

**ANALISIS PROGRAM JUAL BELI BARANG BEKAS  
BERQUALITAS (BBQ) DILIHAT DARI ASPEK  
KEWIRAUSAHAAN DAN MANFAAT  
BAGI MASYARAKAT  
(Studi Kasus Rumah Alquran Attartil Kota Bengkulu)**



**SKRIPSI**

**OLEH:  
PENTRI YUYU ANGGA SAPUTRA  
NPM: CIA016053**

**JURUSAN EKONOMI PEMBANGUNAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BENGKULU  
2023**

**ANALISIS PROGRAM JUAL BELI BARANG BEKAS  
BERQUALITAS (BBQ) DILIHAT DARI ASPEK  
KEWIRAUSAHAAN DAN MANFAAT  
BAGI MASYARAKAT  
(Studi Kasus Rumah Alquran Attartil Kota Bengkulu)**



**SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Bengkulu

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam Menyelesaikan

Program Sarjana Ekonomi

**OLEH:**

**PENTRI YUYU ANGGA SAPUTRA**

**NPM: CIA016053**

**JURUSAN EKONOMI PEMBANGUNAN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS BENGKULU**

**2023**

**Skripsi oleh Pentri Yuyu Angga Saputra**

**Telah diperiksa untuk diuji**

**Bengkulu, 11 Desember 2022**

**Pembimbing**



**Dr. Mochamad Ridwan, SE., MP**  
**NIP 196107101988031003**

**Mengetahui,**

**Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan**



**Dr. Bambang Agoes Hermanto, SE., M. Sc**  
**NIP 196208191988031001**

Bengkulu, 16 Desember 2022

Skripsi oleh Pentri Yuyu Angga Saputra ini

Telah dipertahankan di depan tim penguji pada Senin, 16 Desember 2022

Pembimbing,

Sekretaris Penguji,

Dr. Mochamad Ridwan, SE.,MP  
NIP 196107101988031003

Dr. Bambang Agoes H, SE.,M.Sc  
NIP 196208191988031001

Anggota I,

Anggota II,

Yusnida, SE.,M.Si  
NIP 196107101988031003

Antoni Sitorus, SE.,MPM  
NIP 196212181989101001

Mengetahui,

an Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Wakil Dekan Bidang Akademik

Dr. Fachruzzaman, SE., MDM. Ak., CA., Asean CPA., CertIPAS  
NIP 197103131996011001

## *MOTTO DAN PERSEMBAHAN*

### *Motto:*

- ❖ “...Bertaqwalah kepada Allah, dan Allah yang akan mengajarkanmu”. (QS. Al-Baqarah:282)
- ❖ “Jika engkau belum mempunyai apa yang engkau sukai maka sukailah apa yang saat ini engkau punyai”

### *Persembahan:*

Alhamdulillah, syukurku kepada Allah SWT seiring perjuangan yang panjang ini. Atas izin-Nya lah untaian kata mampu menjadi kalimat, kalimat menjadi paragraf, dan paragraf menjadi sebuah karya yang kupersembahkan dengan penuh cinta kepada:

- ❖ Kedua orang tuaku tercinta, Ayahanda (Herman Alm) dan Ibunda (Zaura Neni), yang telah mencurahkan kasih sayang dan pengorbanan untuk mendidik dan membesarkanku. Semoga setiap tetesan keringat dalam lelahmu dan tetesan air mata dalam pengorbananmu senantiasa Allah balas dengan Ridho-Nya.
- ❖ Ayahanda penerus (Fauzi), yang telah ikhlas meneruskan perjuangan sebagai seorang ayah untukku. Dalam diamnya kurasakan keikhlasan sebenar-benarnya seorang ayah yang berjuang untuk kesuksesan anaknya.
- ❖ Mertuaku, Abah (Salman) dan Ama (Narusni), terimakasih telah mempercayaku untuk menjaga anakmu sebagai istriku dan penyokong setiap langkah perjalanan hidupku.
- ❖ Istriku tercinta, berbi denai (Nurfadilah, S.Pd,Gr), hadirmu memberikan cahaya baru dalam hidupku. Menumbuhkan semangat yang telah layu, mengharmoniskan jiwa yang tak menentu. Allah kirim dirimu untuk mendampingiku dan membantu perjuanganku menyelesaikan skripsi ini.
- ❖ Adikku tercinta, Si Ukhti Bocil (Dira Andrayani), yang dengan adanya dirimu aku belajar menghargai perempuan.
- ❖ Keluarga besarku yang selalu mendoakan dan menanti keberhasilanku (Anang Eleng, Anang Adong, Ino Ehat, Ino Lembak, Nek Andri, Nenek Bukso, Wak Lis, Wak El, Bik Zing, Bik Dai, Bik Tik (Almh), Yuk El, Ak Edi, Wak Rio, Mang Endang, Mang Ana, Mang Deri, dll)
- ❖ Almamaterku, Universitas Bengkulu.

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui sebagai bagian tulisan saya sendiri, dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru, atau ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan kepada penulis aslinya.

Apabila saya melakukan hal tersebut di atas, baik sengaja ataupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri. Bila kemudian terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh Universitas batal saya terima.

