larangannya, pengertian penjualan, dan pengertian *thrift*

Bab III yaitu, metode penelitian, yang mengemukakan beberapa metode sebagai dasar pengembangan pembahasan peneliti yang meliputi jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, sumber data, teknik pengumpulan data, analisis data, dan pengecekan keabsahan data.

Bab IV yaitu, hasil penelitian, yang berisi tentang gambaran umum tentang pasar Lasoani dan pasar masomba, dalam hal ini mendeskripsikan tentang pada rumusan masalah yaitu dampak kebijakan larangan impor terhadap penjualan dan strategi penjualan pedagang *thrift* sebagai respon dalam menghadapi kebijakan larangan impor.

Bab V yaitu, penutup yang merupakan bab terakhir dan yang akan menggambarkan mengenai kesimpulan dari apa yang menjadi pokok kajian dalam penelitian ini, yang di dalamnya antara lain berisi kesimpulan, dan saran.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dapat menjadi referensi bagi peneliti untuk menambah teori, wawasan dan juga referensi untuk memulai penelitian. Peneliti menemukan 6 penelitian sebelumnya yang dapat mendukung penelitian mengenai Dampak Kebijakan Larangan Impor Terhadap Penjualan *Thrift* di Kota Palu. Berikut rangkuman dan hasil penelitian terdahulu yang dapat dijadikan referensi penelitian (lihat Tabel 2.1 di bawah):

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Arifa Filza Yaneski (2018)
1	Judul Penelitian	“Implementasi Kebijakan Penanganan Penyelundupan Pakaian Bekas di Provinsi Riau” ¹
	Persamaan	Metode : Kulitatif
	Perbedaan	Lokasi : Lokasi penelitian (Provinsi riau)
	Hasil Penelitian	Hasil penelitian menunjukkan pengaruh kondisi perekonomian di Riau yang menjadi salah satu faktor penentangan terhadap implementasi kebijakan terkait standardisasi UU No. 7 Tahun 2014.
2	Peneliti	Isma Padilah (2021)

¹ Yaneski Arifa Filza, “Implementasi Kebijakan Penanganan Penyelundupan Pakaian Bekas di Provinsi Riau, Indonesia ,” *Journal of International Relations* 04 (2018): 295–302.

	Judul Penelitian	Dampak Penjualan Pakaian Bekas terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Pasar Sambu Kota Medan Dalam Prespektif Ekonomi Islam,” ²
	Persamaan	Metode : Kualitatif
	Perbedaan	Lokasi : Pasar Sambu, Jalan Sutomo, Kota Medan.
	Hasil Penelitian	hasil penelitian menunjukkan bahwa dampak penjualan pakaian bekas terhadap tingkat pendapatan pedagang sangat berpengaruh terhadap tingkat perekonomian pedagang, usaha pedagang pakaian bekas dapat mendongkrak perekonomian masyarakat kecil, dan membantu masyarakat menengah ke bawah. Faktor penghambat dalam penjualan pakaian bekas terhadap tingkat pendapatan pedagang adalah pandemi covid-19, larangan pemerintah dan keluhan dari pelanggan
3	Peneliti	Ni Made Indah Krisna Dewi, Indah Ayu Putu Widiati, I Nyoman Utama (2020)
	Judul Penelitian	“Implikasi Penjualan Pakaian Bekas Impor Bagi Konsumen di Kota Denpasar” ³
	Persamaan	Metode : Kualitatif
	Perbedaan	Lokasi : Kota Denpasar
	Hasil Penelitian	Hasil penelitian ini menunjukkan tata cara penjualan pakaian bekas impor diatur dalam Pasal 2 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 51/M-DAG/PER/7/2015 tentang Larangan Impor dari pakaian bekas. Pakaian bekas dilarang untuk diimpor ke wilayah NKRI karena berdampak pada kesehatan dan perekonomian masyarakat. Dampak penjualan pakaian bekas impor sangat merugikan masyarakat, terutama dari segi kesehatan dan

² Iisma Padilah, “Dampak Penjualan Pakaian Bekas Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Pasar Sambu Kota Medan Dalam Prespektif Ekonomi Islam” (UIN Sumatra Utara Medan, 2021).

³ Ni Made Indah Krisna Dewi, Ida Ayu Putu Widiati, dan I Nyoman Utama, “Implikasi Penjualan Pakaian Bekas Impor bagi Konsumen di Kota Denpasar,” *Jurnal Interpretasi Hukum* 1, no. 1 (2020): 216–221.

		ekonomi. Oleh karena itu perlu disosialisasikan aturan tersebut kepada masyarakat dan penjual pakaian Impor dan penegakan aturan dengan merazia gudang yang mendistribusikan pakaian bekas impor ke penjual.
4	Peneliti	Aiso Ise Tumangger (2023)
	Judul Penelitian	Strategi Adaptasi Pengusaha <i>Thrifting</i> menghadapi Larangan Impor Pakaian Bekas ⁴
	persamaan	Metode : Kualitatif
	Perbedaan	Lokasi : di Pasar Induk Cimol Gedebage
	Hasil Penelitian	Temuan dari studi ini mengindikasikan bahwa regulasi tersebut berdampak negatif terhadap operasi bisnis di pasar tersebut, mengakibatkan penutupan pasar dan hilangnya pendapatan bagi para pengusaha.
5	Peneliti	Kadek Dwi Ayu Lestari Ningsih, Si Ngurah Ardhya, Muhamad Jodi Setianto (2021)
	Judul penelitian	Implementasi Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2020 Tentang Barang Di Larang Impor (Studi Kasus Peredaran Pakaian Impor Bekas di Kota Singaraja) ⁵
	Persamaan	Metode : Kualitatif
	Perbedaan	Lokasi : Kota Singaraja
	Hasil Penelitian	Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) factor-faktor yang menyebabkan terjadinya perdagangan pakaian impor bekas di Kota Singaraja yaitu banyaknya peminat, pendapatan yang minim, modal yang sedikit, serta (2) pelaksanaan dari peraturan

⁴ Aiso Ise Tumangger, "Strategi Adaptasi Pengusaha Thrifting Menghadapi Larangan Impor Pakaian Bekas," *Jurnal Multidisiplin Indonesia* 2, no. 9 (2023): 3076–3087.

⁵ Muhamad Jodi Setianto Kadek Dwi Ayu Lestari Ningsih, Si Ngurah Ardhya, "Implementasi Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2020 Tentang Barang Di Larang Impor dan Di Larang Ekspor (Studi Kasus Peredaran Pakaian Impor Bekas di Kota Singaraja)," *e-Journal Komunitas Yustisia Universitas Pendidikan Ganesha* 4, no. 3 (2021): 827–838.

		Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2020 Tentang Barang Dilarang Impor terkait peredaran pakaian impor bekas di wilayah Kota Singaraja belum berjalan dengan baik karena masih banyak ditemukan peredaran pakaian impor bekas di Kota Singaraja.
6.	Peneliti	Yurnani (2016)
	Judul	Dampak Penjualan Pakaian Bekas Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Pasar Senapelan Pekanbaru Dalam Perspektif Ekonomi Islam ⁶
	Persamaan	Menggunakan metode kualitatif
	Perbedaan	Lokasi: di Pasar Snapelan
	Hasil penelitian	Hasil penelitian menunjukkan salah satu hambatan dalam berjualannya yaitu berkurangnya jumlah pembeli dan turunnya omzet penjualan hal ini dikarenakan pedagang pakaian bekas di pasar Senapelan sangat dirugikan dengan kebijakan tersebut dan terancam gulung tikar karena kebijakan tersebut.

B. Kajian Teori

1. Kebijakan

a. Pengertian Kebijakan

Kebijakan dalam kamus besar bahasa indonesia berarti rangkaian konsep dan asas yang menjadi pedoman dan dasar rencana dalam

⁶ Yurnani, "Dampak Penjualan Pakaian Bekas Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Pasar Senapelan Pekanbaru Dalam Perspektif Ekonomi Islam" (Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2016).

pelaksanaan suatu pekerjaan, kepemimpinan, dan cara bertindak. Istilah ini dapat diterapkan pada pemerintahan, organisasi dan kelompok sektor swasta, serta individu.⁷

Menurut Suharno kebijakan adalah tindakan yang diusulkan seseorang, kelompok atau pemerintah dalam pengaturan tertentu berkaitan dengan adanya hambatan tertentu dalam mencari cara untuk mencapai tujuan yang diinginkan.⁸ Sementara Budi Winarno menyatakan bahwa dalam mendefinisikan kebijakan haruslah melihat apa yang sebenarnya dilakukan dari pada apa yang diusulkan.⁹ Sehingga kebijakan juga diartikan suatu proses yang mencakup pula tahap implementasi dan evaluasi. Kebijakan sebagai langkah tindakan yang sengaja dilakukan seseorang berkenaan dengan adanya masalah atau persoalan tertentu.

Berdasarkan beberapa pengertian kebijakan maka kebijakan diartikan sebagai upaya-upaya yang dilakukan oleh penguasa dalam menghadapi masalah-masalah masyarakat, dengan kata lain bahwa kebijakan publik merupakan keputusan-keputusan penguasa guna memecahkan masalah-masalah publik

b. Pengertian Kebijakan Publik

Menurut Federick, Davis, dan Post bahwa kebijakan publik mengacu pada tindakan yang diambil pemerintah tujuannya untuk kepentingan publik (masyarakat). Kebijakan publik meliputi banyak hal,

⁷ "<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/kebijakan>," n.d.

⁸ Suharno, *Dasar - Dasar Kebijakan Publik: Kajian Proses dan Analisis Kebijakan* (Yogyakarta: Ombak, 2013), 20-30.

⁹ Budi Winarno, *Teori dan Proses Kebijakan Publik* (Yogyakarta: Media Press, 2005), 5.

mulai dari pajak, pertahanan nasional hingga perlindungan lingkungan, yang secara langsung memengaruhi perekonomian. Kebijakan publik ini juga yang dapat menentukan berhasil atau tidaknya suatu program.¹⁰

Menurut William N. Dunn dalam Harbani Pasolong mengatakan bahwa kebijakan publik adalah suatu rangkaian pilihan-pilihan yang saling berhubungan yang dibuat oleh lembaga atau pejabat pemerintah pada bidang-bidang yang menyangkut tugas pemerintah, seperti pertahanan keamanan, energi, kesehatan, pendidikan, kesejahteraan masyarakat, kriminalitas, perkotaan dan lain-lain.¹¹

Kebijakan publik memiliki cakupan yang sangat luas karena terdiri dari beberapa bidang dan sektor seperti ekonomi, politik, ilmu sosial, budaya, hukum, dll. Selain itu, dipandang dari hirarkinya kebijakan publik tersebut dapat bersifat nasional, regional atau lokal, seperti Undang-undang, Keputusan Pemerintah, Keputusan Presiden, Keputusan Menteri, Keputusan Pemerintah Provinsi/Kabupaten, Keputusan Gubernur, Keputusan Daerah Kabupaten/Kota dan Keputusan Bupati/Walikota.

Solichin Abdul Wahab menjelaskannya kebijakan ialah pedoman untuk mengambil tindakan, pedoman tersebut bisa bersifat sederhana atau kompleks, umum atau khusus, luas atau sempit, Yang kualitatif atau kuantitatif, publik maupun privat.¹²

¹⁰ Keith Davis and James E. Post William C. Frederick, *Business and Society, Corporate Strategy, Public Policy, Ethics*, Sixth edit. (New York: McGraw-Hill Publishing Company, 1998). 11.

¹¹ Pasolong Harbani, *Kepemimpinan Birokrasi* (Bandung: CV. Alfabeta, 2008).

¹² Solichin Abdul Wahab, *Analisis Kebijakan dari Formulasi ke Implementasi Kebijaksanaan Negara* (Jakarta: Bumi Aksara, 2015). 9

Kebijakan publik termasuk tata kelola negara yang mengatur interaksi antara negara dan rakyatnya. Kebijakan publik adalah kepentingan setiap penguasa untuk mengatur dan mengontrol negara. Mengontrol berarti mengendalikan dengan menjadikannya lebih berharga. Pemerintah tidak hanya mengontrol arah dan tujuan negara saja, tetapi pemerintah juga mengontrol agar supaya negara lebih bernilai melalui kebijakan publik tersebut.¹³

Dalam suatu kebijakan, bisa mengarah positif atau negatif. Pada dasarnya kebijakan publik adalah suatu kegiatan yang mengarah pada suatu tujuan, dan seseorang lebih memahaminya jika kebijakan dibagi menjadi beberapa kategori, seperti: keputusan kebijakan, pernyataan kebijakan, tuntutan kebijakan, dan hasil kebijakan. Dari kebijakan-kebijakan yang diterapkan pemerintah ini, kita bisa melihat ke arah mana kebijakan tersebut.

2. Impor

a. Pengertian Impor

Pengertian impor dalam kamus besar bahasa indonesia (KBBI) adalah pemasukan barang dan sebagainya dari luar negeri.¹⁴ Menurut Ali Purwito dan Indriani Impor merupakan kegiatan memasukan barang kedalam daerah pabean baik yang dilakukan oleh orang pribadi maupun badan hukum yang

¹³ Eko Handoyo, "Kebijakan Publik sebagai Kebijakan Publik," *Jurnal MEDTEK* 2, no. 3 (2010): 78–91

¹⁴ <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/impor>

dibawa oleh sarana pengangkut yang telah melintasi batas negara dan kepadanya diwajibkan memenuhi kewajiban pabean seperti pembayaran bea masuk dan pajak dalam rangka impor.¹⁵ Menurut UU No 17 Tahun 2006 yang menggantikan UU No 10 Tahun 1995 Mengenai bea dan cukai, dijelaskan bahwa impor adalah kegiatan memasukkan barang ke daerah kepabeanan.¹⁶

Transaksi impor dalam perdagangan dengan cara memasukan barang dari luar negeri ke dalam daerah pabean Indonesia dengan mematuhi ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Aturan di bidang impor yang boleh diterapkan oleh suatu negara harus berkaitan dengan kesehatan, keselamatan, keamanan, lingkungan hidup, dan moral bangsa. Kebijakan impor merupakan bagian dari kebijakan perdagangan yang melindungi kepentingan nasional dari pengaruh masuknya barang-barang dari negara lain.¹⁷

Pengaturan mengenai barang impor yang masuk ke wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia juga diatur dalam peraturan perundang – undangan, sebagai berikut:

1. Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) Nomor 40 Tahun 2022 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 18 Tahun 2021 tentang Barang Dilarang Ekspor dan Barang Dilarang Impor dan

¹⁵ Ali Purwito dan Indriani, *Ekspor Impor Sistem Harmonis dan Pajak dalam Kepabeanan* (Jakarta: Graha Ilmu, 2015). 10

¹⁶ “Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2006 Kepabeanan (Perubahan I) Atas Perubahan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1995 Tentang Kepabeanan” 0, no. 2 (2006): 47–54.

¹⁷ Tandjung, *Aspek dan Prosedur Ekspor Impor*. 379-381

Undang-Undangnya adalah Undang-undang (UU) Nomor 7 tahun 2014 tentang Perdagangan.

- 2) Pasal 45 uu perdagangan, berisikan bahwa “impor barang hanya dapat dilakukan oleh importir yang memiliki pengenal sebagai importir berdasarkan penetapan menteri”.
- 3) Pasal 3 ayat (1) PERMENDAG No. 48/M-DAG/PER/7/2015, bahwa “Impor barang hanya dapat dilakukan oleh importir yang memiliki API” dan Pasal 4 ayat (1) “barang impor dikelompokkan dalam barang bebas impor, barang dibatasi impor, dan barang dilarang impor”.¹⁸
- 4) Pasal 2 PERMENDAG No. 51/M-DAG/PER/7/2015, bahwa “pakaian bekas dilarang untuk diimpor kedalam wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia.”

Kegiatan impor dilakukan untuk memenuhi kebutuhan rakyat. Produk impor mencakup banyak hal, mulai dari barang-barang yang tidak dapat dihasilkan negara maupun yang sudah dapat dihasilkan, tetapi tidak dapat mencukupi kebutuhan rakyatnya. Untuk memenuhi kebutuhannya, setidaknya harus ada satu hal yang membuat negara tersebut menjalin hubungan baik dengan negara lain. Salah satunya adalah kegiatan impor ini.

b. Jenis-Jenis Barang Impor

¹⁸ “Peraturan Menteri Perdagangan No. 48 Tahun 2015 tentang Ketentuan Umum di Bidang Impor,” n.d.

Batasan mengenai impor barang dapat dikelompokkan sebagai berikut:¹⁹

1) Barang yang Diatur Tata Niaga

Impornya Barang yang diatur tata niaga impornya dalam hal ini adalah barang-barang atau komoditas tertentu yang sistem impornya diatur melalui beberapa mekanisme perdagangan. Adapun macam-macam barang yang diatur tata niaga impornya adalah gula, beras, garam, cengkeh, nitro cellulose (nc), precursor, pelumas, mesin multifungsi berwarna, limbah ipl non b3, tabung gas lpg 3kg, impor barang modal bukan baru, bahan berbahaya, minyak dan gas bumi, minuman beralkohol, plastik, mutiara, hortikultura, hewan dan produk hewan, etilena, dan masih banyak lagi.