Bengkulu, Januari 2023



Pentri Yuyu Angga Saputra

**AN ANALYSIS OF SELLING AND BUYING QUALITY USED GOODS  
PROGRAM AND IT'S BENEFITS FOR THE COMMUNITY VIEWED  
FROM THE ENTREPRENEURSHIP ASPECTS  
(A CASE STUDY AT RUMAH ALQURAN ATTARTIL BENGKULU CITY)**

Pentri Yuyu Angga Saputra<sup>1)</sup>

Mochamad Ridwan<sup>2)</sup>

**ABSTRACT**

*The purpose of this research is analyze the Quality Used Goods program viewed from the entrepreneurship aspect and analyze the benefits of this program for the people of Pematang Gubernur Village. The research is a qualitative research using descriptive analysis method. The result showed that the Quality Used Goods Program has good entrepreneurial aspect in term of: 1) Self-confidence; 2) Task and Results Oriented; 3) Dare to Take the Risks; 4) Leadership; 5) Oriented to The Future; 6) Originality. The benefits of the Quality Used Goods program for the people of Pematang Gubernur Village, namely: 1) Being able to meet the clothing needs of the community; 2) As a gift to family dan friends; 3) Has an economic value; 4) Easy to get the Quality Used Goods; 5) Get the goods needed at low price; 6) It's easy to get information that place to sell Quality Used Goods; 7) Satisfied in shopping.*

*Keywords: Analyze, Benefits, Entrepreneurship Aspects, Quality Used Goods*

<sup>1</sup>*Student*

<sup>2</sup>*Supervisor*

**ANALISIS PROGRAM JUAL BELI BARANG BEKAS BERQUALITAS  
(BBQ) DILIHAT DARI ASPEK KEWIRAUSAHAAN  
DAN MANFAAT BAGI MASYARAKAT  
(STUDI KASUS RUMAH ALQURAN ATTARTIL KOTA BENGKULU)**

Pentri Yuyu Angga Saputra<sup>1)</sup>

Mochamad Ridwan<sup>2)</sup>

**RINGKASAN**

Program Barang Bekas BerQualitas (BBQ) merupakan salah satu program sosial yang dilakukan oleh Rumah Alquran Attartil dengan mengumpulkan barang yang masih layak pakai dari para donatur untuk di jual dengan harga yang terjangkau bagi masyarakat. Namun pada proses penjualan barang bekas berkualitas ini masih ditemukan kendala yaitu penjualan yang hanya dilakukan setiap hari Minggu sehingga membuat pakaian yang masuk terus bertambah dan barang yang lama masih belum terjual. Hal ini mengakibatkan pakaian yang belum terjual menumpuk di gudang. Selain itu kualitas barang yang menurun juga menyebabkan minat pembeli untuk membeli barang tersebut pun juga berkurang. Peneliti melihat bahwa program ini memiliki potensi yang bagus untuk dikembangkan menjadi sebuah usaha mandiri dalam bentuk toko Barang Bekas Berqualitas serta bisa dikembangkan menjadi penyedia barang untuk *reseller* dari luar Kota Bengkulu.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Program Barang Bekas BerQualitas (BBQ) dilihat dari aspek kewirausahaan serta untuk mengetahui manfaat Program Barang Bekas BerQualitas (BBQ) bagi masyarakat Kelurahan Pematang Gubernur. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam menyebarluaskan informasi tentang salah satu program sosial yang dilaksanakan oleh Rumah Alquran Attartil yakni Barang Bekas BerQualitas (BBQ) serta membantu mengidentifikasi aspek kewirausahaan dari program tersebut sehingga program ini bisa dikembangkan kedepannya.



Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, dimana penelitian ini akan mendeskripsikan aspek kewirausahaan dan manfaat apa yang saja yang dirasakan masyarakat dari program Barang Bekas Berualitas (BBQ) yang didapatkan melalui observasi langsung dan wawancara.

Hasil dari penelitian ini ada 2 yaitu: pertama, dilihat dari aspek kewirausahaan rata-rata pengurus program BBQ memiliki aspek percaya diri yang kuat (sebanyak 67%), memiliki orientasi yang kuat terhadap tugas dan hasil (sebanyak 100%), memiliki keberanian yang kuat dalam mengambil resiko (sebanyak 100%), memiliki kepemimpinan yang kuat (sebanyak 67%), memiliki orientasi yang sangat kuat ke masa depan (sebanyak 67%), memiliki aspek keorisinalan yang sangat kuat (sebanyak 67%) dalam menggerakkan program BBQ. Kedua, manfaat Program Barang Bekas BerQualitas (BBQ) bagi masyarakat Kelurahan Pematang Gubernur yakni: 1) Dapat memenuhi kebutuhan sandang masyarakat; 2) Sebagai pemberian kepada keluarga dan saudara; 3) Memiliki nilai ekonomi; 4) Mudah dalam mendapatkan barang yang berkualitas; 5) Mendapatkan barang yang dibutuhkan dengan harga yang murah; 6) Mudah mendapatkan informasi tempat menjual barang bekas yang masih berkualitas, 7) Puas dalam berbelanja dan memilih barang.

Kata Kunci: Analisis, Aspek Kewirausahaan, Barang Bekas BerQualitas, Manfaat.

- 1) Mahasiswa
- 2) Dosen Pembimbing

## **KATA PENGANTAR**

*Alhamdulillahirabbil'alamiin*, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Skripsi yang berjudul “Analisis Program Jual Beli Barang Bekas Berqualitas (BBQ) dilihat dari Aspek Kewirausahaan dan Manfaat bagi Masyarakat (Studi Kasus Rumah Alquran Attartil Kota Bengkulu).

Selama menyelesaikan proposal ini penulis telah banyak mendapat bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, untuk itu dengan segala hormat dan kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada yang terhormat :

1. Bapak Dr. Mochamad Ridwan, SE.,MP selaku pembimbing yang telah membimbing, meluangkan waktu memberikan banyak kemudahan, memberikan masukan, keteladanan serta motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir (Skripsi) ini.
2. Tim Penguji mulai dari tahap proposal sampai dengan proses saat ini, Bapak Dr. Bambang Agoes, SE.,M.Sc, Ibu Yusnida, SE.,M.Si, dan Bapak Anotoni Sitorus, SE.,MPM. Terima kasih telah berkenan memberikan masukan untuk penyempurnaan naskah mulai dari gagasan awal tema penelitian hingga selesainya skripsi.
3. Bapak Dr. Bambang Agoes, SE.,M.Sc dan Ibu Ratu Eva Febriani, SE.,M.Sc selaku Ketua dan Sekretaris Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Bengkulu, beserta yang memberikan rekomendasi dan memfasilitasi penulis untuk dapat menulis Tugas Akhir Mahasiswa (skripsi).
4. Ibu Dr. Armelly, SE.,M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Bengkulu.
5. Ibu Dr. Retno Agustina Ekaputri, SE.,M.Sc sebagai Rektor Universitas Bengkulu
6. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah membimbing, mengarahkan, menasehati dan membagi ilmu pengetahuan sebagai bekal bagi penulis dalam pengembangan keilmuan maupun penyelesaian skripsi ini.

7. Seluruh Staf Administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bengkulu yang selalu memberikan kemudahan dan membantu dalam layanan administrasi perkuliahan maupun dalam proses penyelesaian skripsi ini.
8. Adik-adik sepupuku, sebagai kakak tertua aku merasa bangga dan syukur yang mendalam atas kerukunan yang Allah berikan kepada kita, (Rio, Wahyu, Nia, Wulan, Marsanda, Randa, Rando)
9. Abang-abang iparku, Abang Afdhal dan keluarga (Mbak Layla, Nayla, Zidan dan Hanan), abang Fadhli dan Mbak Arum serta abang Syukri dan Mbak Ike yang selalu memberikan support kepadaku dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Sahabat Sekelas SD, sedusun dan sepermainan (Yayang Ramadhan, Selvi andi, Cecen, Andrik, Rozi, Yono, Rajes, Zul, Aang, Kabol, Deni, Andri, Rian, Pit, Bojok, Meli, Baron, Amon, Batara, Per, Tosen, Chica, Adeng, Dadan, dll.)
11. Sahabat Karib SMP, (Abas, Novra, Heri Payoi, Golok, Pak lang, Yeyen, Reka, Hame Angga, Nurqolbi, dll).
12. Sahabat Karib SMA, (Novra, Sade Riko, Indra, Robin, Kadek, Ipan, Robert, Ilham, Santoso, Sono, Deka, Heri, Arsandi dll).
13. Sahabat Seperjuangan di Bangku Kuliah (Bonang, Zai, Gusfi, Redi, Alex, Ari, Slamet, Yoga, Yoza, dll).
14. Keluarga Besar Forum Komunikasi dan Studi Islam (FKSI) sebagai rumah peradaban perdana dalam mendalami ilmu agama. Terkhusus saudara seukhuwah dalam organisasi keislaman FKSI (Noor Hidayat, Rachmad, Bonang, Irsyad, Qorri, Vingky, Trisno, Ejak, Ali, Mujiono, Wisnu, Gading, Royen, Mukhsin, Aldo, Pebri, dll).
15. Keluarga Besar UKM Kerohanian Universitas Bengkulu sebagai Rumah Peradaban kedua bagiku. Terkhusus teman-teman hebat lintas jurusan dan fakultas (Angga Priyono, Fauzan Hanif, Kendy Pranata, Arifin, Noor, Abdul Haris, dll).
16. Keluarga Besar Syabab Al-Islami Angkatan 2016, tempat booster yang nyaman dan amanah sepanjang hayat. Terkhusus Syabab Ikhwan 2016 (Uda Ian, Yogik, Hendra Pepeng, Aziz, Al, Azzam, Azam Teknik, Kopli, Nazar,

Abdul, Angga, Arifin, Ardy, Argian, Diki, Royen, Felza, Fauzan, Gading, Hendra, Juwindra, Rendy, Rezki, Wahid, Yuri, Ricki, dll).

17. Kakak-kakak tingkat yang telah banyak menginspirasi dan memotivasiku, (Kak Izwarno, Kak Syahril, Kak Robby, Kak Jhon, Kak Wahyu, Kak Sugito, Kak Joko, Kak Arif, Kak Tapsili, Kak Apriliansyah, Kak Reno, Kak Apra, Kak Randa, Kak Erfian, Kak Suqirno, Kak Eko, Kak Teguh, Kak agus, Kak Ezon, Kak Faizon, Kak Rico, Kak Bima, Kak Ekmal, Kak Candra, Kak Irfan, Kak Leo, Kak Ando, Kak Hadi dll).
18. Keluarga Besar Guru-Guru RQT, (Ummi Elvi, Ummi Dila, Kak Syahril, Akh Noor Hidayat, Akh Bonang, Kak Arif, Hamzah, Akbarudin, Rama dan para Ustadzah).
19. Keluarga Besar Rumah Tahfizh Impian (RTI) Bengkulu, (Rega, Hamzah, Akbarudin, Bonang, Bayu, Rama, Ade, Zikri, Bang Septio, dan Wisdira) semoga senantiasa Allah kuatkan kita dalam menapaki Perjuangan Qur'ani ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun, dapat dialamatkan ke [pentriyuyuas@gmail.com](mailto:pentriyuyuas@gmail.com). Semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan pihak-pihak yang berkepentingan.

Bengkulu, Januari 2023

Penulis

Pentri Yuyu Angga Saputra

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
RINGKASAN.....	viii
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Latar Belakang.....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Masalah dan Pertanyaan Penelitian.....</b>	<b>5</b>
<b>1.3 Tujuan Penelitian.....</b>	<b>6</b>
<b>1.4 Manfaat Penelitian.....</b>	<b>6</b>
<b>1.5 Ruang Lingkup Penelitian.....</b>	<b>7</b>
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA.....</b>	<b>8</b>
<b>2.1 Landasan Teori.....</b>	<b>8</b>
2.1.1 Analisis Program.....	8
2.1.2 Konsep Ekonomi.....	9
2.1.3 Teori Mikro Ekonomi.....	11
2.1.4 Teori Permintaan dan Penawaran ( <i>Demand and Supply</i> ).....	13
2.1.5 Jual Beli Barang Bekas Berqualitas (BBQ).....	14
2.1.6 Aspek Kewirausahaan.....	17
2.1.7 Kebutuhan Masyarakat.....	19
2.1.8 Rumah Alquran Attartil.....	24
<b>2.2 Penelitian Terdahulu.....</b>	<b>28</b>
<b>2.3 Kerangka Penelitian.....</b>	<b>31</b>
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>33</b>
<b>3.1 Jenis dan Desain Penelitian.....</b>	<b>33</b>
<b>3.2 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....</b>	<b>33</b>
<b>3.3 Populasi dan Metode Pengambilan Sampel.....</b>	<b>34</b>