2) Barang yang Dilarang Impornya

Barang yang dilarang impornya adalah barang-barang yang tidak memiliki ijin impor dari instansi yang berwenang, dalam hal ini berupa uang, gombal baru dan bekas, limbah bahan berbahaya dan beracun (b3), sisa reja dan skrap dari plastik, produksi industri percetakan, estisida etilin bromide, barang bukan baru (bekas) termasuk pakaian bekas, turunan halogenisasi, sulfonasi, nitrasi atau nitrosisasi dari fenol atau fenol alkohol yang mengandung halogen dan garamnya, psikotropika, narkotika, dan bahan senjata kimia.

¹⁹ Pebriana Arimbhi Hamdani, *Manajemen Perdagangan Impor (Level Dua)* (Jakarta: In Media, 2014). 131-132

3) Barang Impor Khusus

Barang impor khusus adalah barang yang dapat diimpor oleh badan hukum/lembaga/perseorangan selain yang yang tercantum sebagai pelaksanaan impor. Barang tersebut harus memenuhi salah satu kriteria seperti barang pindahan, barang yang bersifat hibah dari Negara/badan pemberi bantuan kepada pemerintah Republik Indonesia, barang yang dibiayai dengan bantuan kepada pemerintahan Republik Indonesia, barang atau bahan yang dimasukkan ke perusahaan pengelolaan di kawasan berikat (PPDB) untuk diolah lebih lanjut menjadi barang olahan sesuai dengan izin industri PDDDB tersebut, barang atau bahan yang dimasukkan ke kawasan berikat atau gudang berikat untuk ditimbun, disimpan atau dikemas, barang impor yang disetujui oleh Dirjen Perdagangan Luar Negeri atau pejabat yang ditunjuknya untuk diberikan pengecualian dan ketentuan tataniaga impor

4) Barang yang Bebas Impornya

Barang yang bebas impornya adalah semua jenis barang yang tidak termasuk kelompok diatur, diawasi, dilarang, dan impor dapat dilakukan pada setiap perusahaan yang memiliki Angka Pengenal Impor (API). Berdasarkan uraian tersebut, dapat maknai bahwa barang gombal baru dan bekas termasuk dalam katagori barang yang dilarang impornya. Oleh karena itu pakaian bekas impor termasuk golongan barang yang ilegal keberadaannya di Indonesia.

Ketentuan barang impor harus diterapkan sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang telah diatur, sebagaimana harus melindungi kepentingan nasional atau kepentingan umum, melindungi konsumen atau pelaku usaha, dan melindungi kesehatan serta keselamatan lingkungan hidup. Barang yang akan diimpor harus mendapatkan izin dari lembaga yang berwenang. Batasan barang impor seharusnya memuat syarat terhadap mekanisme dan teknis suatu barang dapat diimpor terutama barang impor dalam keadaan baru dengan tujuan barang impor tersebut aman dan bermanfaat saat masuk ke wilayah pabean Indonesia.

c. Peraturan Larangan Impor

Transaksi impor dalam perdagangan dengan cara memasukan barang dari luar negeri ke dalam daerah pabean Indonesia dengan mematuhi ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Aturan di bidang impor yang boleh diterapkan oleh suatu negara harus berkaitan dengan kesehatan, keselamatan, keamanan, lingkungan hidup, dan moral bangsa.²⁰

Ketentuan dan jenis barang impor yang masuk ke Indonesia harus mememuhi syarat yang telah diatur dalam peraturan perundang-undangan terutama mengenai larangan dan/atau pembatasan barang impor yang diawasi oleh bea dan cukai. Peraturan barang-barang impor sebagaimana diatur sebagai berikut, Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) Nomor 40 Tahun 2022 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 18 Tahun 2021 tentang Barang Dilarang Ekspor dan Barang

²⁰ Tandjung, *Aspek dan Prosedur Ekspor Impor*. 79-381.

Dilarang Impor dan. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan yaitu pada pasal 47 ayat (1) berisikan bahwa “setiap importir wajib mengimpor barang dalam keadaan baru”, sejalan dengan PERMENDAG No. 48/M-DAG/PER/7/2015 Pasal 2 berisi tentang “barang impor harus dalam keadaan baru” dan PERMENDAG Nomor 51/MDAG/PER/7/2015 Pasal 2 bahwa “pakaian bekas dilarang untuk diimpor kedalam wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia”.

Pasal 50 uu perdagangan, larangan terhadap barang impor yaitu semua barang dapat diekspor atau diimpor, kecuali yang dilarang, dibatasi, atau ditentukan lain oleh undang-undang dan pemerintah melarang impor atau ekspor barang untuk kepentingan nasional dengan alasan:

- a. Untuk melindungi keamanan nasional atau kepentingan umum, termasuk sosial, budaya, dan moral masyarakat.
- b. untuk melindungi hak kekayaan intelektual; dan/atau
- c. untuk melindungi kesehatan dan keselamatan manusia, hewan, ikan, tumbuhan, dan lingkungan hidup.

Importir dilarang mengimpor barang yang ditetapkan sebagai barang yang dilarang dan yang tidak sesuai dengan ketentuan pembatasan barang untuk diimpor sebagaimana telah ditetapkan dengan peraturan menteri. Apabila melanggarnya maka akan dikenai sanksi administratif dan/atau sanksi lainnya yang diatur dalam peraturan perundang-undangan. Apabila Importir yang dikenai sanksi administratif maka terhadap barang impornya

wajib diekspor kembali, dimusnahkan oleh importir, atau sanksi lain yang ditentukan lain oleh Menteri.

Dapat diamati bahwa peraturan mengenai barang impor yang berbeda dalam keadaan baru menyebabkan ketidakpastian hukum, yang dapat menimbulkan kebingungan dan kebingungan dalam kehidupan masyarakat dan perdagangan, serta menimbulkan masalah. Pelaksanaan dan penerapan peraturan harus menjamin perlindungan dan kepastian hukum sehingga tujuan hukum tercapai. Karena adanya perbedaan peraturan mengenai perbedaan barang impor sebagai barang baru, maka dapat diasumsikan adanya penggolongan yang jelas dan tepat atas barang impor sebagai barang baru berupa barang yang tidak pernah dipakai, dan digunakan, dibuka kemasannya dan produk itu pertama kali dijual atau dialihkan dalam artian kondisinya masih bagus dan sudah lama tidak siap, setelah itu baru diimpor atau diekspor ke Indonesia wilayah pabean.

3. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang dan jasa dengan impian akan mendapatkan laba dari terdapatnya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan bisa diartikan

sebagai mengalihkan atau memindahkan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.²¹

Menurut Swasta Basu menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang jasa yang ditawarkan. Jadi, adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang dan/atau jasa antara penjual dengan pembeli”.²² Penjualan tatap muka merupakan komunikasi orang secara individual yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan seluruh usaha pemasaran pada umumnya, yaitu meningkatkan penjualan yang dapat menghasilkan laba dengan menawarkan kebutuhan yang memuaskan kepada pasar dalam jangka panjang.

Menurut Philip Kotler yang diterjemahkan oleh Ronny A. Rusli dan Hendra penjualan adalah proses social manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.²³

Adapun tujuan umum penjualan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu sebagai berikut:

1. Mencapai volume penjualan tertentu
2. Mendapat laba tertentu
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.²⁴

²¹ Mulyadi, *Sistem Akuntansi* (Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2016). 106

²² Basu Swastha Dharmmesta, *Manajemen Pemasaran*. (Yogyakarta: BPFE, 2019). 8

²³ Kotler, *Manajemen Pemasaran*. 8

²⁴ Dharmmesta, *Manajemen Pemasaran*. 9

b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Aktifitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktifitas perusahaan, oleh karena itu manager penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain sebagai berikut:

1) Kondisi dan Kemampuan Penjualan

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Maksudnya penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan dengan.

- a) Jenis dan karakter barang yang ditawarkan
- b) Harga produk
- c) Syarat penjualan seperti: pembayaran, penghantaran, pelayanan, garansi dan lain sebagainya.²⁵

²⁵ Robin Lent dan Genevieve Tour, *88 Strategi Penjualan Eksklusif* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2008). 5

2) Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a) Jenis pasar
- b) Kelompok pembeli atau segmen pasar
- c) Daya belinya

3) Modal

Modal maksudnya akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjualan. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transportasi, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun diluar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk kegiatan tersebut.

4) Kondisi Organisasi Perusahaan

Perusahaan besar biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu atau ahli dibidang penjualan.

5) Faktor lain

Faktor-faktor lain ini seperti: periklanan, peragaan, kompanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan.

Selain itu menurut Winardi dalam Hendri, ada beberapa faktor – faktor external yang dapat mempengaruhi penjualan tersebut yaitu: ²⁶

- 1) Kebijakan Pemerintah Terutama di bidang ekonomi moneter dan perdagangan dapat mempengaruhi situasi penawaran dan permintaan barang dan jasa di pasar.
- 2) Perkembangan Ekonomi Dunia Dengan struktur ekonomi terbuka saat ini perkembangan ekonomi dalam negeri tidak dapat terlepas dari perkembangan ekonomi dunia.
- 3) Perkembangan sosial ekonomi masyarakat Perubahan sosial ekonomi yang terjadi di masyarakat sangat berpengaruh terhadap pola permintaan mereka atas berbagai macam barang dan jasa.
- 4) Situasi persaingan Besar kecilnya situasi persaingan di pasar akan mempengaruhi kedudukan jasa masing – masing perusahaan yang bersaing.

C. Tahap-Tahap Penjualan

²⁶ Hendri Dunan et al., “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan ‘Waleu’ Kaos Lampung di Bandar Lampung,” *JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Informatika)* 17, no. 2 (2020): 167–185.

Tahap-tahap yang perlu ditempuh oleh pihak penjual meliputi:²⁷

1) Persiapan sebelum penjualan

Tahap pertama dalam penjualan tatap muka adalah mengadakan persiapan-persiapan sebelum melakukan penjualan. Disini, kegiatan yang dilakukan adalah mempersiapkan tenaga penjualan dengan memberikan pengertian tentang barang yang dijualnya, pasar yang dituju dan teknikteknik penjualan yang harus dilakukan.

2) Penentuan lokasi pembeli potensial

Untuk mengidentifikasi calon pembeli dan karakteristiknya, Anda perlu melakukan segmentasi pasar. Oleh karena itu, pada tahap kedua ini ditentukan lokasi segmen pasar yang akan jadi sasarannya. Dari penentuan lokasi ini dapatlah dibuat sebuah daftar orang atau perusahaan yang secara logis akan menjadi calon pembeli dari produk yang akan ditawarkan.

3) Pendekatan pendahuluan

Sebelum melakukan penjualan, penjual harus mempelajari semua masalah tentang individu atau perusahaan yang dapat diharapkan sebagai pembelinya.

4) Melakukan penjualan

Penjualan yang dilakukan bermula dari suatu usaha untuk memikat perhatian calon konsumen, kemudian diusahakan untuk mengetahui daya tarik atau minat mereka. Jika minat mereka dapat diikuti dengan

²⁷ Dharmmesta, *Manajemen Pemasaran*. 121-124

munculnya keinginan untuk membeli, maka penjual tinggal merealisasikan penjualan produknya. Pada saat ini penjualan dilakukan.

4. Pelayanan purna jual

Kegiatan penjualan tidak berhenti pada pemenuhan pesanan pelanggan saja, melainkan harus tetap memberikan pelayanan kepada pelanggan. Beberapa pelayanan yang diberikan oleh penjual sesudah penjualan dilakukan antara lain berupa: pemberian garansi, pemberian jasa reparasi, latihan tenaga-tenaga operasional dan cara penggunaannya, penghantaran barang ke rumah. Selain itu penjual harus berusaha mengatasi berbagai macam keluhan atau tanggapan yang kurang baik dari pembeli.

d. Jenis-Jenis Penjualan

Terdapat beberapa jenis-jenis dalam penjualan, antara lain²⁸ :

1) Trade Selling

Trade Selling dapat terjadi apabila produsen dan pedagang besar mengizinkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Dan hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.

2) Missionary Selling

Missionary Selling yaitu penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan. Missionary Selling yaitu perusahaan berusaha

²⁸ Ibid.11-12

meningkatkan penjualan dengan cara pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasanya.

3) New Business Selling

New Business Selling yaitu berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering dipakai oleh perusahaan Asuransi.

4) Responsive Selling

Responsive Selling yaitu Setiap tenaga penjualan diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli. Dua jenis penjualan utama disini adalah route driving dan retailing

e. Strategi Penjualan

Menurut Basu Swastha dalam Willy P. dan Sugiono S. strategi adalah suatu rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan tersebut.²⁹ Strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh, terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat dalam perusahaan.

Strategi penjualan adalah rencana yang dibuat oleh perusahaan untuk menentukan bagaimana dapat meningkatkan volume penjualan

²⁹ Willy Pratama Widharta dan Sugiono Sugiharto, "Penyusunan Strategi Dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan penjualan Toko Damai," *Manajemen Pemasaran Petra* 2, no. 1 (2019): 1–15, <https://www.neliti.com/id/publications/134744/penyusunan-strategi-dan-sistem-penjualan-dalam-rangka-meningkatkan-penjualan-tok>.

produknya dan dapat memenuhi serta memberikan kepuasan akan permintaan konsumen.³⁰

5. Thrift

a. Pengertian *Thrift*

Kata *thrift* sendiri merupakan kata yang berasal dari bahasa Inggris, untuk kata '*Thrift*' itu pun mempunyai arti sebuah kegiatan yang meminimalisir atau mengurangi pemborosan atau yang singkatnya disebut penghematan keuangan.

Secara bahasa *thrift* diambil dari kata *thrive* yang berarti maju atau berkembang. Sedangkan kata-kata *thrifty* sendiri dapat diartikan sebagai cara menggunakan uang dan barang lainnya secara baik dan efisien. Sebutan *thrift* ini sebenarnya adalah istilah modern untuk barang bekas atau pakaian bekas. Pakaian bekas adalah pakaian yang telah dipakai sebelumnya. Biasanya pakaian bekas ini didatangkan dari luar negeri yaitu Korea, Malaysia dan Singapura.

Thrift dapat diartikan pula sebagai kegiatan membeli barang bekas. Namun, kegiatan ini tidak hanya tentang membeli barang bekas, tetapi juga tentang kepuasan pribadi mendapatkan barang baru atau langka dengan setengah harga atau harga miring³¹.

b. Sejarah *Thrift*

³⁰ Ibid.1-5

³¹ Ghesa Gafara, "Ghesa Gafara, A Brief History of Thrifting. London," *Cambridge Press* (London, 2019).

Dilansir dari ussfeed.com, fenomena pakaian bekas atau yang dikenal dengan *Thrift Fashion* sudah ada sejak lama, bahkan ratusan tahun yang lalu, saat revolusi industri terjadi. Sejarah *thrift fashion* dimulai pada abad ke-19 ketika produksi pakaian secara massal muncul, menghasilkan harga pakaian yang murah. Oleh karena itu, orang memandang pakaian sebagai barang yang sekali pakai kemudian dibuang atau disebut sebagai barang sekali pakai. Akibatnya, pakaian-pakaian yang dibuang tersebut berdampak pada meningkatnya sampah pakaian bekas.

Pada tahun 1920, Amerika Serikat mengalami krisis ekonomi besar-besaran yang menyebabkan bertambahnya jumlah pengangguran Amerika. Akhirnya, krisis menyebabkan orang beralih ke toko barang bekas karena tidak bisa lagi membeli produk baru. Seiring berjalannya waktu, penggunaan pakaian bekas menyebabkan para penggiat bisnis membangun industri pakaian bekas. Dalam hal ini, Buffalo Exchange adalah toko barang bekas pertama yang dibuka pada tahun 1970, berhasil membuka 49 toko saat itu.

Trend *fashion thrift* semakin populer saat musisi Kurt Cobain mempromosikan gaya *fashion thrift* nya pada tahun 1990. Gaya fashionnya disebut dengan grunge dan merupakan perpaduan dari jeans robek, kemeja flanel, dan pakaian berlapis. Sebagai trendsetter, Kurt

Coba memperkenalkan ke para penggemarnya dengan gaya *stripped-down* yang disukai para remaja pada zamannya.³²

Di Indonesia sendiri, budaya *thrifting* berkembang di Bandung pada tahun 1990-2000. Pada saat itu penjualan pakaian bekas ini hanya dipasarkan melalui pasar-pasar dan pada akhirnya budaya *thrifting* ini semakin berkembang. Dilansir dari penelitian Muyan & Muzakkir (2021), terdapat dua alasan yang menyebabkan *thrifting* semakin digemari, yakni ekonomi dan tren. Dengan *thrifting* ini, membuat masyarakat mendapatkan barang berkualitas, bermerek ternama dengan harga yang miring.