3.4 Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data .....	35
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>37</b>
4.1 Hasil Penelitian .....	37
4.1.1 Deskripsi Data .....	37
4.1.2 Karakteristik <i>Key Informan</i> dan Responden .....	41
4.1.3 Hasil Wawancara Aspek Kewirausahaan Program BBQ .....	44
4.1.4 Hasil Wawancara Manfaat Program BBQ bagi Masyarakat .....	54
4.2 Pembahasan .....	63
4.2.1 Pembahasan Aspek Kewirausahaan Program BBQ.....	63
4.2.2 Pembahasan Manfaat Program BBQ bagi Masyarakat.....	70
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>78</b>
5.1 Simpulan .....	78
5.2 Saran .....	78
5.3 Keterbatasan Penelitian dan Rekomendasi untuk Penelitian Lebih Lanjut ..	80
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>81</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu .....	28
Tabel 4. 1 Jumlah Key Informan dan Responden .....	38
Tabel 4. 2 PerkembanganPenerimaan BBQ.....	38
Tabel 4. 3 Deskripsi Key Informan .....	41
Tabel 4. 4 Deskripsi Responden.....	43
Tabel 4. 5 Data Key Informan Aspek Kewirausahaan Program BBQ .....	45
Tabel 4. 6 Jawaban Key Informan 1 .....	45
Tabel 4. 7 Jawaban Key Informan 2 .....	49
Tabel 4. 8 Jawaban Key Informan 3 .....	52
Tabel 4. 9 Data Responden Manfaat BBQ bagi Masyarakat .....	55
Tabel 4. 10 Jawaban Responden 1.....	55
Tabel 4. 11 Jawaban Responden 2.....	56
Tabel 4. 12 Jawaban Responden 3.....	57
Tabel 4. 13 Jawaban Responden 4.....	58
Tabel 4. 14 Jawaban Responden 5.....	59
Tabel 4. 15 Jawaban Responden 6.....	60
Tabel 4. 16 Jawaban Responden 7.....	61
Tabel 4. 17 Aspek Percaya Diri.....	64
Tabel 4. 18 Aspek Berorientasi Tugas dan Hasil .....	65
Tabel 4. 19 Aspek Berani Mengambil Resiko .....	66
Tabel 4. 20 Aspek Kepemimpinan .....	67
Tabel 4. 21 Aspek Berorientasi ke Masa Depan .....	68
Tabel 4. 22 Aspek Keorisinalan .....	69
Tabel 4. 23 Barang yang Dibeli di BBQ.....	71
Tabel 4. 24 Kegunaan Barang BBQ .....	72
Tabel 4. 25 Kualitas Barang BBQ .....	74
Tabel 4. 26 Harga Barang BBQ .....	74
Tabel 4. 27 Sumber informasi tentang BBQ .....	75
Tabel 4. 28 Kepuasan Pembeli .....	76

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2. 1 Piramida Kebutuhan Bertingkat Manusia Menurut Maslow .....	21
Gambar 2. 2 Kerangka Pemikiran .....	32



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Aspek Kewirausahaan .....	84
Lampiran 2 Daftar Pertanyaan Manfaat BBQ.....	85
Lampiran 3 Surat Keterangan Selesai Penelitian .....	86
Lampiran 4 Riwayat Hidup .....	87

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pada hakikatnya setiap manusia memiliki kebutuhan yang harus dipenuhi dalam kehidupannya. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), kebutuhan adalah sesuatu yang sangat diperlukan. Tidak jarang manusia bekerja keras agar dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari. Kebutuhan setiap orang berbeda sesuai kondisinya masing-masing. Kebutuhan tersebut diantaranya kebutuhan sandang, pangan dan papan. Kebutuhan sandang yakni berupa pakaian yang layak untuk melindungi tubuh. Kebutuhan pangan yakni berupa makanan dan minuman yang baik untuk kesehatan badan. Kebutuhan papan yakni berupa tempat tinggal yang layak untuk beristirahat dan berlindung. Jika kebutuhan-kebutuhan tersebut terpenuhi dengan baik maka dapat dikatakan bahwa seseorang telah mencapai kesejahteraan hidup.

Saat ini banyak hal yang mempermudah manusia dalam memenuhi kebutuhannya, salah satunya adalah perkembangan teknologi dan informasi. Perkembangan teknologi dan informasi berkembang sangat pesat, dimana peran teknologi dan Informasi menempati posisi yang sangat penting bagi kehidupan masyarakat (Novi,2022:12). Pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi untuk membeli atau menjual barang atau jasa melalui internet yang dikenal dengan *e-commerce*. Melalui data badan pusat statistik pada tahun 2022 persentase penggunaan *e-commerce* dari 34 provinsi di Indonesia adalah 90,18 %. Di provinsi Bengkulu penggunaan *e-commerce* sebesar 87,84% dan persentase ini

mengalami peningkatan setiap tahunnya. Bentuk kegiatan *e-commerce* yang dilakukan masyarakat adalah memenuhi kebutuhan dengan berbelanja secara *online* melalui *online shop*.

Kegiatan berbelanja melalui *online shop* memberikan banyak manfaat bagi masyarakat. Salah satunya adalah masyarakat lebih mudah memilih barang yang diinginkan tanpa harus repot ke toko atau bahkan ke pasar. Cukup melalui aplikasi yang ada di *Handphone*, masyarakat bisa memilih barang apapun yang mereka butuhkan. Barang-barang tersebut tersedia dalam berbagai model, warna, ukuran dan disertai dengan foto barang tersebut. Tidak hanya kemudahan dalam memilih dan memesan barang, bahkan saat ini pembayaran pun bisa dilakukan setelah barang yang dipesan tiba di rumah atau biasa dikenal dengan istilah *cash on delivery* (COD). Proses jual lebih bisa dilakukan dengan mudah di rumah atau dimanapun berada.

Namun dengan adanya kemudahan dari belanja secara *online* ini menyebabkan perilaku konsumtif di masyarakat. Perilaku konsumtif merupakan dorongan dalam diri seseorang untuk melakukan konsumsi tanpa henti agar mencapai kepuasan hasrat mereka dan hal ini menjadi kebiasaan sehingga diterapkan secara berulang pada kurun waktu yang lama (Sipunga, Muhammad, 2014:63). Pada penelitian yang dilakukan oleh Novi dalam *Journal Economy and Currency Study* (JECS) tahun 2022 menunjukkan perilaku konsumtif di kalangan mahasiswa khususnya mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu. Diantaranya banyak para mahasiswa memiliki kebiasaan membeli barang-barang seperti sepatu, tas, jilbab, baju, topi

dan lain sebagainya melalui berbagai toko jual beli *online* seperti Shopee, Tokopedia, Bukalapak, Zalora, Facebook, Instagram maupun Whatsapp.

Seiring berkembangnya kebiasaan berbelanja dengan dilakukan secara online ini membuat berbelanja tidak hanya menjadi cara untuk memenuhi kebutuhan saja namun juga untuk mengikuti *trend* zaman sekarang. Perilaku konsumtif semacam ini juga terjadi pada masyarakat kota Bengkulu. Pada penelitian yang dilakukan oleh Hilmi menunjukkan bahwa sebagian masyarakat Muara Dua Kota Bengkulu tertarik dengan adanya *trend* atau barang terbaru dengan alasan agar tampil lebih percaya diri dan tidak ketinggalan zaman (Hilmi,2016:12). Masyarakat membeli barang-barang bukan berdasarkan kebutuhan tapi untuk memuaskan keinginan berbelanja dan menjaga gengsi. Hal ini menyebabkan mereka membeli barang-barang yang sebenarnya tidak dibutuhkan, sehingga barang tersebut hanya sebagai pajangan dan dibiarkan menumpuk di rumah. Perilaku konsumtif seperti ini bertentangan dengan prinsip konsumsi dalam islam yaitu prinsip kesederhanaan dimana konsumen muslim tidak boleh berlebih-lebihan. Sikap berlebih-lebihan mengandung arti melebihi kebutuhan yang wajar dan cenderung mengikuti hawa nafsu (Hilmi,2016 :13).

Kondisi ini bertolak belakang dengan masyarakat yang tingkat perekonomiannya menengah ke bawah. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Bengkulu, pada bulan September 2021 jumlah penduduk miskin di Provinsi Bengkulu mencapai 291,79 ribu orang atau 14,43 %. Itu artinya masih banyak masyarakat yang kesulitan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka. Di tengah masyarakat yang semakin sibuk membeli barang-barang yang

mewah dan mahal untuk meningkatkan kepercayaan dirinya, sebagian masyarakat ada yang menjerit karena kesulitan membeli tas, sepatu dan pakaian sekolah untuk anaknya. Disamping itu juga harga kebutuhan pokok semakin meningkat sehingga menyebabkan pendapatan yang diperoleh tidak cukup membeli barang-barang yang serba mahal.

Program Barang Bekas BerQualitas (BBQ) merupakan salah satu program sosial yang dilakukan oleh Rumah Alquran Attartil dengan mengumpulkan barang yang masih layak pakai dari para donatur untuk di jual dengan harga yang terjangkau bagi masyarakat. Berdasarkan hasil diskusi bersama ibu Nurfadillah, S. Pd, Gr yang merupakan ketua Rumah Alquran Attartil (RQT), beliau mengatakan bahwa program BBQ ini dilakukan oleh komunitas ibu-ibu binaan RQT yang dikenal dengan nama Kompaq (Komunitas Emak Emak Pecinta Qur'an). Komunitas ini membentuk tim BBQ diantaranya tim penjemputan barang, tim sortir barang dan tim penjualan. Barang-barang tersebut dikumpulkan dari para donatur yang memiliki barang berupa tas, sepatu, pakaian, alat elektronik yang tidak digunakan lagi namun masih layak pakai. Selanjutnya barang-barang tersebut disortir kemudian dijual di pasar Pematang Gubernur (Pasar Kaget).

Berdasarkan pengamatan awal, diketahui bahwa Rumah Alquran Attartil adalah satu-satunya Rumah Quran yang memiliki program sosial yang dilakukan untuk membantu memenuhi kebutuhan masyarakat di Kota Bengkulu melalui program Barang Bekas BerQualitas (BBQ) ini. Namun pada proses penjualan barang bekas berkualitas ini masih ditemukan kendala yaitu penjualan yang hanya dilakukan setiap hari Minggu sehingga membuat pakaian yang masuk terus

bertambah dan barang yang lama masih belum terjual. Hal ini mengakibatkan pakaian yang belum terjual menumpuk di gudang. Selain itu kualitas barang yang menurun juga menyebabkan minat pembeli untuk membeli barang tersebut pun juga berkurang. Peneliti melihat bahwa program ini memiliki potensi yang bagus untuk dikembangkan menjadi sebuah usaha mandiri dalam bentuk toko Barang Bekas Berqualitas serta bisa dikembangkan menjadi penyedia barang untuk *reseller* dari luar Kota Bengkulu karena program ini banyak diminati oleh masyarakat dan antusias masyarakat terhadap program ini sangat tinggi. Sehingga dengan adanya pengembangan usaha tersebut diharapkan manfaat program BBQ lebih luas dirasakan oleh masyarakat, bahkan tidak ada di kota Bengkulu saja bahkan bisa meluas ke kota-kota lain.