C. *Kerangka Berfikir*

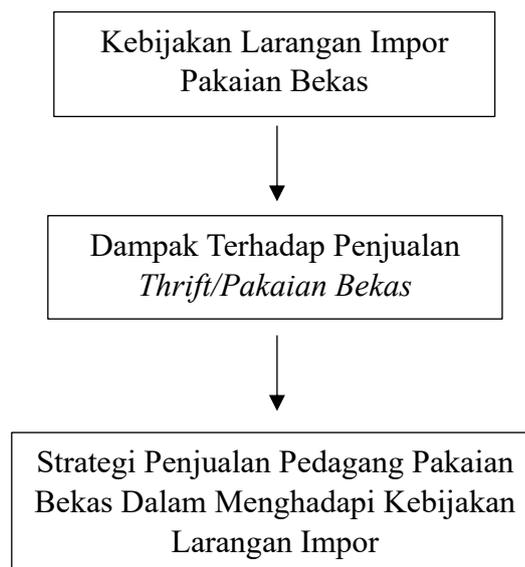
Kerangka pikir penelitian mendeskripsikan alur berpikir peneliti dalam melakukan penelitian. Proses penelitian ini bermula dari keingintahuan peneliti mengenai bagaimana dampak kebijakan larangan impor terhadap penjualan *thrift* di *thrift* di Kota Palu.

Salah satu yang diamati oleh peneliti yaitu semakin banyaknya perdagangan *thrift* atau cakar yang semakin menjamur. Berhubungan dengan hal tersebut, peneliti berpikir untuk mempelajari lebih jauh mengenai bagaimana dampak kebijakan larangan impor terhadap penjualan *thrift* di Kota Palu. Dalam hal ini subjek yang dijadikan sasaran ialah pelaku usaha atau pedagang *thrift*/pakaian bekas atau yang biasa disebut juga dengan cakar yang ada di Kota Palu

³² Ibid.

khususnya di Pasar Lasoani dan pasar Masomba. Kerangka berfikir dapat di gambarkan sebagai berikut:

Gambar 2.1
Kerangka Pikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Desain Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian ini memberikan gambaran dan penjelasan yang tepat mengenai keadaan atau gejala yang dihadapi. Metode penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.¹

Metode penelitian kualitatif deskriptif adalah pengumpulan data yang berbentuk kata-kata atau gambar-gambar, sehingga tidak menekankan pada angka. Data yang terkumpul setelah dianalisis selanjutnya dideskripsikan sehingga mudah dipahami oleh orang lain.² Dalam penelitian ini dimaksudkan untuk memberikan gambaran, menguraikan dan menafsirkan keadaan yang ada terkait dampak kebijakan larangan impor terhadap penjualan thrift di Kota Palu.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat atau objek untuk diadakan suatu penelitian. Penentuan lokasi penelitian dimaksudkan untuk mempermudah atau memperjelas lokasi yang menjadi sasaran dalam penelitian. Adapun Lokasi yang dalam penelitian ini ada dua, yaitu di Pasar Masomba dan di Pasar Lasoani. Peneliti

¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2020).9

² Ibid. 7

mengambil lokasi ini karena dua pasar ini sudah terkenal di masyarakat luas menjadi pusat perdagangan pakaian bekas sejak tahun 2000.

C. Kehadiran Peneliti

Peneliti bertindak menjadi salah satu bagian instrumen penelitian, sekaligus mengumpulkan data didalam penelitian. Sesuai dengan penelitian kualitatif, kehadiran peneliti di lapangan adalah sangat penting dan diperlukan secara optimal. Peneliti merupakan instrument kunci utama dalam mengungkapkan makna dan sekaligus sebagai alat pengumpul data. Karena itu peneliti juga harus terlibat dalam kehidupan orang-orang yang diteliti sampai pada tingkat keterbukaan antara kedua belah pihak. Oleh karena itu dalam penelitian ini peneliti terjun langsung ke lapangan untuk mengamati dan mengumpulkan data yang dibutuhkan.

D. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis data

Ada dua macam jenis data pada umumnya yaitu data kuantitatif dan data kualitatif yang akan di jelaskan di bawah ini, peneliti lebih memfokuskan pada data kualitatif dalam melakukan analisis ini. Data Kualitatif merupakan data yang berbentuk kata-kata atau verbal. Cara memperoleh data kualitatif dapat di lakukan melalui wawancara.

2. Sumber Data

Dalam pengumpulan sumber data, peneliti melakukan pengumpulan sumber data dalam wujud data primer dan data sekunder.

a. Data Primer

Sumber data primer merupakan sumber data yang memberikan informasi secara langsung kepada peneliti.³ Data Primer ialah jenis dan sumber data penelitian yang di peroleh secara langsung dari sumber pertama (tidak melalui perantara), baik individu maupun kelompok. Jadi data yang di dapatkan secara langsung. Data primer secara khusus di lakukan untuk menjawab pertanyaan penelitian. Peneliti mengumpulkan data primer dengan metode wawancara dan juga metode observasi.

Adapun sumber data primernya adalah data-data yang berkenaan dengan pelaku pedagang pakaian bekas. Selain itu data juga diperoleh melalui berbagai instansi seperti Bea Cukai Pantoloan, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Palu serta para Konsumen yang berbelanja di pasar Masomba.

Tabel 3.1

Deskripsi Informan

No.	Narasumber	Jumlah	Tujuan
1.	Kepala Kantor Pengawas dan Pelayanan Pegawai Bea dan Cukai Pantoloan	1 Orang	Untuk mengetahui bagaimana penerapan Kebijakan Tentang Barang Dilarang Ekspor Dan Barang Dilarang Impor Pada Impor Pakaian Bekas Di Kota Palu serta mengetahui peran Bea Cukai sebagai

³ Ibid.104

			institusi pemerintah dalam merealisasikan peraturan tersebut.
2.	Kepala Bidang Perdagangan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Palu	1	Untuk mengetahui bagaimana penerapan Kebijakan Tentang Barang Dilarang Ekspor Dan Barang Dilarang Impor Pada Impor Pakaian Bekas Di Kota Palu serta untuk mengetahui peran Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kota Palu sebagai institusi pemerintah dalam merealisasikan peraturan tersebut.
3.	Pedagang Pakaian Bekas Impor di Pasar Lasoani dan Pasar Masomba.	10	Untuk mengetahui sejauh mana dampak dari kebijakan larangan impor terhadap penjualan <i>thrift</i> /pakaian bekas di Pasar Lasoani dan Pasar Masomba

b. Data Sekunder

Data Sekunder merupakan sumber data suatu penelitian yang di peroleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (di peroleh atau dicatat oleh pihak lain). Data sekunder adalah data pendukung dari data primer⁴, yaitu data-data bersifat dokumentasi berupa photo, buku-buku, peraturan, laporan, artikel, dan catatan-catatan yang berkaitan dengan objek penelitian. Data sekunder itu berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip atau data dokumenter.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis untuk mengumpulkan data bagi peneliti. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan untuk penelitian ini yaitu menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi:⁵

a. Observasi,

Oservasi merupakan suatu teknik atau cara untuk mengumpulkan data yang sistematis terhadap obyek penelitian baik secara langsung maupun tidak langsung. Dalam hal ini, yaitu peneliti melakukan pengamatan pada intansi dan pedagang *thrift/cakar* di pasar lasoani dan pasar masomba.

b. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data ketika peneliti ingin melakukan penelitian pendahuluan untuk mendapatkan masalah yang harus

⁴ Nasution, *Metode Research* (Ed. 1, Cet. XIII; Jakarta: Bumi Aksara, 2012), 144-145.

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif*.104

diteliti. Dalam penelitian ini peneliti mengadakan tanya jawab langsung kepada pelaku usaha / pedagang *thrift* atau cakar.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu yang berupa tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang..

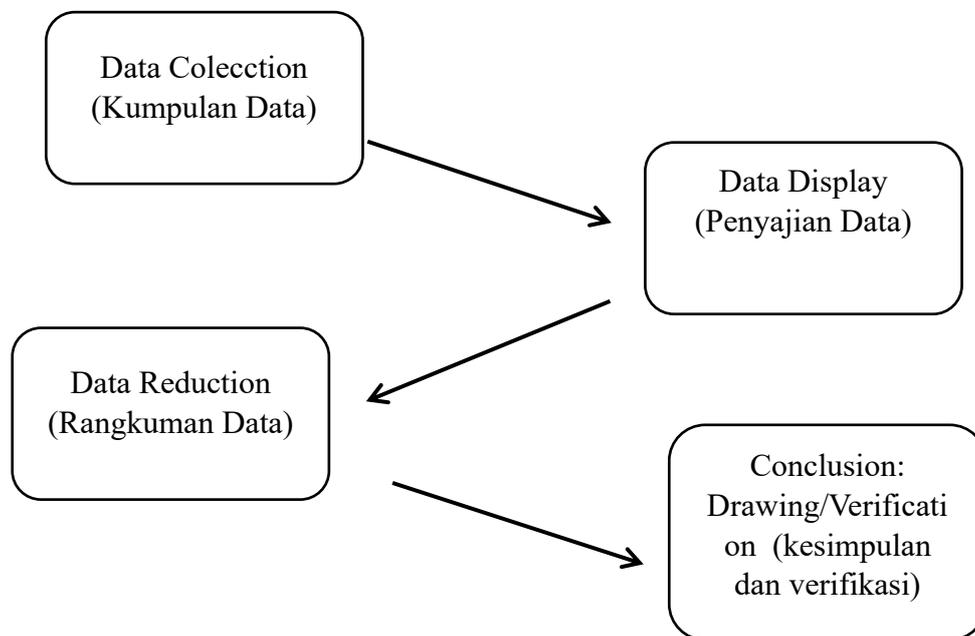
F. Teknik Analisis Data

Data yang dikumpulkan dari hasil wawancara dan observasi akan dianalisis dengan menggunakan pendekatan deskriptif-kualitatif. Dimana data yang telah ada dianalisis dan dideskripsikan sesuai dengan pendapat informan, serta ditarik kesimpulannya.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian⁶ ini adalah analisis data kualitatif-deskriptif yang dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, hingga datanya jenuh. Menurut Sugiono⁷ yaitu suatu proses yang bersifat siklus antara tahap penyediaan data collection dan data reduction, data display sampai tahap conclusion: drawing/ verification (lihat pada gambar 3.1).

⁶ Djam'an Satori dan Aan Komariah, *Metode Penelitian Kualitatif* (Cet. I; Bandung: Alfabeta, 2009), 90-91.

⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. (Bandung: ALFABETA, 2014). 43

Gambar 3.1**Komponen model analisa data secara interaktif (*Interctive Model*)**

Sumber: Sugiono (2014)

Dari gambar diatas, penelitian ini berproses mulai dari tahap penyediaan data, reduksi atau seleksi data, display atau penyajian data⁸ dan pengambilan keputusan

⁸ Ibid.43

data. Dan proses diatas tidak berjalan secara lancar tetapi bersifat stimulan atau siklus interaktif. Aktivitas dalam analisi data adalah sebagai berikut:

1. Pengumpulan Data

Mengumpulkan data dilokasi penelitian dengan melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan menentukan strategi pengumpulan data yang dipandang tepat dan untuk menentukan fokus serta pendalaman data pada proses pengumpulan data berikutnya.

2. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan.

3. Penyajian Data

Penyajian data dilakukan dengan menyajikan data hasil wawancara dan observasi dalam bentuk uraian bersifat naratif. yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks bersifat naratif. Dengan penyajian data ini mempermudah peneliti dalam memahami situasi social yang ada dan dalam merencanakan kerja selanjutnya.

4. Penarikan Kesimpulan

Tahapan terakhir dalam analisis masalah ini adalah peneliti membuat penarikan kesimpulan dan verifikasi. Data sebelumnya diperiksa

kembali untuk melihat validitas data dan telah sesuai menjawab permasalahan. Penarikan kesimpulan ini dilakukan dimana kesimpulan awal telah didukung dengan data-data yang akurat, konsisten dan kredibel.

G. Pengecekan Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data yang diterapkan dalam penelitian agar data yang diperoleh terjamin keabsahan data, yaitu dengan menggunakan teknik triangulasi. Teknik tri-angulasi yaitu, teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain, diluar data itu keperluan pengecekan atau sebagai pembimbing terhadap itu. Dengan triangulasi akan lebih meningkatkan kekuatan data, bila dibandingkan dengan satu pendekatan.⁹

1. Tri-angulasi dengan sumber, berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif.
2. Tri-angulasi dengan metode, terdapat dua strategi, yaitu: pengecekan derajat kepercayaan penemuan hasil penelitian beberapa teknik pengumpulan data dan pengecekan derajat kepercayaan beberapa sumber data dengan metode yang sama.
3. Tri-angulasi penyidik ialah, dengan jalan memanfaatkan peneliti atau pengamat lainnya untuk keperluan pengecekan kembali derajat kepercayaan data. Memanfaatkan pengamat lainnya membantu mengurangi kemelencengan dalam pengumpulan data, atau dengan cara lain ialah dengan membandingkan pekerjaan seorang analisis dengan analisis lainnya.

⁹ Ibid.85

4. Tri-angulasi dengan teori, hal ini dapat diperiksa derajat kepercayaan dengan satu atau lebih teori dan dinamakan penjelasan banding (rival explanation).

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Tentang Pasar

1. Pasar Lasoani

a. Letak Geografis

Keadaan geografis lokasi penelitian menjadi salah satu faktor penting dalam penelitian. Dimana lokasi turut mempengaruhi segala aspek yang berkaitan dengan objek penelitian, untuk itulah pasar Lasoani merupakan lokasi yang wajib dijabarkan keberadaannya.

Lokasi penelitian ini adalah pasar Lasoani yang terletak di Kecamatan Mantikulore. Pasar Lasoani merupakan salah satu pasar tradisional yang ada di Kecamatan Mantikulore yang berada di bagian Timur Kota Palu, Provinsi Sulawesi Tengah yang terletak di Jalan Bulu Maomba 1 (satu). Kecamatan Mantikulore memiliki batas-batas wilayah yang terdiri dari 7 (tujuh) Kelurahan sebagai berikut:

- b. Kelurahan Lasoani
- c. Kelurahan Tanmodindi
- d. Kelurahan Kawatuna
- e. Kelurahan Talise
- f. Kelurahan Poboya
- g. Kelurahan Tondo
- h. Kelurahan Layana Indah

b. Sejarah Pasar Lasoani

Pasar Lasoani merupakan salah satu pasar tradisional di Kota Palu yang terletak di jalan Bulu Masomba 1 di Kecamatan Mantikulore. Pedagang yang ada di dalamnya tidak hanya berasal dari Kota Palu tetapi juga dari berbagai daerah, diantaranya Kabupaten Sigi, Parigi Moutong, Dan Pantoloan. Di pasar ini, aneka jajanan tradisioanal maupun modern mudah ditemukan, ditambah harga sembako dan pakaian terbilang murah. Letak pasar lasoani terbilang sempit karena berada di jalan lorong. Pasar lasoani juga menjadi satu pusat komunikasi sosial dan indikator daerah dalam memantau pergerakan harga melalui dinas terkait. Pasar Lasoani ini adalah pasar ke tiga yang ada di kota Palu setelah pasar Bambaru yang biasa dikenal dengan pasar Tua dan pasar Inpres Manonda yang terletak di bagian Palu Barat.

Pasar Lasoani memiliki latar belakang pendiri sebagai pasar di tengah-tengah komunitas masyarakat Kota Palu. Awal berdirinya pasar Lasoani pada 1990 pada saat itu, para pedagang pun masih terbilang minim, pasar Lasoani ini awal mulanya dibentuk oleh masyarakat Lasoani yang dimana para penjual masih berdagang di suatu tempat yang belum mempunyai izin untuk berdagang dan belum disahkan oleh Pemerintahan Daerah. Pada saat itu pasar ini berada di jalan Veteran di samping puskesmas Lasoani sekitaran tahun 87an, dikarena ditempat ersebut adalah lahan warga yang tinggal didaerah sekitar Veteran maka dari itu pasar ini dipindah kan di jalan Bulu Masomba 1 (satu) yang dulunya adalah tanah wakaf, akan tetapi karena adanya perseteruan antara hak pemilik wakaf dengan keluarga yang bersangkutan maka dari itu uang tanah yang sudah diwakafkan dikembalikan ke pemilik wakaf tersebut oleh pemerintahan daerah.