Berdasarkan uraian tersebut, penulis mengangkatnya sebagai topik di dalam penulisan skripsi yang berjudul “**Analisis Program Jual Beli Barang Bekas Berqualitas (BBQ) dilihat dari Aspek Kewirausahaan dan Manfaat Bagi Masyarakat (Studi Kasus Rumah Alquran Attartil Kota Bengkulu)**”.

## **1.2 Masalah dan Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini antara lain:

1. Bagaimana Program Barang Bekas BerQualitas (BBQ) dilihat dari aspek kewirausahaan?
2. Apa manfaat Program Barang Bekas BerQualitas (BBQ) bagi masyarakat Kelurahan Pematang Gubernur?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian ini antara lain:

1. Untuk mengetahui bagaimana Program Barang Bekas BerQualitas (BBQ) dilihat dari aspek kewirausahaan.
2. Untuk mengetahui manfaat Program Barang Bekas BerQualitas (BBQ) bagi masyarakat Kelurahan Pematang Gubernur.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Lembaga Rumah Alquran Attartil

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam menyebarluaskan informasi tentang salah satu program sosial yang dilaksanakan oleh Rumah Alquran Attartil yakni Barang Bekas BerQualitas (BBQ) serta membantu mengidentifikasi aspek kewirausahaan dari program tersebut.

2. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan serta pengalaman peneliti untuk ikut serta dalam kegiatan sosial yang bermanfaat bagi masyarakat.

3. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan edukasi dan referensi bagi masyarakat dalam memanfaatkan barang yang tidak terpakai di rumah dan memberikan informasi tentang tempat membeli barang bekas yang masih berkualitas dengan harga terjangkau.

## 1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup pada penelitian ini dibatasi pada program sosial yang dilaksanakan oleh Rumah Alquran Attartil yakni Barang Bekas Berqualitas (BBQ). Program Barang Bekas BerQualitas (BBQ) merupakan salah satu program sosial yang dilakukan oleh Rumah Alquran Attartil dengan mengumpulkan barang yang masih layak pakai dari para donatur untuk di jual dengan harga yang terjangkau bagi masyarakat. Namun pada proses penjualan barang bekas berkualitas ini masih ditemukan kendala yaitu penjualan yang hanya dilakukan setiap hari Minggu sehingga membuat pakaian yang masuk terus bertambah dan barang yang lama masih belum terjual. Hal ini mengakibatkan pakaian yang belum terjual menumpuk di gudang. Selain itu kualitas barang yang menurun juga menyebabkan minat pembeli untuk membeli barang tersebut pun juga berkurang. Peneliti melihat bahwa program ini memiliki potensi yang bagus untuk dikembangkan menjadi sebuah usaha mandiri dalam bentuk toko Barang Bekas Berqualitas serta bisa dikembangkan menjadi penyedia barang untuk *reseller* dari luar Kota Bengkulu.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, dimana penelitian ini akan mendeskripsikan aspek kewirausahaan dan manfaat apa yang saja yang dirasakan masyarakat dari program Barang Bekas Berqualitas (BBQ) yang didapatkan melalui observasi langsung dan wawancara.



## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Analisis Program**

Analisis dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) berarti penyelidikan terhadap suatu peristiwa untuk mengetahui keadaan sebenarnya. Menurut Komaruddin (2001:53) analisis adalah kegiatan berpikir untuk menguraikan suatu keseluruhan menjadi komponen sehingga dapat mengenal tanda-tanda komponen, hubungannya satu sama lain dan fungsi masing-masing dalam satu keseluruhan terpadu. Sugiyono (2019: 319) mengutip pendapat Susan Stainback yakni analisis digunakan untuk memahami hubungan dan konsep dalam data sehingga hipotesis dapat dikembangkan dan dievaluasi.

Menurut Sujarwo (2020:2) analisis merupakan usaha yang disengaja atau sistematis untuk menguraikan, mengidentifikasi dan mengelompokkan suatu kondisi, potensi dan karakter yang melekat pada suatu objek. Selain itu menurut Spradley dalam Sugiyono (2019: 319) analisis dalam penelitian jenis apapun merupakan cara berpikir yang berkaitan dengan pengujian secara sistematis terhadap sesuatu untuk menentukan bagian, dan hubungannya dengan keseluruhan.

Program dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia memiliki makna rancangan mengenai asas serta usaha (dalam ketatanegaraan, perekonomian, dan sebagainya) yang akan dijalankan. Sedangkan menurut Joan L. Herman dalam Farida

(2008:9), program adalah segala sesuatu yang dilakukan seseorang dengan harapan akan mendapat hasil atau pengaruh. Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa analisis program dapat diartikan sebagai proses penyelidikan terhadap suatu program untuk mengetahui lebih dalam tentang program tersebut

### **2.1.2 Konsep Ekonomi**

Manusia terlahir sebagai makhluk ekonomi yang bersifat sosial. Hal ini disebabkan karena manusia tidak dapat memenuhi kebutuhan hidupnya tanpa bantuan dari orang lain. Kita sering mendengar istilah ekonomi. Misalnya adanya pengaruh antara jumlah penawaran terhadap harga barang tersebut. Atau mungkin kita juga sering mendengar istilah penawaran maupun permintaan. Berbagai istilah dari penawaran dan permintaan sering kali kita dengar dalam kegiatan perdagangan.