Sebelum pindahnya pasar lasoani di jalan Bulu Masomba 1 (satu) ada salah satu masyarakat yang bernama Bapak Sukri Asrya yang dulu menjabat pertama kali sebagai ketua pasar Lasoani, ia yang membuat pasar Lasoani bisa terbentuk menjadi suatu pasar yang dikenal sampai sekarang dengan pasar Lasoani. Usaha Bapak Sukri Arsyah berharap bahwa pasar lasoani menjadi pasar tetap, akan tetapi usahanya menjadikan pasar lasoani. Pasar ini selalu mendapat teguran dari dinas perindustrian dan perdagangan di karenakan ada sebagian pedagang yang membuat lapak di atas tanah milik pemerintahan kota Palu, untuk itu pemerintahan daerah akan memaksimalkan peninjauan terhadap lapak – lapak di sejumlah pasar yang ada di Kota Palu khususnya di Pasar Lasoani, agar tak disalahgunakan oleh pedagang.¹

Sebelum ditetapkan pasar lasoani sudah ada beberapa pedagang pakaian bekas yang berdagang di area pasar tersebut meskipun sering kali mendapat teguran dari dinas perindustrian dan perdagangan, akan tetapi beberapa pedagang tetap memperjualbelikan dagangannya. Pada tahun 2013 baru lah pasar Lasoani direvitalisasikan. Dari situlah mulailah banyak pedagang yang berdatangan untuk berdagang di pasar Lasoani. Pada saat sekarang ini pasar Lasoani bukanlah pasar tetap tetapi pasar mingguan yaitu dua kali dalam seminggu pada hari Rabu dan Sabtu.²

Kawasan Pasar Lasoani terdapat berbagai pedagang kaki lima, yang terdiri dari penjualan makanan dan minuman, penjualan bahan-bahan pokok seperti sayur-

¹ Bapak Amat Djampe, Pengelola Pasar, Wawancara, Tanggal 27 Februari 2024

² Bapak Amat Djampe, Pengelola pasar, Wawancara, Tanggal 27 Februari 2024

sayuran, ikan, buah-buahan ,penjual baju pakaian anak-anak sampai dewasa, penjual mainan anak-anak, dan lain-lain sbeagainya. Pedagang kaki lima inilah yang membuat pasar Lasoani selalu ramai banyak masyarakat berdatangan yang dari dalam kota maupun di luar kota. Dan di samping pemakaman pasar Lasoani menjadi tempat parkir kendaraan.

Semua pedagang kaki lima yang dulu pedagang liar yang tidak memiliki surat izin oleh dinas pasar maupun pemerintah sekarang mempunyai izin untuk berdagang setelah pasar Lasoani direlavatasasikan oleh pemerintahan daerah Sekarang pasar Lasoani yang dulunya hanya dipenuhi dengan pedagang kaki lima sekarang telah dipadati juga dengan pedagang pakaian bekas yang sekarang semakin ramai dan tidak pernah sepi.

2. Pasar Masomba

a. Letak Geografis

Keadaan geografis lokasi penelitian menjadi salah satu faktor penting dalam penelitian. Dimana lokasi turut mempengaruhi segala aspek yang berkaitan dengan objek penelitian, untuk itulah pasar masomba merupakan lokasi yang wajib dijabarkan keberadaannya.

Kelurahan Tatura Utara merupakan salah satu kelurahan yang terletak di Kecamatan Palu Selatan Kota Palu, secara geografis, Luas Wilayah Kelurahan Tatura Utara 32.8 Ha, terdiri dari Daratan kering dengan ketinggian 30 M di atas permukaan laut, yang berada di tengah-tengah kota yang berbatasan dengan wilayah antar kelurahan yang ditandai dengan tapal batas, yang awalnya dijadikan

lahan sawah dan pertanian untuk memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar, seiring dengan perkembangan zaman modernisasi lahan tersebut dimanfaatkan untuk pembangunan pemukiman masyarakat, bangunan kantor dan bangunan infrastruktur lainnya. Wilayah tersebut memiliki luas wilayah dan kepadatan penduduk yang bermukim berbeda-beda. Kelurahan Tatura Utara Secara Administrasi mempunyai batas – batas sebagai berikut :³

- 1) Sebelah Utara dengan Kelurahan Lolu Selatan
- 2) Sebelah Selatan dengan Kelurahan Tatura Selatan/Birobuli Utara
- 3) Sebelah Barat dengan Kelurahan Tatura Selatan / Lolu Utara
- 4) Sebelah Timur dengan Kelurahan Birobuli Utara / Tanahmodindi

b. Sejarah Pasar Masomba

Keberadaan Pasar Tradisional Masomba sudah menjadi bagian dari kehidupan masyarakat Kota Palu sejak era 80-an khususnya masyarakat yang bermukim di Palu Timur, Palu Selatan bahkan juga masyarakat yang berasal dari daerah pedesaan di Kabupaten Donggala (*Lembah Palolo, Kulawi dll*) ataupun yang berasal dari Kecamatan Lore Utara Kabupaten Poso (*Lembah Napu dan sekitar*) dan juga berasal dari luar Sulawesi Tengah. Pasar masomba sendiri belum sepenuhnya milik pemerintah. Kepemilikan pasar Masomba terbagi antara Pemerintah Kota Palu dan masyarakat umum. Karena. 80% lahan pasar ini merupakan milik masyarakat dan 20% milik pemerintah.

Pasar Masomba merupakan salah satu pasar tradisional tempatnya berkumpulnya para pedagang dan pembeli untuk melakukan transaksi demi

³ Data Dokumentasi Kantor Kelurahan Tatura Utara, Kecamatan Palu selatan

menunjang perekonomian di Kota Palu. Karena disitulah masyarakat bisa melakukan interaksi social dan transaksi ekonomi untuk mendapatkan kebutuhan hidup sehari-hari yang mudah dijangkau karena lokasinya strategis dan mudah dijangkau oleh daya beli. Para warga memilih untuk berbelanja kebutuhan di pasar tradisional Masomba karena ada banyak pilihan barang-barang yang menjadi kebutuhan hidup sehari-hari bisa didapatkan dalam wujud asli dan segar seperti sayur, buah, ikan dll.

Selain itu, Pasar Tradisional Masomba juga menjadi sumber mata pencaharian utama sebagian masyarakat Kota Palu, baik sebagai pedagang, buruh pasar, tukang dokar, tukang ojek, tukang parkir, angkutan kota dsb. Artinya Pasar Masomba bisa memberi 'hidup' bagi siapa saja yang ingin 'hidup' dari dia. Hal itu terjadi karena Pasar Masomba yang sudah puluhan tahun 'menghidupi' warga Palu berada tepat di tengah Kota (Kurang lebih 2 Kilometer dari Pusat Kota / tugu Nol Kilometer Palu).

Pasar Masomba, juga dikenal sebagai tempat di mana menjual pakaian bekas. Kegiatan menjual pakaian bekas di pasar ini sudah ada sejak awal tahun 2000 ribuan dan sampai sekarang sudah semakin banyak penjual yang menekuni kegiatan penjualan pakaian bekas ini. ⁴

5. Peranan Pasar Iasoani dan Pasar Masomba

⁴ Bapak Malik, Kepala Pasar masomba , 30 januari 2024

Peran Pasar Lasoani dan Pasar Masomba sama halnya dengan fungsi pasar pada umumnya. Keberadaan pasar akan mempermudah konsumen dalam memperoleh barang dan jasa kebutuhan sehari-hari. Selain itu bagi produsen, pasar menjadi tempat untuk menyalurkan barang hasil produksi.

Secara umum, pasar mempunyai tiga fungsi utama yaitu sebagai sarana distribusi, pembentukan harga dan sebagai tempat promosi.⁵

a. Sebagai sarana distribusi

Pasar sebagai sarana distribusi, berfungsi memperlancar proses penyaluran barang atau jasa dari produsen ke konsumen. Dengan adanya pasar, produsen dapat berhubungan baik secara langsung maupun tidak langsung untuk menawarkan hasil produksinya kepada konsumen. Pasar dikatakan berfungsi baik jika kegiatan distribusi barang atau jasa dari produsen ke konsumen berjalan dengan lancar. Tidak berfungsi baik jika kegiatan distribusi seringkali macet.

b. Pasar sebagai pembentuk harga

Pasar merupakan tempat pertemuan antara penjual dan pembeli. Dipasar tersebut penjual menawarkan barang-barang atau jasa kepada pembeli. Pembeli yang membutuhkan barang atau jasa akan berusaha menawar harga dari barang tersebut, sehingga terjadilah tawar-menawar antara kedua belah pihak. Setelah terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli maka terbentuklah harga. Harga yang telah menjadi kesepakatan tersebut, tentunya telah di perhitungkan oleh penjual dan pembeli.

⁵ Zulki Zulkifli Noor, "Strategi Pemasaran 5.0," *Deepublish*, 2021. 3-4

c. Pasar sebagai sarana promosi

Pasar sebagai sarana promosi artinya pasar menjadi tempat memperkenalkan dan menginformasikan suatu barang atau jasa tentang manfaat, keunggulan dan ke khasannya pada konsumen. Promosi dilakukan untuk menarik minat pembeli terhadap barang atau jasa yang diperkenalkan.

B. Deskripsi Informan

Informan (subyek) dalam penelitian ini terdiri dari 10 orang. Jumlah informan terdiri dari 5 pedagang pasar Masomba dan 5 pedagang pasar Lasoani.. Dengan jumlah sampel tersebut, peneliti sudah banyak mendapatkan informasi yang dibutuhkan.

1. Pak Suaib merupakan pedagang yang berjualan *thrift/* pakaian bekas di pasar Masomba. Pak Suaib telah menekuni bisnis penjualan pakaian bekas selama 15 tahun dengan alasan modal awal yang kecil dan potensi keuntungan yang cukup besar. Bisnis ini tidak hanya membantu memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari keluarganya tetapi juga mendukung pendidikan anak-anaknya. Sumber pakaian bekas yang dijualnya diperoleh dari agen yang berada di Palu.
2. Ibu Ida telah menekuni usaha penjualan pakaian bekas selama 14 tahun, dimulai pada tahun 2010. Ibu merupakan pedagang di pasar masomba. Alasan utama di balik usaha ini adalah untuk memenuhi kebutuhan keluarga dengan modal awal yang kecil dan metode penjualan yang mudah. Saat ini,

Ibu Ida memperoleh barang dagangannya dari sesama pedagang di pasar Masomba.

3. Ibu Dila merupakan pedagang yang melanjutkan usaha keluarga yang telah dirintis oleh ibunya selama lebih dari 20 tahun, dengan dirinya terlibat dalam 4 tahun terakhir. Saat ini Ibu Dila memiliki 4 lapak untuk berjualan *thrift*/pakaian bekas di pasar masomba . Dorongan untuk terlibat langsung dalam bisnis ini karena melihat perkembangan usaha pakaian bekas yang dikelola oleh ibunya. Bal-bal pakaian bekas yang di jual berasal dari Bandung dan Surabaya.
4. Ibu marlina menjual pakaian bekas sudah selama 11 tahun. Ibu marlina menjual mempunyai lapak tetap dipasar masomba, namun di beberapa kesempatan ibu marlina juga berjualan di pasar-pasar lain. Ibu marlina mendapatkan barang dagangan dari agen yang berada di Kota Makassar. berbeda dengan sebelumnya yang lebih sering membeli dari agen yang ada di Kota Palu. Keputusan untuk lebih sering membeli di agen yang di luar kota menunjukkan adaptasi terhadap perubahan kondisi pasar serta sumber pasokan yang lebih mudah diakses.
5. Ibu rasmiah merupakan pedagang *thrift*/pakaian bekas yang berjualan di pasar Masomba dan sudah berjualan pakaian bekas selama 15 tahun sejak 2009. Sumber barang dagangan yang awalnya diperoleh dari agen kini lebih banyak didapatkan dari sesama pedagang yang ada di pasar Masomba.
6. Bapak Ramang merupakan pedagang yang menggeluti jualan pakaian bekas selama 10 tahun terakhir. Bapak ramang merupakan pedagang tetap yang

berjualan di pasar Lasoani. Selain di pasar lasoani bapak Ramang Juga berjualan di pasar lain seperti pasar Lasoani, pasar Petobo, dan pasar Tawaeli. Sumber pakaian bekas yang dijualnya diperoleh dengan memesan langsung dari Makassar.

7. Bapak Rusdin adalah Pedagang yang telah menjalankan usaha pakaian bekas selama hampir 15 tahun. Ia memulai bisnis ini karena pada saat itu belum banyak pesaing dan modal yang dibutuhkan tidak terlalu besar. Keuntungan yang diperoleh cukup memadai, dan banyaknya pedagang yang bertahan menunjukkan bahwa bisnis ini menjanjikan. Sumber pakaian bekas yang dijualnya diperoleh dari agen di Palu, yang menyediakan pasokan barang dagangan yang konsisten.
8. Saudara Iwan adalah pedagan yang melanjutkan usaha pakaian bekas yang telah dirintis oleh orang tuanya selama hampir 20 tahun, dengan dirinya mengambil alih selama 3 tahun terakhir. Keputusan untuk melanjutkan usaha ini didorong oleh tren positif dalam penjualan pakaian bekas dan potensi untuk membuka lapangan kerja, dengan dua karyawan yang saat ini dipekerjakan. Sumber pakaian bekas diperoleh dari pemasok di Makassar.
9. Bapak Andri merupakan pedagang tetap yang jualan di Pasar Lasoani. Bapak Andri telah menjalankan usaha pakaian bekas selama hampir 7 tahun. Bapak Andri termotivasi oleh peluang besar di pasar dan kecintaannya terhadap pakaian bekas. Melihat banyaknya peminat cakar di pasar lokal, ia memutuskan untuk beralih pekerjaan dan berjualan cakar. Usaha ini telah

berhasil memenuhi kebutuhan keluarganya. Barang dagangan diperoleh dari agen di Palu.

10. Bapak Muhlis telah menjalankan usaha pakaian bekas selama hampir 10 tahun, yang awalnya dimulai sebagai pekerjaan sampingan karena kemudahan proses penjualannya. Seiring dengan berkembangnya usaha, penjual ini menjadikan jualan pakaian bekas sebagai pekerjaan tetap, berpindah lokasi ke pasar Lasoani dan beberapa pasar lainnya yang lebih ramai untuk meningkatkan jumlah pembeli. Barang dagangan diperoleh dari Surabaya dan Makassar.

C. Implentasi Kebijakan Larangan Impor Di Kota Palu

Kebijakan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2022 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 18 Tahun 2021 Tentang Barang Dilarang Ekspor Dan Barang Dilarang Impor pada impor pakaian bekas sebagai payung hukum dari suatu kebijakan yang dibuat oleh pemerintah bertujuan untuk melindungi masyarakat dalam perdagangan.

Kebijakan larangan impor sudah di berlakukan sejak awal keluarnya Undang-undang, karena hal itu merupakan aturan yang ditetapkan oleh pemerintah pusat. Ketika aturan dikeluarkan oleh pemerintah pusat, maka tugas daerah adalah menjalankan aturan tersebut. Di Kota Palu penerapan kebijakan larangan Impor Pakaian sudah ada sejak masa pemerintahan Pak Rusdi Mastura ketika menjabat sebagai wali kota, dan sudah dijalankan sejak saat itu. Namun, karena adanya demonstrasi dari pedagang, pemerintah memberikan keringanan. Namun, yang

terjadi sekarang, justru semakin banyak pedagang yang melanggar aturan ini dan mengabaikan larangan impor.⁶

Implementasi kebijakan larangan impor pakaian bekas di Kota Palu melibatkan berbagai langkah yang dilakukan untuk menegakkan peraturan, melindungi produsen lokal, serta memastikan bahwa barang-barang yang masuk memenuhi standar yang ditetapkan. Dalam upaya mengawasi dan menangani impor pakaian bekas, pihak berwenang melaksanakan beberapa langkah. Salah seorang petugas mengungkapkan bahwa patroli laut secara rutin dilakukan untuk mendeteksi kapal-kapal yang mencurigakan. Apabila ditemukan kapal yang diduga membawa barang ilegal, kapal tersebut akan segera ditangkap.⁷ Selain itu Kerjasama antara Bea Cukai dan Dinas Perdagangan dan Industri dilakukan untuk memantau peredaran pakaian di pasar lokal dan memastikan bahwa pedagang mematuhi peraturan. Yang Dimana Dinas Perdagangan dan perindustrian Sulawesi Tengah melakukan inspeksi di pasar-pasar dan toko-toko yang dicurigai menjual pakaian bekas impor ilegal. Serta melakukan sosialisasi dan edukasi mengenai larangan impor pakaian bekas dan sanksi yang akan dikenakan jika melanggar. Sosialisasi ini bertujuan untuk mengurangi pelanggaran melalui pemahaman yang lebih baik.

Ketika ditemukan pelanggaran, barang-barang ilegal disita dan pelaku usaha dapat dikenakan sanksi hukum. Penangkapan agen-agen besar yang mendistribusikan pakaian bekas secara ilegal juga dilakukan sehingga hal ini diharapkan dapat memutus rantai distribusi dan mengurangi peredaran pakaian

⁶ Ibu Andriani, Kepala Bidang Perdagangan. Januari 25 Januari 2024

⁷ Bapak Ariyanto, Kepala Bidang Penindakan dan Penyidikan, 29 Januari 2024

bekas secara signifikan. Namun melihat masih maraknya penjualan pakaian bekas, sehingga pengimplementasian kebijakan larangan impor di kota palu sendiri dinilai masih belum efektif, hal ini terjadi karena jumlah pedagang yang menjual pakaian bekas sangat banyak dan kurangnya sumber daya manusia dari instansi terkait tidak sehingga tidak mungkin untuk mendatangi dan menutup paksa setiap toko satu per satu. Oleh karena itu, pendekatan yang diambil adalah mencegah masuknya barang-barang ini melalui agen-agen besar yang mendistribusikannya.

Akan Tetapi melihat tingginya minat masyarakat akan *thrift*/pakaian bekas ini menjadi alasan mengapa pedagang masih mempertahankan untuk melakukan aktivitas penjualan. Sehingga hal ini juga yang menyebabkan pedagang tetap mendatangkan barang dengan berbagai cara. Selain itu, tidak adanya solusi yang dapat di berikan oleh pemerintah untuk para pedagang menjadi alasan mengapa pedagang tetap mempertahankan untuk menjual pakaian bekas walaupun larangan impor ini diterapkan.

D. Dampak Kebijakan Larangan Impor Terhadap Penjualan Thrift di Kota Palu

Adanya kebijakan larangan impor pakaian bekas ini tentu dapat membawa dampak kepada para pedagang dalam usaha menjual *thrift*/pakaian bekas yang mereka jalani. Kebijakan ini secara tidak langsung mengancam banyak pemilik usaha dan pedagang yang bergerak di industri pakaian bekas. Para pedagang sangat bergantung pada impor pakaian bekas dikarenakan dapat menjaga kelangsungan usaha mereka. Adapun dampak dari kebijakan larangan impor terhadap penjualan *thrift* yang dirasakan pedagang yaitu sebagai berikut:

1. Kesulitan Dalam Memasok Barang

Ketidak tersediaan pemasok menentukan jumlah produk yang bisa di jual, semakin sedikit produk yang didapatkan maka tingkat penjualan akan menurun. Ketidak tersediaan pemasok merupakan faktor eksternal yang mempengaruhi penjualan yang berhubungan dengan kemampuan pemasok dalam menyediakan produk. Suatu perusahaan tidak bisa berdiri sendiri dalam semua proses operasi perusahaan dan membutuhkan pemasok untuk mendapatkan bahan baku ataupun barang jadi.⁸

Para pedagang yang ada di pasar Masomba dan pasar Lasoani sendiri memasok bal *thrift*/pakaian bekas dari dalam maupun luar kota seperti Makassar, Bandung dan Surabaya. Kebijakan larangan impor dapat menyebabkan beberapa pedagang kesulitan mendapatkan stok pakaian bekas dari para pemasok, karena pakaian bekas impor merupakan satu-satunya sumber utama pasokan untuk menjual. Seperti hasil wawancara bersama pedagang *thrift* atau cakar di pasar lasoani yaitu Bapak Ramang:

“Ball-ball ini saya pesannya dari makassar. Kemarin ada beritanya walaupun mungkin barang sama mereka tidak disita kita tidak tau cuma sudah pasti distributor yang disana hati-hati mau memasarkan ballnya sama penjual. Makanya itu, saya disini kesulitan kalau mau pesan ball apalagi saya kalau pesan ball itu biasanya dalam jumlah yang banyak, kadang mereka batasi”⁹

Dari hasil wawancara bahwa Bapak Ramang memesan bal *thrift*/pakaian bekas dari Makassar. Bapak Ramang mengatakan bahwa walaupun beliau memesan

⁸ Alex S Nitisemito, *Manajemen Personalialia, Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2006).

⁹ Bapak Ramang, Pedagang *Thrift*/Pakaian Bekas, di Pasar Lasoani, Wawancara sabtu 7 februari 2024

ball dari makassar, dengan adanya berita tentang bal-bal pakaian yang disita menimbulkan ketidakpastian. Meskipun bal milik para agen atau distributor tidak disita oleh instansi terkait, Bapak Ramang menyadari bahwa distributor yang ada di Makassar menjadi lebih berhati-hati dalam memasarkan ball kepada penjual. Hal ini dapat menyulitkan Bapak Ramang terutama ketika memesan ball dalam jumlah yang banyak, karena terkadang ada pembatasan dari agen atau distributor. Sehingga kebijakan larangan impor ini membuat proses pemesanan menjadi sulit dan membatasi kemampuan Bapak Ramang untuk mendapatkan stok ball sesuai dengan kebutuhan yang akan dijual.

Kemudian pendapat selanjutnya di ungkapkan oleh Bapak Rusdin selaku pedagang *thrift*/pakaian bekas dipasar Lasoani:

“Iya merasa kesulitan, karena saya pribadi beli barang diagen yang dekat pasar sini, kaya tahun kemarin itu ada penyitaan. otomatis saya tidak bisa dapat ball, kalo mau cari agen lain belum tentu barang yang didapat itu bagus, kadang juga itu isinya jelek. Kalo tidak dapat ball begitu ya terpaksa libur jualan dulu.”¹⁰

Berdasarkan hasil wawancara bahwa Bapak Rusdin juga mengalami kesulitan dalam mendapatkan stok ball, karena Bapak Rusdin biasanya membelinya dari agen yang berdekatan dengan pasar Lasoani. Bapak Rusdin mengungkapkan bahwa pada tahun sebelumnya ada penyitaan barang yang berdampak pada ketersediaan ball yang beliau cari. Akibatnya, Bapak Rusdin tidak bisa mendapatkan stok ball dari agen seperti biasa. Selain itu, Bapak Rusdin merasa sulit untuk mencari agen lain karena tidak ada jaminan bahwa barang yang mereka

¹⁰ Bapak Rusdin, Pedagang *Thrift*/Pakaian Bekas di Pasar Lasoani, Wawancara, 7 Februari

dapatkan akan bagus kualitasnya. Karena beberapa kali pengalaman Bapak Rusdin memesan bal dengan agen lain namun tidak memuaskan, karena kualitas barang yang diterima tidak sesuai harapan. Kesulitan ini menunjukkan dampak yang dihadapi dalam menyediakan stok barang yang berkualitas serta sulit menjaga kelancaran dalam melakukan penjualan sehingga Bapak Rusdin juga terpaksa untuk libur untuk melakukan aktivitas menjual thrift/pakaian bekas karena adanya kebijakan larangan impor ini.

Hal yang sama seperti penelitian yang di lakukan oleh Isma Padilah tentang dampak penjualan pakaian bekas pakian bekas terhadap tingkat pendapatan pedagang di pasar sambu kota medan dalam perspektif ekonomi islam¹¹. Yang di mana beberapa pedagang pakaian bekas di Pasar Sambu kesulitan dalam mendatangkan barang baru. Hal tersebut dikarenakan petugas pemerintah yang mengawasi lalulintas barang dipelabuhan suka memeriksa barang dengan teliti, impor barang bekas yang sudah dilarang beresiko untuk disita. Sehingga hal ini menjadi faktor penghambat penjualan pedagang pakaian bekas di Pasar Sambu.

2. Kenaikan Harga Modal

Modal usaha merupakan faktor yang memiliki peran cukup penting dalam melakukan proses produksi untuk menjalankan kegiatan usaha. Hal tersebut dikarenakan modal diperlukan seorang wirausahawan ketika akan mendirikan usaha baru atau mengembangkan usaha yang telah dijalankan, karena tanpa adanya

¹¹ Padilah, "Dampak Penjualan Pakaian Bekas terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Pasar Sambu Kota Medan Dalam Prespektif Ekonomi Islam."

modal yang cukup akan mempengaruhi dalam perolehan pendapatan, lancar atau tidaknya usaha yang dijalankan, dan keuntungan yang diperoleh.¹²

Selain kesulitan dalam mendapatkan stok ball, kebijakan larangan ini juga menjadi salah satu menyebabkan kenaikan harga modal. Kenaikan harga modal pada barang terjadi karena tingginya permintaan ball dari para pedagang. Seperti hasil wawancara bersama Bapak Andri selaku pedagang *thrift* di Pasar lasoani:

“Ada kenaikan, biasanya saya belikan kalo ball celana kain itu Rp. 6.000.000. nah karena ditempat biasa saya ambil itukan disita barangnya digudang makanya dia kasih naik itu harganya ball yang tasisa. Itu naiknya ya hampir dua kali lipat, saya belikan kemarin itu sekitar Rp.10.000.000.”¹³

Pendapat selanjutnya dari Pak Suaib selaku pedagang *thrift*/pakaian bekas di Pasar Masomba:

“Iya merasakan ada kenaikan. kalo susah barang masuk, itu sudah pasti harganya juga ikut naik, karena stoknya terbatas kan jadi disitu sudah kesempatanya para toke ini ambil untung. Makanya itu ball dijual kasih mahal sama kami”¹⁴

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa Bapak Andri dan Bapak Suaib merasakan adanya kenaikan harga modal hampir dua kali lipat. Bapak Andri menjelaskan bahwa beliau merasakan kenaikan harga dalam pembelian ball. Biasanya Bapak Andri membeli ball celana kain seharga Rp. 6.000.000, namun karena stok barang yang biasa mereka ambil di agen atau gudang disita, dan ball

¹² Nur Fajar Istinangah dan Widiyanto, “Pengaruh Modal Usaha, Tingkat Pendidikan, dan Karakteristik Wirasaha Terhadap Pengembangan UKM,” *Jurnal Pendidikan Ekonomi* 9, no. 2 (2020): 444.

¹³ Pak Andri, Pedagang *Thrift*/Pakaian Bekas, di Pasar Lasoani, Wawancara sabtu 10 februari 2024

¹⁴ Bapak Suaib, Pedagang *Thrift* / Pakaian Bekas di Pasar Masomba, Wawancara 30 januari 2024

cadangan yang disimpan oleh para agen atau distributor harga jualnya dinaikan. Akibatnya, harga ball celana kain naik menjadi sekitar hampir dua kali lipat dari harga sebelumnya. Kenaikan harga ini menunjukkan dampak dari penyitaan barang oleh instansi terkait yang membuat stok terbatas sehingga mendorong peningkatan harga jual dari para agen atau distributor. Hal ini memberikan gambaran akibat dampak yang dihadapi oleh pedagang akibat adanya kebijakan larangan impor dalam menjaga ketersediaan stok barang dan mengelola modal untuk membeli ball pakaian bekas karena modal yang di keluarkan akan jauh lebih besar.

Berikut modal yang biasa di keluarkan oleh pedagang *thrift* / pakaian bekas untuk membeli ball press :

Tabel 4.1
Harga Ball Press

No.	Jenis Pakaian	Harga/Ball
1.	Baju Kaos Dewasa	Rp.5.000.000
2.	Celana Katun Dewasa	Rp. 5.000.000
3.	Celana Jeans Dewasa	Rp. 7.500.000
4.	Baju Kemeja Cowo Cewe	Rp. 7.000.000
5.	Celana Kulot	Rp. 6.500.000
6.	Baju Anak	Rp. 5.500.000
7.	Ball Boneka	Rp. 3.500.000
8.	Sepatu	Rp. 8.500.000
9.	Ball Mini Pakaian	Rp. 1.000.000

Sumber : Hasil wawancara pedagang, 2024¹⁵

¹⁵ Hasil Wawancara Pedagang Thrift, 2024

Dari modal di atas pedagang sudah bisa membeli 1 bal yang beratnya bisa sampai 100kg dengan isi 50-500 lembar pakaian pakaian impor bekas impor yang terdiri dari kaos, kemeja, celana, dan jaket dan lain-lain.

3. Penurunan Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Volume penjualan sangat berpengaruh terhadap besar kecilnya laba yang akan diperoleh oleh perusahaan. Kenaikan laba akan berpengaruh terhadap volume penjualan produk, begitu pula sebaliknya apabila laba tidak mencapai target optimal volume penjualan juga akan menurun.¹⁶

Kebijakan larangan impor mengakibatkan berkurangnya pasokan barang impor yang akan dijual ke pasar sehingga menyebabkan penurunan volume penjualan, seperti hasil wawancara bersama pedagang *thrift*/pakaian bekas di Pasar Masomba yaitu Ibu Dila:

“Kalo pas ada peraturan kemarin itu karena sempat tutup beberapa kali. Jadi saya tidak bongkar ball baru, itu mungkin sekitar 3 mingguan baru buka ball baru itu pun cuma 1 ball saja yang di bongkar untuk di jual. Karena menyesuaikan sama sisa ball yang ada juga. Biasanya bisa 2 ball yang dijual dalam 1 minggu”¹⁷

Dari hasil wawancara bersama Ibu Dila dapat disimpulkan bahwa adanya penurunan penjualan yang di akibatkan adanya kebijakan larangan impor ini. Dalam seminggu biasanya Ibu Dila membongkar barang baru untuk dijual sebanyak 2 ball. Namun dengan adanya kebijakan ini Ibu Dila hanya membongkar

¹⁶ Winardi., *Kamus Ekonomi* (Bandung: Alumni, 1982). 97

¹⁷ Ibu Dila, Pedagang *Thrift*/Pakaian Bekas di Pasar Masomba, Wawancara Rabu 31 januari 2024

1 ball saja dalam jangka waktu 3 minggu. Hal ini terjadi karena Ibu Dila harus menyesuaikan dengan sisa bal yang ada. Selain itu Ibu Dila juga sempat beberapa kali menutup tempatnya jualannya untuk mencegah terjadinya pengawasan dan menghindari penyitaan dari instansi terkait.

Kemudian pendapat lain dari pedagang *thrift*/pakaian bekas dipasar Lasoani yaitu Bapak Muhlis:

“Iya jelas berdampak pada pendapatannya kami. Karna pembeli itu suka kalo ada barang baru nah sementara saya kemarin cuma andalkan stok lama saja. jadi jelas pembeli itu jadi kurang. Kalau pun kaya kemarin harus bongkar barang baru itu nanti 2-3 mingguan baru buka ball. harganya di kasih naik karena modal untuk beli itu ball juga besar. Namanya juga pembeli kalo harganya dikasih naik begitu tidak mau juga dorang beli, pilih pilih juga mereka. kemarin yang saya dapat itu cuma sekitar Rp.50.000 – Rp.300.000 saja biasanya sampai Rp. 1.000.000 sehari.”¹⁸

Dari hasil wawancara Bapak Muhlis menjelaskan bahwa larangan impor pakaian bekas dapat berdampak signifikan pada pendapatannya. Bapak Muhlis Merasa bahwa pembeli cenderung lebih tertarik pada barang-barang baru, sementara Bapak Muhlis hanya mengandalkan stok *thrift*/pakaian bekas yang lama. Hal ini mengakibatkan penurunan minat pembeli, karena mereka tidak memiliki barang baru untuk ditawarkan. Walaupun pada beberapa kesempatan Bapak Muhlis hanya dapat membongkar 1 ball untuk dijual setiap dua-tiga minggu sekali dari yang biasanya seminggu sekali. selain itu Bapak Muhlis terpaksa menaikkan harga jualnya karena modal yang dikeluarkan untuk membeli ball juga besar. Namun, Pak Muhlis merasa para pembeli cenderung enggan

¹⁸ Pak Muhlis, Pedagang *Thrift*/Pakaian Bekas di Pasar Lasoani, Wawancara sabtu 10 februari 2024

membeli dengan harga yang lebih tinggi, yang mengakibatkan penurunan pendapatan. Pada saat itu, pendapatan yang Pak Muhlis peroleh hanya sekitar Rp. 50.000 hingga Rp. 300.000 per hari, dibandingkan dengan biasanya bisa mencapai Rp. 1.000.000 per hari. Hal ini menggambarkan dampak negatif yang dialami oleh pedagang akibat kebijakan larangan impor tersebut.

Sementara itu, dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Yurnani tentang penjualan pakaian bekas di Pasar Snapelan Riau¹⁹, salah satu hambatannya yaitu berkurangnya jumlah pembeli dan turunnya omzet penjualan hal ini dikarenakan pedagang pakaian bekas di pasar Senapelan sangat dirugikan dengan kebijakan tersebut dan terancam gulung tikar karena kebijakan tersebut.

4. Meningkatkan Persaingan Usaha

Persaingan berasal dari kata dasar “saing” yang berarti berlomba atau (mengatasi, dahulu mendahului), dengan kata lain yakni usaha untuk memperhatikan keunggulan masing-masing yang dilakukan perseorangan atau badan hukum dalam bidang perdagangan, produksi, dan pertahanan.²⁰ Kebijakan larangan impor ini dapat menyebabkan meningkatnya persaingan dalam menjual *thrift*/pakaian bekas di pasar seperti hasil wawancara bersama Ibu Ida selaku pedagang *thrift*/pakaian bekas di Pasar Masomba:

“Iya tentu ada perubahan. Karena katanya ada penyakit atau apa toh jadi pasti pembeli mungkir mikir-mikir mau beli, mereka pasti pilih itu yang di bilang *thrift-thrift* itu yang sudah dicuci, apalagi itu sekarang sudah banyak cakar di jual ditoko-toko padahal sebenarnya sama saja itu dengan yang dipasar cuma yang mereka punya itu

¹⁹ Yurnani, “Dampak Penjualan Pakaian Bekas Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Pasar Senapelan Pekanbaru Dalam Perspektif Ekonomi Islam.”