Sementara itu dalam perdagangan kita juga sering mendengar istilah harga. Dalam suatu kegiatan ekonomi harga mempunyai pengaruh yang sangat besar sekali, baik terhadap penawaran ataupun permintaan. Adanya pengaruh harga terhadap kuantitas yang diminta ataupun ditawarkan inilah yang disebut dengan istilah elastisitas. Konsep ekonomi elastisitas merupakan suatu konsep di mana perubahan harga sangat berpengaruh terhadap kuantitas permintaan dan penawaran dari suatu komoditas tertentu. Elastisitas dapat juga dikatakan sebagai suatu kepekaan permintaan dan penawaran terhadap harga barang ataupun jasa itu sendiri (Suryati, 2019: 71).

Berikut beberapa hal yang disebabkan oleh perkembangan ekonomi (Suryati, 2019: 22):

- a) Dapat mempertinggi efisiensi penggunaan faktor produksi. Suatu spesialisasi seorang pekerja ataupun tenaga ahli yang ada akan dipergunakan pada kegiatan sesuai bidang keahliannya.
- b) Dapat mempertinggi efisiensi produksi. Skala ekonomi (*economies of scale*) terjadi apabila efisiensi memproduksi yang semakin tinggi. Misalnya apabila suatu produksi ditingkatkan, contohnya menjadi dua kali lipat, maka biaya produksi justru tidak akan meningkat sebanyak peningkatan jumlah produksi yang berlaku.
- c) Dapat mendorong perkembangan teknologi. Adanya spesialisasi dapat menyebabkan pasaran barang yang dihasilkan menjadi tambah luas. Bagi kegiatan tertentu, hal tersebut dapat berarti bahwa produksi harus ditambah segera.

Dalam konsep ekonomi juga sering kita dengar kata efisiensi ekonomi. Efisiensi ekonomi merupakan salah satu hal yang dipelajari dalam ilmu ekonomi. Soekartawi dalam Respikasari (2003:4). Efisiensi Ekonomi dijelaskan dalam terminologi ilmu ekonomi, pengertian efisiensi dapat digolongkan menjadi 3 (tiga) macam, yaitu sebagai berikut:

- a. Efisiensi harga, yaitu berkaitan dengan pembuatan keputusan mengenai pengalokasian dari faktor-faktor produksi variabel, yaitu faktor yang berbeda dalam kontrol perusahaan. Efisiensi ini biasanya ditunjukkan dengan nilai produk marginal untuk suatu input tertentu sama dengan harga input tersebut.

- b. Efisiensi teknis merupakan besaran yang menunjukkan perbandingan antara produksi sebenarnya dengan produksi maksimum.
- c. Efisiensi ekonomi adalah besaran yang menunjukkan perbandingan antara keuntungan yang sebenarnya dengan keuntungan maksimum.

### **2.1.3 Teori Mikro Ekonomi**

Teori ekonomi mikro (yang sering juga ditulis sebagai mikroekonomi) merupakan cabang dari ilmu ekonomi yang mempelajari perilaku individu baik konsumen dan perusahaan serta bagaimana penentuan harga-harga pasar dan kuantitas input, barang maupun jasa yang diperjualbelikan di pasar. Ekonomi mikro ini meneliti bagaimana keputusan dan perilaku tersebut dapat mempengaruhi penawaran dan permintaan atas barang dan jasa, akan menentukan harga dan bagaimana harga, pada gilirannya dapat menentukan penawaran dan permintaan atas barang dan jasa selanjutnya (Hidayati, 2019: 8).

Selain itu Hidayati (2019: 9) menjelaskan bahwa salah satu tujuan dari ekonomi mikro adalah menganalisa pasar beserta mekanismenya yang dapat membentuk harga secara relatif kepada produk dan jasa yang ada, dan mengalokasikan sumber yang terbatas diantara banyak penggunaan alternatif pemenuhan kebutuhan. Ekonomi mikro juga dapat menganalisis kegagalan pasar (*market failure*), yaitu ketika pasar gagal dalam melakukan produksi hasil yang efisien dan disamping itu juga menjelaskan berbagai kondisi yang secara teoritis dibutuhkan bagi suatu pasar persaingan sempurna.

Teori ekonomi mikro analisisnya dapat dibuat berdasarkan pemikiran antara lain sebagai berikut: 1) Kebutuhan dan keinginan manusia jumlahnya

sangat tidak terbatas; 2) Kemampuan dari faktor produksi dalam menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat sifatnya terbatas. Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa teori mikro ekonomi mencakup proses jual beli beserta unsur-unsur yang ada di dalamnya untuk menganalisa pasar.

Dalam mikro ekonomi juga dibahas tentang pasar. Menurut istilah ekonomi pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli guna melakukan transaksi pembelian dan penjualan barang ataupun jasa, sehingga nanti tercipta harga keseimbangan sebagai harga yang berlaku di pasar saat itu dan juga dapat menetapkan jumlah yang nantinya diperdagangkan (Hidayati, 2019:121). Pada proses jual beli di pasar, kita mengenal istilah *Revenue* atau penerimaan. Goenadhi (2017: 62) menjelaskan bahwa *Revenue* atau penerimaan merupakan sejumlah uang yang diterima dari penjualan sebuah produk yang dihasilkan. *Total Revenue (TR)* atau penerimaan total dapat diperoleh dengan mengalikan jumlah satuan barang yang dijual (*Q*) dengan harganya (*P*), atau dapat dituliskan dengan rumus:

$$TR = Q \times P$$

Selain keuntungan, dalam ekonomi juga dibahas mengenai keseluruhan biaya yang diperlukan dalam produksi atau yang dikenal dengan *Total Cost (TC)* atau biaya total. *Total Cost (TC)* atau biaya total adalah keseluruhan biaya yang mencakup biaya tetap atau *Fixed Cost (FC)* ditambah dengan biaya variabel atau *Variable Cost (VC)* yang dapat dituliskan dengan rumus:

$$TC = FC + VC$$

Keuntungan/ laba/ *profit* dari hasil penjualan merupakan selisih antara penerimaan total dan biaya total, atau dapat dituliskan:  $\text{Laba} = \text{TR} - \text{TC}$ . Keuntungan/ laba/ *profit* diperoleh apabila penerimaan total lebih dari biaya produksi ( $\text{TR} > \text{TC}$ ).