²⁰ Andini dan Aditya, *Kamus Bahasa Indonesia* (Surabaya: Prima Media., 2002).382

sudah dicuci. Akhirnya sekarang yang beli cakar dipasar itu jadi kurang.”²¹

Dari hasil wawancara bersama Ibu Ida merasakan adanya perubahan pada konsumen yang terjadi di pasar Masomba, terutama akibat peraturan yang diterapkan. Ibu Ida mengungkapkan bahwa peraturan tersebut dapat membuat pembeli enggan membeli barang bekas di pasar, karena ada kekhawatiran terkait penyakit atau masalah kesehatan lainnya. Selain itu Ibu Ida merasakan dengan adanya kebijakan tersebut menyebabkan semakin banyak persaingan sekarang ini, yang dimana sudah banyak toko yang menjual *thrift*/pakaian bekas, namun dengan konsep yang berbeda. Yang di mana perbedaannya bahwa *thrift*/pakaian bekas yang di toko-toko tersebut telah dicuci terlebih dahulu. Sehingga Ibu ida merasakan hal ini dapat menyebabkan konsumen lebih memilih barang bekas yang telah dicuci dan di kemas seperti baru tersebut untuk menghindari penyakit. Oleh karena itu, tingkat penjualan *thrift*/pakaian bekas di pasar masomba khususnya ibu Ida mengalami penurunan karena kurangnya minat pembeli. Dengan demikian kebijakan ini berdampak pada usaha mereka dan membuat penjualan *thrift* di pasar Masomba menurun.

E. Strategi Penjualan Pedagang Pakaian Bekas Sebagai Respon Dalam Meng hadapi Kebijakan Larangan Impor

Kebijakan larangan impor dapat menjadi tantangan bagi pedagang pakaian bekas dalam melakukan penjualan. Oleh karena itu di butuhkan strategi sebagai respon dalam menghadapi adanya kebijakan larangan impor ini. Pedagang

²¹ Ibu Ida, Pedagang *Thrift*/ Pakaian Bekas di Pasar Masomba, Wawancara 30 Januari 2024

pakaian bekas sebagai salah satu komponen utama dari usaha mikro yang terlibat dalam usaha sektor informal, menghadapi lingkungan yang kadang masih kurang kondusif, sehingga menjadi faktor yang menghambat eksistensi dan perkembangan usahanya. Hal tersebut dapat mengakibatkan kondisi pedagang pakaian bekas mengalami penurunan produktivitas usaha mereka.

Pedagang pakaian bekas dalam menjajakan dagangannya haruslah memiliki strategi agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup usahanya, maksud dari strategi disini adalah cara yang digunakan agar usahanya tetap berjalan dan juga berkembang. Berdasarkan paparan data dan temuan yang sudah diungkapkan pada sub bab sebelumnya, peneliti mencoba mengemukakan bagaimana strategi yang dilakukan pedagang pakaian bekas dalam melakukan penjualan sebagai respon adanya kebijakan larangan impor ini. Adapun strategi yang di jalankan oleh pedagang pakaian bekas yang ada di kota palu, yaitu sebagai berikut:

1. Observasi Minat Konsumen

Minat Konsumen Minat merupakan salah satu aspek psikologis yang mempunyai pengaruh cukup besar terhadap perilaku dan minat juga merupakan sumber motivasi yang akan mengarahkan seseorang dalam melakukan apa yang mereka lakukan. Minat beli merupakan bagian dari komponen perilaku dalam sikap mengkonsumsi. Menurut Kinnear dan Taylor minat membeli adalah merupakan bagian dari komponen perilaku konsumen dalam sikap

mengonsumsi, kecenderungan responden untuk bertindak sebelum keputusan membeli benar-benar dilaksanakan.²²

Seperti dari hasil wawancara bersama Saudara Iwan selaku pedagang *thrift*/pakaian bekas yang ada di Pasar Lasoani:

“Biasanya saya liat-liat dulu kondisi pasar. saya biasa bongkar itukan jam 07.00 atau 08.00 tunggu rame-ramenya pembeli. Nah jadi apa yang paling banyak dicari sama pembeli nah barang itu yang saya bongkar, iya misalnya seperti yang banyak di cari hoodie, nah ball hoodie yang saya bongkar.”²³

Dari hasil wawancara bersama Saudara Iwan dapat di simpulkan bahwa strategi yang ia gunakan untuk mengoptimalkan penjualannya di pasar yaitu dengan mengobservasi minat konsumen. Saudara iwan mengawali hari dengan mengamati kondisi pasar terlebih dahulu. Biasanya, ia mulai membongkar barang dagangannya sekitar pukul 07.00 atau 08.00 pagi, menunggu sampai pasar ramai dengan pembeli. Dengan cara ini, ia dapat melihat barang apa yang paling banyak diminati atau dicari oleh para pembeli. Sebagai contoh, jika *hoodie* menjadi salah satu barang yang paling diminati, maka saudara Iwan akan memprioritaskan untuk membongkar stok ball *hoodie*. Disaat ada kebijakan larangan impor yang menyebabkan kesulitan dalam menyetok barang maupun adanya kenaikan harga modal, cara ini memungkinkan dapat membantu saudara iwan untuk tetap memenuhi kebutuhan dan permintaan pasar serta meningkatkan penjualan dengan menawarkan barang-barang yang diminati oleh pembeli.

²² Umar Husein, *Manajemen Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2008).

²³ Saudara Iwan, Pedagang *Thrift*/ Pakaian Bekas di Pasar Lasoani. Wawancara. 7 Februari 2024

Selanjutnya pendapat yang sama juga oleh Ibu Marlina selaku pedagang pakaian bekas di Pasar Masomba:

“Saya mengikuti tren, iya biasanya saya liat tiktok dulu setelan apa yang lagi trend sekarang. Kaya kemarin baju-baju rajut trennya anak muda, nah itu yang saya jual”²⁴

Dari hasil wawancara bersama ibu marlina strategi yang mereka gunakan dalam melakukan penjualan yaitu dengan mengikuti tren terkini, dan salah satu cara untuk melakukannya adalah dengan melihat apa yang sedang trend di platform TikTok. Ibu Marlina mencari tahu setelan atau pakaian apa yang sedang diminati oleh anak muda saat ini. Sebagai contoh, Ibu Marlina menyebutkan bahwa kemarin trennya adalah baju-baju rajut yang diminati oleh anak muda, dan itulah jenis barang itulah yang mereka pilih untuk di tawarkan atau yang dijual ke pada konsumen. Dengan mengikuti tren ini, Ibu Marlina berharap dapat menarik minat pembeli dan meningkatkan penjualan beliau.

2. Diskon atau Potongan Harga

Strategi potongan harga dijalankan dengan tujuan utama perputaran uang perusahaan tetap terjaga. Kotler dan Killer menyatakan bahwa potongan harga merupakan potongan langsung pada harga produk untuk pembelian sejumlah barang dalam periode tertentu. Dengan adanya potongan harga bisa menarik konsumen untuk melakukan pembelian dengan begitu akan berdampak pada peningkatan penjualan produk tertentu²⁵. Salah satu strategi yang

²⁴ Ibu Marlina, Pedagang *Thrift*/Pakaian bekas di Pasar Masomba. Wawancara 31 februari 2024

²⁵ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, Dan Pengendalian*, (Jakarta: Salemba Empat, 2012).537

diterapkan oleh pedagang *thrift*/pakaian bekas yaitu dengan memberikan diskon atau potongan harga. Seperti dari hasil wawancara bersama Pak Rusdin selaku pedagang *thrift*/pakaian bekas di Pasar Lasoani:

“Caranya itu supaya tetap ada pemasukan dikasih diskon, baju kaos yang biasanya dijual Rp. 15.000/lembar jadi Rp.10.000/3 lembar kadang sampai 4 lembar. Supaya juga baju-baju yang bongkaran lama cepat habis, jadi pas ada ball baru tidak menumpuk.”²⁶

Pendapat yang sama juga di ungkapkan oleh Ibu Ida selaku pedagang *thrift*/pakaian bekas di Pasar masomba:

“Caranya di obral saja, ini yang kaya di depanmu dijual 5 ribu saja perlembar”²⁷

Dari Hasil wawancara ini dapat disimpulkan strategi yang dilakukan oleh Pak Rusdin dan Ibu Ida untuk menjaga arus pemasukan dalam usaha mereka saat ada kebijakan larangan impor yaitu dengan memberikan diskon atau potongan harga pada sisa stok pakaian yang ada kepada pelanggan. Sebagai contoh Pak Rusdin menjual baju kaos yang biasanya dijual seharga Rp. 10.000 per lembar, akan dijual dengan harga Rp. 10.000 untuk 3 lembar atau bahkan kadang sampai 4 lembar. Sementara pakaian yang dijual oleh Ibu Ida dapat ditawarkan dengan harga serendah 5 ribu rupiah perlembar. Tujuan dari pemberian diskon atau potongan harga ini tidak hanya untuk mendorong penjualan, tetapi juga untuk memastikan bahwa stok baju-baju bekas yang mereka jual dari bongkaran ball sebelumnya atau dari bongkaran lama juga

²⁶ Bapak Rusdin, Pedagang *Thrift*/ Pakaian Bekas di Pasar Lasoani. Wawancara 7 Februari 2024

²⁷ Ibu Ida, Pedagang *Thrift*/Pakaian Bekas di Pasar Masomba, wawancara 30 Februari. 2024

cepat habis terjual. Dengan demikian, mereka dapat menjaga agar tidak ada penumpukan barang saat ada stok baru yang masuk. cara ini dapat membantu mereka menjaga aliran pemasukan dan memastikan kelancaran usaha mereka disaat ada kebijakan larangan impor yang mengakibatkan kesulitan dalam memasok bal baru untuk di jual.

3. Melakukan Promosi

Promosi merupakan kegiatan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka mengetahui dan mengena l produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka tertarik ingin mencoba lalu membeli produk tersebut.²⁸ Promosi merupakan proses memperkenalkan produk dengan cara tertentu, seperti promosi penjualan khusus, periklanan, tenaga penjualan, kehumasan (public relation) dan pemasaran langsung agar produk kita dikenal banyak nasabah.

Promosi yang dilakukan oleh beberapa pedagang di Pasar Masomba yang telah mengikuti perkembangan zaman yaitu dengan menggunakan teknologi yang ada seperti media sosial. Berdasarkan hasil wawancara bersama Ibu Dila selaku pedagang *thrift/* pakaian bekas di Pasar Masomba mengatakan bahwa:

“Kalo saya cuma lakukan promosi di instagram saja. Apalagi kaya kemarin itukan saya sempat tutup jualan disini. Sekarangkan juga lagi ramai ramainya itu istilah *thrifting* yang dijual dibutik, makanya juga coba saya buatkan instagram khusus cakarku ini. Dari instagram juga biasa ada yang pesan. Karena kalau cuma mau andalkan jualan di pasar sini agak susah.”²⁹

²⁸ Achmad and Indah Ayu Aprilia, “Strategi Pemasaran UD. Tape Handayani 82 Bondowoso Dalam Perspektif Marketing Syariah,” *Jurnal Manajemen dan Bisnis Islam* 1, no. 1 (2020): 60.

²⁹ Ibu Dila, Pedagang *Thrift/* Pakaian Bekas di Pasar Masomba, Wawancara 31 Januari 2024

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa Ibu Dila, memanfaatkan media sosial Instagram sebagai media promosinya. Mengingat Ibu Dila sempat menutup tempat jualannya akibat adanya peneguran dan pengawasan oleh instansi terkait. Selain itu Ibu Dila menyadari bahwa dengan semakin populer istilah "*thrifting*" yang kini banyak dijual di butik-butik, serta persaingan di platform semakin banyak. Oleh karena itu, Ibu Dila memutuskan untuk membuat akun Instagram khusus untuk bisnis cakarnya. Ibu Dila merasakan bahwa terkadang pelanggan juga biasanya memesan *thrift/pakaian* mereka dari Instagram. Ini menjadi alasan utama untuk fokus pada promosi melalui platform Instagram tersebut. Selain itu Ibu Dila menyadari bahwa akan sulit jika hanya mengandalkan penjualan di pasar, apalagi mengingat persaingan yang semakin ketat. Dengan demikian, melalui akun Instagram khusus, Ibu Dila berharap dapat menarik lebih banyak perhatian dan meningkatkan penjualan produk *thrift*nya.

Hal yang sama juga di ungkapkan oleh Ibu Rasmiah:

“Kadang jualnya di Facebook biasa ada yang cari 1 karung, nah disitu kesempatannya kita menjual. Iya biasanya di tawarkan digrub-grub khusus cakar di facebook, supaya tetap ada perputaran barang. Karna kalo liat kondisi pasar ini ya kadang ada pembeli kadang tiada, jadi tinggal pintar-pintarnya kita sebagai penjual saja”³⁰

Berdasarkan hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa Ibu Rasmiah juga memanfaatkan Facebook untuk mencari pembeli dan untuk menawarkan barang dagangannya ke grub-grub khusus cakar. Hal ini di lakukan agar supaya

³⁰ Ibu Rasmiah, *Thrift/* Pedagang Pakaian Bekas di Pasar Masomba, Wawancara, 31 januari 2024

tetap terjadi perputaran barang yang di jual dan untuk menarik minat konsumen. Salain itu hal ini juga dengan memanfaatkan media sosial Ibu Dila dan Ibu Rasmiah dapat lebih mudah dalam memasarkan dagangannya. Karena jika hanya mengandalkan pasar yang terkadang sepi pembeli sehingga hal tersebut menyulitkan pedagang untuk menjual dagangan mereka.

2. Lokasi

Lokasi adalah letak posisi dimana sesuatu berada. Pemilihan lokasi harus ditentukan secara hati-hati dalam suatu keputusan bisnis. Dalam memilih lokasi suatu bisnis harus mempertimbangkan prinsip-prinsip, yaitu dimana daerah yang akan dipilih sebagai lokasi perdagangan cukup potensial, mempunyai letak dalam arus bisnis, lokasi memiliki akses yang mudah, memiliki kemampuan pertumbuhan, memiliki daya tarik yang kuat, dalam lingkungan minim persaingan dan lalu lintas lancar.³¹

Pemilihan lokasi merupakan nilai investasi yang paling mahal, sebab lokasi bisa dikatakan menentukan ramai atau tidaknya pengunjung. Seperti dari hasil wawancara bersama Pak Andri selaku pedagang pakaian bekas yang ada di pasar lasoani:

“Kalo saya cuma andalkan pasar saja, disini juga kan dekat sama agen baru pasar ini juga strategis dekat dari kota dan sudah terkenal sama masyarakat sebagai tempat jualan cakar. cuma kemarin itu saja sempat beberapa kali tida jualan disini, iya karena ada peneguruan itu. ya kalo kurang laku disini masih bisa di jual dipasar pasar lain, kaya pasar biromaru, disana juga ramai. ”³²

Pendapat yang sama juga datang dari Bapak Ramang:

³¹ Dedy Ansari Harahap, ““ Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Konsumen Di Pajak Usu (Pajus) Medan, ” *Jurnal Keuangan dan Bisnis 2*, no. 3 (2015): 229.

³² Bapak Andri, Pedagang *Thrift/Pakaian Bekas* di Pasar Lasoani. Wawancara ,7 Februari 2024

“Strateginya itu saya cuma jual kepasar-pasar saja, lasoani ini kan pasar mingguan, seminggu cuma dua kali, apalagi pas ada teguran dari dinas. Jadi supaya tetap ada pemasukan ya harus jualan kepasar lain juga. Kadang jualnya ke pasar Tawaeli sama Biromaru.”³³

Dari hasil wawancara bersama Bapak Andri dan Bapak Ramang bahwa, mereka hanya mengandalkan pasar sebagai strategi dalam melakukan penjualan. Selain pasar Lasoani merupakan pasar mingguan, yang artinya Bapak Andri dan Bapak Ramang tidak dapat menjual di pasar ini setiap hari. Jarak pasar lasoani dengan para agen /distributor yang dekat juga menjadi alasan mengapa mereka memilih pasar ini sebagai tempat untuk menjual. Namun dengan adanya peneguran dari instansi terkait kebijakan larangan impor yang diberlakukan baru-baru ini, sehingga bapak Andri dan bapak Ramang beberapa kali menghindari untuk menjual barang di pasar tersebut. Meskipun demikian, mereka memiliki strategi cadangan yaitu dengan menjual *thrift*/pakaian bekas di pasar-pasar lain seperti pasar Biromaru dan pasar Tawaeli, yang juga memiliki tingkat kunjungan yang ramai. Dengan demikian, Bapak Andri dan juga Bapak Ramang tetap dapat menjaga arus pemasukan dan mengatasi ketidakpastian di pasar Lasoani mereka dengan memanfaatkan pasar lain sebagai alternatif dalam melakukan aktivitas penjualan.

³³ Bapak Ramang, Pedagang *Thrift*/Pakaian Bekas di Pasar Lasoani, Wawancara 7 Februari 2024

D. Thrift Dalam Pandangan Islam

Jual beli merupakan akad yang dibolehkan berdsarkan Al-Quran, sunnah dan ijma' para ulama. Jual beli bukan hanya sekedar muamalah, akan tetapi menjadi salah satu media untuk melakukan kegiatan saling tolong menolong. Sebagaimana yang di sebutkan dalam Al-Quran. Allah SWT berfirman dalam Q.S an-Nisa ayat 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
 أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۲۹

Artinya:

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” {29}.³⁴

Menurut Quraisy Shihab ayat di atas menekankan juga keharusan mengindahkan peraturan-peraturan yang ditetapkan dan tidak melakukan apa yang diistilahkan oleh ayat di atas dengan (باطل) *al-bathil*, yakni pelanggaran terhadap ketentuan agama atau persyaratan yang disepakati. Dalam konteks ini, Nabi saw. bersabda, “Kaum muslimin sesuai dengan (harus menepati) syarat-syarat yang mereka sepakati, selama tidak menghalalkan yang haram atau mengharamkan yang halal.” Selanjutnya, ayat di atas menekankan juga keharusan adanya kerelaan kedua belah pihak, atau yang diistilalkannya dengan (عن تراض منكم) ‘*an tarrddhin minkum*. Walaupun kerelaan adalah sesuatu yang tersembunyi di lubuk hati, tetapi

³⁴ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemah* 2019

indikator dan tanda-tandanya dapat terlihat. Ijab dan kabul, atau apa saja yang dikenal dalam adat kebiasaan sebagai serah terima adalah bentuk-bentuk yang digunakan hukum untuk menunjukkan kerelaan.³⁵

Dalam syarat jual beli terkait objek, barang yang diperjualbelikan dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia. Pakaian yang dijadikan objek dalam jual beli ini merupakan barang suci/bersih yang dapat digunakan untuk berbagai macam kegiatan sehari-hari. Namun, proses yang dilakukan untuk mendapatkan pakaian bekas tersebut dilarang karena Menteri Perdagangan mengatur larangan impor pakaian bekas karena dapat merugikan industri germen dalam negeri. Jika dilihat dari segi kemanfaatannya jelas bahwa barang atau pakaian ini memiliki banyak fungsi, salah satunya sebagai penutup aurat baik untuk laki-laki maupun perempuan dan sebagai pemenuhan kebutuhan manusia sehari-hari. Akan tetapi dari segi kesuciannya, pakaian bekas ini mengandung najis. Namun karena barang yang dijual bukan untuk dimakan atau diminum, maka kotoran pada pakaian bekas tidak mempengaruhi sah atau tidak jual belinya, dalam artian dapat dibersihkan jika dicuci sesuai syariat Islam.

Barang *thrift* yang dijual dibagi menjadi dua jenis: penjualan satuan dan penjualan borongan. Penjualan borongan terdiri dari pakaian yang sudah dikemas dalam karung atau biasa disebut bal. Setiap balnya berisi berbagai macam barang dengan jumlah dan jenis yang belum pasti, hanya dikategorikan berdasarkan kode atau jenis barangnya seperti bal celana, bal jaket, atau bal kaos.

³⁵ M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah : Pesan, Kesan dan keserasian Al-Quran* (Jakarta: Lentera Hati, 2009),413

Membeli barang *thrift* secara umum diperbolehkan, asalkan ketika kita membeli dijelaskan secara detail produk yang di jual dan jika terdapat cacat wajib hukumnya kedua belah pihak mengetahui adanya kecacatan itu. Kejelasan dari segi produk ini bisa kita dapatkan ketika kita membeli barangnya secara satuan atau per item bukan dalam jumlah besar atau bal-balan. Permasalahan jual beli pakaian bekas terdapat jelas pada penjualan bal balan, bukan pada jual beli satuan/perlembar. Penjual thrift mengambil atau membeli pakaian bekas yang akan dijual dalam bentuk bal-balan pada distributor, yang di mana dalam sistem bal-balan ini pedagang tidak dapat melihat isi bal pakaian yang akan dibelinya, sehingga bagus atau tidaknya isi dari bal tersebut pedagang tidak dapat mengetahuinya, oleh karena itu jual beli *thrift*/pakaian bekas dalam bentuk bal-balan yang di lakukan oleh pedagang dan distributor dapat menjadi jual beli yang mengandung unsur gharar. Gharar yaitu jual beli yang mengandung tipu daya yang merugikan salah satu pihak karena barang yang diperjual-belikan tidak dapat dipastikan adanya, atau tidak dapat dipastikan jumlah dan ukurannya, atau karena tidak mungkin dapat diserahkan-terimakan.³⁶

Larangan terhadap jual beli gharar didasarkan kepada larangan Allah Swt atas pengambilan harta atau hak milik orang lain dengan cara yang tidak dibenarkan (bathil). Sesuai dengan firman Allah Swt dalam Q.S Al-baqarah ayat 188:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْخِلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ١٨٨

Artinya:

³⁶ Ghufroon A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), 133

“Janganlah kamu makan harta di antara kamu dengan jalan yang batil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada para hakim dengan maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui.”{188}.³⁷

Menurut Quraisy Shihab dalam ayat ini pengembangan harta tidak dapat terjadi kecuali dengan interaksi antara manusia dengan manusia lain, dalam bentuk pertukaran dan bantu membantu. Makna-makna inilah yang antara lain dikandung oleh penggunaan kata (بينكم) *bainakum*/ antara kamu dalam firman-Nya yang memulai uraian menyangkut perolehan harta. Kata antara mengisyaratkan juga bahwa interaksi dalam perolehan harta terjadi antara dua pihak. Harta seakan-akan berada di tengah, dan kedua pihak berada pada posisi ujung yang berhadapan. Keuntungan atau kerugian dari interaksi itu, tidak boleh ditank terlalu jauh oleh masing-masing, sehingga salah satu pihak merugi, sedang pihak yang lain mendapat keuntungan, sehingga bila demikian harta tidak lagi berada di tengah atau antara, dan kedudukan kedua pihak tidak lagi seimbang. Perolehan yang tidak seimbang adalah batil, dan yang batil adalah segala sesuatu yang tidak hak, tidak dibenarkan oleh hukum serta tidak sejalan dengan tuntunan Ilahi walaupun dilakukan atas dasar kerelaan yang berinteraksi.³⁸

Dalam ayat ini diibaratkan dengan perbuatan menurunkan timba ke dalam sumur untuk memperoleh air. Timba yang turun tidak terlihat oleh orang lain, khususnya yang tidak berada di dekat sumur. Penyogok menurunkan keinginannya

³⁷ Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemah* 2019

³⁸ M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Mishbah : Pesan, Kesan, dan keserasian Al-Quran*, Buku, Jilid 1. (Jakarta: Lentera Hati, 2006). 413

kepada yang berwenang memutuskan sesuatu, tetapi secara sembunyi-sembunyi dan dengan tujuan mengambil sesuatu secara tidak sah. “Janganlah kamu memakan harta kamu di antara kamu dengan jalan yang batil dan menurunkan timbamu kepada hakim ,yakni yang berwenang memutuskan, dengan tujuan supaya kamu dapat memakan sebagian dari pada harta orang lain itu dengan jalan berbuat dosa, padahal kamu telah mengetahui buruknya perbuatan itu.”³⁹

Dari tafsiran ayat di atas dapat dipahami bahwa jual beli ball pakaian bekas dapat merugikan salah satu pihak karena barang yang diperjual belikan tidak dapat dipastikan kualitas atau tidak dapat dipastikan jumlah dan ukurannya. Jual beli *thrift*/pakaian bekas dalam bentuk bal-balan menjadi jual beli yang gharar atau dapat diartikan seperti membeli kucing didalam karung, karena ketidak jelasan objek yang dijual baik dalam segi kualitas maupun kuantitas dan pakaian yang ada didalamnya pun terkadang kotor sehingga hal ini berpotensi bahwa pakaian yang dijual itu tidak suci dan juggle dapat merugikan salah satu pihak. Selain itu Gharar merupakan suatu kegiatan yang memiliki potensi untuk membuat seseorang meraup untung sebanyak-banyaknya maka dari itu manusia bisa terlena ke dalam jual beli ini.

Larangan lain juga didasarkan dari sabda Rasulullah Saw yang pada masa itu umat islam marak melakukan transaksi atau jual beli gharar. Larangan Rasulullah atas transaksi gharar merupakan sesuatu yang sangat pokok dan penting dalam jual beli. Oleh sebab itu, Imam Muslim menempatkannya di awal pada kitab

³⁹ Ibid. 414

shahihnya. Banyak kasus jual beli bahkan tidak terbatas jumlahnya yang masuk dalam kategori gharar.⁴⁰

Jual beli gharar yaitu jual beli yang mengandung unsur kesamaran. Menurut Sayyid Sabiq, yang dimaksud jual beli gharar adalah semua jenis jual beli yang mengandung jahalah (kemiskinan) atau mukhataroh (spekulasi) atau qumaar (permainan taruhan).⁴¹ Termasuk dalam transaksi gharar adalah menyangkut kualitas barang. Rasulullah Saw. Bersabda mengenai jual beli yang mengandung unsur gharar :

“Mewartakan Muhammad bin Samak dari Yazid bin Abi Ziyad dari Al-Musayyabbin Rafi” dari Abdullah bin Mas’ud, beliau berkata telah bersabda Rasulullah Saw. “janganlah kamu beli ikan yang berada diair, karena itu adalah sesuatu yang tidak jelas.” (HR. Ahmad).

Oleh karena itu alangkah lebih baiknya kita menghindari transaksi yang mengandung gharar, lebih baik kita melakukan transaksi jual beli yang sudah jelas ke bolehannya secara agama, karena selain mencari keuntungan untuk membiayai kehidupan kita juga perlu adanya keberkahan dalam hal yang kita jalani.

⁴⁰ Muh Fudhail Rahman, “Hakekat dan Batasan-Batasan Gharar Dalam Transaksi Maliyah,” *SALAM: Jurnal Sosial dan Budaya Syar-i* 5, no. 3 (2018), 255–278.

⁴¹ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah* 3 (Jakarta: Cakrawala Publishing, 2008), 74.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan terdapat beberapa hal peneliti simpulkan yaitu:

1. Kebijakan larangan impor memiliki dampak terhadap penjualan *thrift*, yang dimana pedagang kesulitan dalam memasok barang yang akan di jualnya, yang kemudian juga menyebabkan adanya kenaikan harga modal, penurunan volume penjualan, serta meningkatnya persaingan usaha dalam menjual *thrift*.
2. Strategi penjualan yang di lakukan pedagang *thrift*/pakaian bekas yang ada di Pasar Lasoani dan Pasar Masomba sebagai respon dalam menghadapi adanya kebijakan larangan impor yaitu dengan melakukan observasi minat konsumen, memberikan Discout/Potongan harga pada sisa stok barang *thrift* yang ada, melakukan promosi ke media sosial serta menjual ke pasar-pasar lain.

B. Saran

Pemerintah perlu melakukan evaluasi mendalam terhadap kebijakan larangan impor ini, termasuk mempertimbangkan dampaknya terhadap sektor usaha *thrift*/ pakaian bekas. Evaluasi tersebut dapat membantu dalam menemukan solusi yang lebih seimbang untuk memenuhi kebutuhan pasar tanpa mengorbankan usaha *thrift*. Pemerintah dapat mendorong pengembangan barang lokal untuk mengurangi ketergantungan terhadap impor. Ini dapat dilakukan melalui insentif bagi produsen lokal atau melalui program pelatihan dan pendampingan untuk pengusaha lokal.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Mas'adi, Ghufron. *Fiqh Muamalah Kontekstual*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Abdul Wahab, Solichin. *Analisis Kebijakan dari Formulasi ke Implementasi Kebijaksanaan Negara*. Jakarta: Bumi Aksara, 2015.
- Aditya, Andini dan. *Kamus Bahasa Indonesia*. Surabaya: Prima Media., 2002.
- Agustino, Leo. *Dasar-dasar Kebijakan Publik*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Alex S Nitisemito. *Manajemen Personalialia, Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2006.
- Ali Purwito dan Indriani. *Ekspor Impor Sistem Harmonis dan Pajak dalam Kepabean*. Jakarta: Graha Ilmu, 2015.
- Aprilia, Achmad and Indah Ayu. "Strategi Pemasaran UD. Tape Handayani 82 Bondowoso Dalam Perspektif Marketing Syariah." *Jurnal Manajemen dan Bisnis Islam* 1, no. 1 (2020): 60.
- Budi Winarno. *Teori dan Proses Kebijakan Publik*. Yogyakarta: Media Press, 2005.
- Dewi, Ni Made Indah Krisna, Ida Ayu Putu Widiati, dan I Nyoman Utama. "Implikasi Penjualan Pakaian Bekas Impor bagi Konsumen di Kota Denpasar." *Jurnal Interpretasi Hukum* 1, no. 1 (2020): 216–221.
- Dharmmesta, Basu Swastha. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPFE, 2019.
- Dunan, Hendri, Muhammad Rizky Antoni, Appin Purisky Redaputri, dan Heylin Idelia Jayasinga. "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan 'Waleu' Kaos Lampung di Bandar Lampung." *JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Informatika)* 17, no. 2 (2020): 167–185.
- Ghesa Gafara. "Ghesa Gafara, A Brief History of Thrifting. London." *Cambrige Press*. London, 2019.
- Hamdani, Pebriana Arimbhi. *Manajemen Perdagangan Impor (Level Dua)*. Jakarta: In Media, 2014.
- Handoyo, Eko. "Kebijakan Publik sebagai Kebijakan Publik." *Jurnal MEDTEK* 2, no. 3 (2010): 78–91.
- . "Kebijakan Publik sebagai Kebijakan Publik." *Jurnal MEDTEK* 2, no. 3 (2010): 78–91.

- Harahap, Dedy Ansari. “Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Konsumen Di Pajak Usu (Pajus) Medan.” *Jurnal Keuangan dan Bisnis* 2, no. 3 (2015): 229.
- Harbani, Pasolong. *Kepemimpinan Birokrasi*. Bandung: CV. Alfabeta, 2008.
- Husein, Umar. *Manajemen Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2008.
- Ise Tumangger, Aiso. “Strategi Adaptasi Pengusaha Thrifting Menghadapi Larangan Impor Pakaian Bekas.” *Jurnal Multidisiplin Indonesia* 2, no. 9 (2023): 3076–3087.
- Kadek Dwi Ayu Lestari Ningsih, Si Ngurah Ardhya, Muhamad Jodi Setianto. “Implementasi Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2020 Tentang Barang Di Larang Impor dan Di Larang Ekspor (Studi Kasus Peredaran Pakaian Impor Bekas di Kota Singaraja).” *e-Journal Komunitas Yustisia Universitas Pendidikan Ganesha* 4, no. 3 (2021): 827–838.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, Dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat, 2012.
- . *Manajemen Pemasaran*. 12 ed. Jakarta: Indeks, 2008.
- M. Quraish Shihab. *Tafsir Al-Misbah : Pesan, Kesan dan keserasian Al-Quran*. Jakarta: Lentera Hati, 2009.
- Mulyadi. *Sistem Akuntansi*. Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2016.
- Noor, Zulki Zulkifli. “Strategi Pemasaran 5.0.” *Deepublish*, 2021.
- Padilah, Isma. “Dampak Penjualan Pakaian Bekas terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Pasar Sambu Kota Medan Dalam Prespektif Ekonomi Islam.” UIN Sumatra Utara Medan, 2021.
- Padillah, Isma, Kamilah Kamilah, dan Muhammad Lathief Lhamy Nasution. “Dampak Penjualan Pakaian Bekas terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Pasar Sambu Kota Medan Dalam Prespektif Ekonomi Islam.” *Studia Economica : Jurnal Ekonomi Islam* 7, no. 1 (Juli 1, 2021): 59.
- Rahman, Muh Fudhail. “Hakekat dan Batasan-Batasan Gharar Dalam Transaksi Maliyah.” *SALAM: Jurnal Sosial dan Budaya Syar-i* 5, no. 3 (2018): 255–278.
- Sabiq, Sayyid. *Fikih Sunnah* 3. Jakarta: Cakrawala Publishing, 2008.
- Shihab, M. Quraish. *Tafsir Al-Mishbah : Pesan, Kesan, dan keserasian Al-Quran*. Buku. Jilid 1. Jakarta: Lentera Hati, 2006.

- Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2020.
- . *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: ALFABETA, 2014.
- Suharno. *Dasar - Dasar Kebijakan Publik: Kajian Proses dan Analisis Kebijakan*. Yogyakarta: Ombak, 2013.
- Tandjung, Marolop. *Aspek dan Prosedur Ekspor Impor*. Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- Tour, Robin Lent dan Genevieve. *88 Strategi Penjualan Eksklusif*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2008.
- Widharta, Willy Pratama, dan Sugiono Sugiharto. “Penyusunan Strategi Dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan penjualan Toko Damai.” *Manajemen Pemasaran Petra* 2, no. 1 (2019): 1–15. <https://www.neliti.com/id/publications/134744/penyusunan-strategi-dan-sistem-penjualan-dalam-rangka-meningkatkan-penjualan-tok>.
- Widiyanto, Nur Fajar Istinangah dan. “Pengaruh Modal Usaha, Tingkat Pendidikan, dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Pengembangan UKM.” *Jurnal Pendidikan Ekonomi* 9, no. 2 (2020): 444.
- William C. Frederick, Keith Davis and James E. Post. *Business and Society, Coeporate Strategy, Public Policy, Ethics*. Sixth edit. New York: McGraw-Hill Publishing Company, 1998.
- Winardi. *Kamus Ekonomi*. Bandung: Alumni, 1982.
- Yaneski Arifa Filza. “Implementasi Kebijakan Penanganan Penyelundupan Pakaian Bekas di Provinsi Riau, Indonesia .” *Journal of International Relations* 04 (2018): 295–302.
- Yaneski, Arifa Filza. “Implementasi Kebijakan Penanganan Penyelundupan Pakaian Bekas di Provinsi Riau.” *Journal of International Relations* 4, no. 2 (2018): 295–302. http://forschungsunion.de/pdf/industrie_4_0_umsetzungsempfehlungen.pdf%0Ahttps://www.dfki.de/fileadmin/user_upload/import/9744_171012-KI-Gipfelpapier-online.pdf%0Ahttps://www.bitkom.org/sites/default/files/pdf/Presse/Anhaenge-an-PIs/2018/180607-Bitkom.
- Yurnani. “Dampak Penjualan Pakaian Bekas Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang di Pasar Senapelan Pekanbaru Dalam Perspektif Ekonomi Islam.” Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2016.
- “<https://dataindonesia.id/industri-perdagangan/detail/data-impor-pakaian-bekas-di-indonesia-pada-20132023>.”

- “<https://dataindonesia.id/industri-perdagangan/detail/data-negara-asal-impor-pakaian-bekas-indonesia-pada-2023>,” n.d.
- “<https://dataindonesia.id/industri-perdagangan/detail/impor-pakaian-bekas-indonesia-mencapai-2622-ton-pada-2022>.” <https://dataindonesia.id/industri-perdagangan/detail/impor-pakaian-bekas-indonesia-mencapai-2622-ton-pada-2022>.
- “<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/kebijakan>,” n.d.
- “Peraturan Menteri Perdagangan tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 18 Tahun 2021 tentang Barang Dilarang Ekspor dan Barang Dilarang Impor” (n.d.).
- “Peraturan Menteri Perdagangan No. 48 Tahun 2015 tentang Ketentuan Umum di Bidang Impor,” n.d.
- “Peraturan Menteri Perdagangan No. 51 Tahun 2015 Tentang larangan Impor Pakaian Bekas,” n.d.
- “Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2006 Kepabeanan (Perubahan I) Atas Perubahan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1995 Tentang Kepabeanan” 0, no. 2 (2006): 47–54.
- “UU No. 7 Tahun 2014 Pasal 60 Tentang Perdagangan,” n.d.
- “UU No. 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen,” n.d.

LAMPIRAN

Daftar Nama Pedagang Los Cakar Di Pasar Masomba

No	Nama	Jenis Usaha
1.	lin	Pakaian
2.	Sofyan	Pakaian
3.	Mama Ira	Pakaian
4.	Hj. Sandra	Pakaian
5.	M.Siri	Pakaian
6.	Hj. Suarni	Mainan anak/boneka
7.	H. Akbar	Tas dan sepatu
8.	Suaib	Pakaian
9.	Winda	Pakaian
10.	Nur Indah	Pakaian
11.	Warna	Pakaian
12.	Andi/Hj. Natti	Pakaian
13.	Abd. Kadir J	Pakaian
14.	H. Sakka	Pakaian
15.	Hj. Rosmini	Pakaian
16.	H. Rusli/Aco	Pakaian
17.	Marlina	Pakaian
18.	Rasmiah	Pakaian
19.	Ida	Pakaian
20.	Herlina	Pakaian
21.	H. Usman	Pakaian
22.	Siti Hajar	Pakaian
23.	Bahe	Pakaian
24.	Dila	Pakaian

Daftar Nama Pedagang Thrift/Pakaian Bekas di Pasar Lasoani

No	Nama	Jenis Usaha
1.	Nurdin Nara	Pakaian
2.	Rastam	Pakaian
3.	H. Rusdi	Pakaian
4.	Damis	Pakaian
5.	Muhlis	Pakaian
6.	Ayu	Pakaian
7.	H. Ancu	Pakaian anak
8.	Ramang	Pakaian
9.	H. Rusli	Pakaian
10.	Anjas	Pakaian
11.	Satriani	Pakaian
12.	Iwan	Pakaian
13.	Hj. Ipa	Pakaian
14.	Rusdin	Pakaian,tas
15.	Dian	Pakaian, boneka
16.	Dada	Pakaian
17.	Anto	Pakaian
18.	Andri	Pakaian

PEDOMAN WAWANCARA

PEDAGANG THRIFT/PAKAIAN BEKAS

1. Sudah berapa lama anda berjualan pakaian bekas ?
2. Apa faktor yang melatar belakangi anda menjual pakaian impor bekas?
3. Dari mana anda memperoleh pakaian-pakaian bekas ini?
4. Sebagai pelaku usaha pakaian bekas impor apakah anda mengetahui bahwa peredaran pakaian impor bekas dilarang oleh undang-undang? Dan bagaimana tanggapan anda?
5. Apakah selama ini ada penyidikan dari pihak yang berwenang terkait peredaran pakaian impor bekas di sini?
6. Apakah anda merasakan kesulitan mendapatkan stok/ pasokan ball yang akan di jual akibat diberlakukan kebijakan larangan impor?
7. Apakah anda merasakan harga ball mengalami perubahan/kenaikan akibat diberlakukan kebijakan larangan impor?
8. Bagaimana kebijakan larangan impor mempengaruhi harga pakaian bekas yang anda jual?
9. Apakah dengan adanya kebijakan larangan impor dapat berdampak pada pendapatan penjualan anda?
10. Apakah anda merasa ada perubahan dalam permintaan konsumen terhadap barang thrift akibat diberlakukan kebijakan larangan impor?
11. Bagaimana perubahan tersebut mempengaruhi operasional atau pengelolaan penjualan bapak/ibu?
12. Apa langkah-langkah yang telah anda ambil untuk mengatasi dampak larangan impor?
13. Apakah ada strategi penjualan yang anda lakukan sebagai respon dalam menghadapi kebijakan larangan impor? Dan bagaiman strategi tersebut?

DOKUMENTASI PENELITIAN



**Wawancara Dengan Kepala Bagian Perdagangan Dinas
Perindustrian dan Perdagangan Kota Palu**



Wawancara Dengan Kepala UPT P2K Sulawesi Tengah



**Bersama Kepala Bagian Umum Bea Cukai Pantoloan dan Kepala
Bidang Penindakan dan Penyidikan**



Wawancara Dengan Kepala Pasar Masomba



Wawancara Dengan Kepala Pasar Lasoani



Kondisi Tempat Jualan Thrift/Pakaian di Pasar Masomba



Kondisi Tempat Jualan Thrift di Pasar Masomba



Kondisi Tempat Jualan Thrift di Pasar Lasoani



Kondisi Tempat Jualan Thrift di Pasar Lasoani



Wawancara pedagang Thrift di Pasar Masomba



Wawancara pedagang Thrift di Pasar Masomba



Wawancara pedagang Thrift di Pasar Masomba



Wawancara pedagang Thrift di Pasar Masomba



Wawancara pedagang Thrift di Pasar Masomba



Wawancara pedagang Thrift di Pasar Lasoani



Wawancara pedagang Thrift di Pasar Lasoani



Wawancara pedagang Thrift di Pasar Lasoani



Wawancara Pedagang hrift di Pasar Lasoani



Wawancara Pembeli Thrift di Pasar Lasoani



Wawancara Pembeli Thrift di Pasar Lasoani



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU

جامعة دانوكاراما الإسلامية الحكومية بالو

STATE ISLAMIC UNIVERSITY DATOKARAMA PALU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Diponegoro No.23 Palu. Telp. 0451-460798, Fax. 0451-460165.
Website : www.iainpalu.ac.id email: humas@iainpalu.ac.id

Nomor : 100 / Un.24 / F.IV / PP.00.9 / 01 / 2024

23 Januari 2024

Sifat : Penting

Lampiran : -

Hal : Izin Penelitian

Yth.

Kepala Kantor Pengawas dan Pelayanan Bea dan Cukai

di -
Tempat

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat disampaikan bahwa mahasiswa (i) yang tersebut di bawah ini :

Nama : Fitriani R Muchsin
NIM : 20.5.12.0169
TTL : Palu, 04 Maret 2002
Semester : VII
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Alamat : Jl. Tamako I

Untuk melakukan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul ;" **DAMPAK KEBIJAKAN LARANGAN IMPOR TERHADAP PENJUALAN THRIFT DI KOTA PALU**". Untuk maksud tersebut diharapkan kiranya kepada yang bersangkutan dapat diberikam izin untuk melakukan penelitian di Kantor Pengawas dan Pelayanan Bea dan Cukai.

Demikian kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya di ucapkan terima kasih.

Wassalam.

Dekan,



Dr. Sagir Muhammad Amin, M.Pd.IK
NIP. 196506121992031004



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU

جامعة دانوكاراما الإسلامية الحكومية بالو

STATE ISLAMIC UNIVERSITY DATOKARAMA PALU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Diponegoro No.23 Palu. Telp. 0451-460798, Fax. 0451-460165.
Website : www.iainpalu.ac.id email: humas@iainpalu.ac.id

Nomor : 266 / Un.24 / F.IV / PP.00.9 / 01 / 2024

26 Januari 2024

Sifat : Penting

Lampiran : -

Hal : Izin Penelitian

Yth.

Kepala Pasar Lasoani

di -

Tempat

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

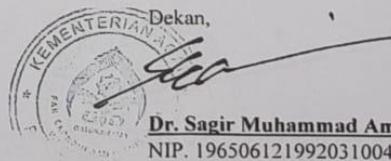
Dengan hormat disampaikan bahwa mahasiswa (i) yang tersebut di bawah ini :

Nama : Fitriani R. Muchsin
NIM : 20.5.12.0169
TTL : Palu, 04 Maret 2002
Semester : VII
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Alamat : Jl. Tamako

Untuk melakukan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul ;" **DAMPAK KEBIJAKAN LARANGAN IMPOR TERHADAP PENJUALAN THRIFT DI KOTA PALU**". Untuk maksud tersebut diharapkan kiranya kepada yang bersangkutan dapat diberikam izin untuk melakukan penelitian di Pasar Lasoani

Demikian kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya di ucapkan terima kasih.

Wassalam.

Dekan,

Dr. Sagir Muhammad Amin, M.Pd.I.
NIP. 196506121992031004



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU

جامعة دانوكاراما الإسلامية الحكومية بالو

STATE ISLAMIC UNIVERSITY DATOKARAMA PALU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Diponegoro No.23 Palu. Telp. 0451-460798, Fax. 0451-460185.
Website : www.iainpalu.ac.id email: humas@iainpalu.ac.id

Nomor : ~~267~~ / Un.24 / F.IV / PP.00.9 / 01 / 2024
Sifat : Penting
Lampiran : -
Hal : Izin Penelitian

26 Januari 2024

Yth.
Kepala Pasar Masomba
di -
Tempat

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat disampaikan bahwa mahasiswa (i) yang tersebut di bawah ini :

Nama : Fitriani R. Muchsin
NIM : 20.5.12.0169
TTL : Palu, 04 Maret 2002
Semester : VII
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Alamat : Jl. Tamako

Untuk melakukan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul ;” DAMPAK KEBIJAKAN LARANGAN IMPOR TERHADAP PENJUALAN THRIFT DI KOTA PALU”. Untuk maksud tersebut diharapkan kiranya kepada yang bersangkutan dapat diberikam izin untuk melakukan penelitian di Pasar Masomba.

Demikian kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya di ucapkan terima kasih.

Wassalam.



Dekan,
Dr. Sagir Muhammad Amin, M.Pd.I
NIP. 196506121992031004



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI DATOKARAMA PALU

جامعة دانوكاراما الإسلامية الحكومية بالو

STATE ISLAMIC UNIVERSITY DATOKARAMA PALU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Diponegoro No.23 Palu. Telp. 0451-460798, Fax. 0451-460165.
Website : www.iainpalu.ac.id email: humas@iainpalu.ac.id

Nomor : 179 / Un.24 / F.IV / PP.00.9 / 01 /2024

13 Januari 2024

Sifat : Penting

Lampiran : -

Hal : Izin Penelitian

Yth.

Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Palu

Tempat

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat disampaikan bahwa mahasiswa (i) yang tersebut di bawah ini :

Nama : Fitriani R Muchsin
NIM : 20.5.12.0169
TTL : Palu, 04 Maret 2002
Semester : VII
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Alamat : Jl. Tamako I

Untuk melakukan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul ;" **DAMPAK KEBIJAKAN LARANGAN IMPOR TERHADAP PENJUALAN THRIFT DI KOTA PALU**". Untuk maksud tersebut diharapkan kiranya kepada yang bersangkutan dapat diberikan izin untuk melakukan penelitian di Kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Palu.

Demikian kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya di ucapkan terima kasih.

Wassalam.

Dekan,



Dr. Sagir Muhammad Amin, M.Pd.IK
NIP. 196506121992031004



PEMERINTAH KOTA PALU
DINAS PERDAGANGAN DAN PERINDUSTRIAN

Jl. Rusa No. 38, Palu 94118

Palu, 20 Februari 2024

Nomor : 116 /KDP.23/DAG/II/2024
Lampiran :
Hal : **Keterangan Selesai Penelitian**

Kepada
Yth. **Dekan Fak. Ekonomi dan
Bisnis Universitas Islam
Negeri Datokarama Palu**
Di -
Palu

Menindaklanjuti Surat Nomor 179/Un.24/F.IV/PP.009/01/2024 tanggal 23 Januari 2024, perihal : Izin Penelitian, bahwa yang bersangkutan :

Nama : Fitriani R Muchsin
NIM : 20.5.12.0169
TTL : Palu, 04 Maret 2002
Prodi : Ekonomi Syariah

Telah selesai melaksanakan penelitian dengan judul : "**Dampak Kebijakan Larangan Impor Terhadap Penjualan Thrift di Kota Palu**".

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebaik-baiknya

Kepala Bidang Perdagangan,

ANDRIANI, S.T

Pembina Tk. I

NIP. 19801029 200801 2 023

Tembusan Yth.:

1. Kepala Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kota Palu

Surat Keterangan Selesai Penelitian

Saya yang bertanda tangan :

Nama : Malik

Pekerjaan : Pengelola Pasar

Tempat Penelitian : Pasar Masomba

Dengan Ini Menerangkan Bahwa :

Nama : Fitriani R. Muchsin

Nim : 20.5.12.0169

Fakultas/ Jurusan : FEBI/ Ekonomi Syariah

Instansi : UIN Datokarama Palu

Adalah benar telah melakukan penelitian dalam rangka penulisan skripsinya yang judul "**Dampak Kebijakan Larangan Impor Terhadap Penjualan Thrift Di Kota Palu**" sejak tanggal 26 Januari 2024 sampai dengan tanggal 21 Februari 2024, dan telah pula membahas hasil penelitiannya dengan kami.

21 Februari 2024

Pengelola Pasar



MALIK

Surat Keterangan Selesai Penelitian

Saya yang bertanda tangan :

Nama : Amat Djampa S.E

Pekerjaan : Pengelola Pasar

Tempat Penelitian : Pasar Lasoani

Dengan Ini Menerangkan Bahwa :

Nama : Fitriani R. Muchsin

Nim : 20.5.12.0169

Fakultas/ Jurusan : FEBI/ Ekonomi Syariah

Instansi : UIN Datokarama Palu

Adalah benar telah melakukan penelitian dalam rangka penulisan skripsinya yang judul "**Dampak Kebijakan Larangan Impor Terhadap Penjualan Thrift Di Kota Palu**" sejak tanggal 26 Januari 2024 sampai dengan tanggal 21 Februari 2024, dan telah pula membahas hasil penelitiannya dengan kami.



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Fitriani R. Muchsin
Tempat, Tanggal Lahir : Palu, 04 Maret 2002
Jenis Kelamin : Perempuan
NIM : 205.12.0169
Agama : Islam
Status : Belum Menikah/Mahasiswa
Alamat Sekarang : Jl. Tamako 1
No. HP : 0858-2396-0258
Email : fitrianirm34@gmail.com



B. Riwayat Pendidikan

1. SD, Tahun Lulus : SDN Inpres 2 Lere, 2014
2. SMP, Tahun Lulus : MTS Darul Iman Palu, 2017
3. SMA, Tahun Lulus : MA Darul Iman Palu Negeri, 2020

Palu, 14 April 2024
5 Syawal 1445 H

Peneliti

Fitriani R. Muchsin