#### **2.1.4 Teori Permintaan dan Penawaran (*Demand and Supply*)**

Kahidupan sehari-hari berupa interaksi antar masyarakat tidak terlepas dari proses jual beli. Dalam peristiwa membeli terjadi hubungan fungsional terbalik dalam arti apabila harga naik maka jumlah barang yang dibeli berkurang. Sedangkan dalam peristiwa menjual berlangsung hubungan fungsional secara langsung atau searah yang berarti setiap kenaikan harga menyebabkan jumlah barang yang dijual bertambah dan sebaliknya jika harga turun akan menyebabkan barang yang dijual berkurang. Dari peristiwa tersebut dapat disusun konsep permintaan dan penawaran. (Goenadhi, 2017: 11).

Teori permintaan (*demand*) menerangkan tentang ciri hubungan antara jumlah permintaan dan harga. Dalam analisis permintaan dianggap bahwa “permintaan suatu barang terutama sangat dipengaruhi oleh tingkat harganya”. Oleh sebab itu dalam teori permintaan yang terutama dianalisis adalah hubungan antara jumlah permintaan suatu barang dengan harga barang tersebut, dengan asumsi bahwa “faktor-faktor” lain tidak mengalami perubahan” atau *ceteris paribus*. Hukum permintaan, yaitu makin tinggi harga suatu barang, makin sedikit jumlah barang yang diminta, demikian sebaliknya, makin rendah harga suatu barang makin banyak jumlah barang yang diminta (Posma, 2017: 3).

Posma (2017: 13) juga menyatakan bahwa permintaan akan terjadi jika para penjual dapat menyediakan barang-barang yang diperlukan. Hubungan antara harga dan jumlah ini disebut Hukum Penawaran (*supply*). Hukum penawaran menyatakan: bila harga sesuatu barang meningkat, maka produsen akan berusaha meningkatkan jumlah barang yang dijualnya. Sebaliknya, jika harga turun, produsen cenderung akan mengurangi jumlah barang yang dijual.

Teori penawaran dan permintaan (*supply and demand*) dalam ilmu ekonomi, adalah menggambarkan atas hubungan-hubungan di pasar, antara para calon pembeli dan penjual dari suatu barang. Model penawaran dan permintaan digunakan untuk menentukan harga dan kuantitas yang terjual di pasar. Model ini sangat penting untuk melakukan analisa ekonomi mikro terhadap perilaku para pembeli dan penjual, serta interaksi mereka di pasar. Ia juga digunakan sebagai titik tolak bagi berbagai model dan teori ekonomi lainnya. (Posma, 2017: 21). Selain itu, Goenadhi (2017: 25) menjelaskan bahwa harga terbentuk ketika terjadi pertemuan antara permintaan dan penawaran. Dalam hal ini, ada kesepakatan antara harga yang diminta pembeli dengan harga yang ditawarkan oleh penjual. Barang akan memiliki harga ketika barang tersebut berguna atau bermanfaat dan dibutuhkan oleh masyarakat. Selain itu barang menjadi bernilai karena jumlahnya yang terbatas.

### **2.1.5 Jual Beli Barang Bekas Berqualitas (BBQ)**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) jual artinya tukar sesuatu dengan uang, sedangkan beli artinya memperoleh atau memiliki sesuatu dengan membayar. Selain itu KBBI juga mengartikan jual beli sebagai persetujuan saling

mengikat antara penjual yakni pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual. Menurut Machfoedz (2004: 29) menjual adalah suatu seni untuk meyakinkan, mempengaruhi, atau menggerakkan orang lain agar berpikir dan melakukan sesuatu yang dianjurkan oleh penjual.

Barang menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia memiliki beberapa pengertian yaitu: 1) Benda umum (segala sesuatu yang berwujud atau berjasad); 2) Semua perkakas rumah, perhiasan, dan sebagainya; 3) Bagasi, muatan (kereta api dan sebagainya); 4). Muatan selain manusia atau ternak. Sedangkan bekas menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia memiliki 4 pengertian yaitu: 1) Tanda yang tertinggal atau tersisa (sesudah dipegang, diinjak, dilalui, dan sebagainya; 2) Sesuatu yang tertinggal sebagai sisa (yang telah rusak, terbakar, tidak dipakai lagi, dan sebagainya); 3) Pernah menjadi, tapi sekarang tidak lagi; 4) Sudah pernah dipakai. Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa barang bekas adalah suatu benda yang dahulu pernah digunakan namun sekarang tidak digunakan lagi.

Ada beragam beberapa jenis barang bekas, diantaranya: 1) Kain/kulit, seperti yang terdapat pada sepatu, tas ataupun pakaian; 2) Besi, contohnya pada perabotan rumah tangga; 3) Kardus/plastik/kertas/kaca dan lain lain. Banyak jenis barang yang belum disebutkan lagi satu per satu, namun hanya memberikan gambaran yang khusus dari keseluruhan jenis barang bekas yang ada di bumi ini, sebab pada setiap barang bekas yang akan habis kegunaannya dan akan memiliki manfaat yang bisa diambil kembali, maka seperti itulah definisi dari barang bekas



(Ruainah, 2020:29). Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa jual beli barang bekas berkualitas adalah kesepakatan antara penjual dengan pembeli untuk membeli suatu barang yang tidak dimanfaatkan lagi orang lain namun masih layak digunakan.

Program Barang Bekas BerQualitas (BBQ) merupakan salah satu program yang dilaksanakan oleh Rumah Alquran Attartil, berupa penjualan barang-barang bekas yang masih layak pakai. Barang-barang tersebut berupa pakaian, tas, sepatu yang masih layak pakai atau alat elektronik. Program BBQ ini dilakukan oleh komunitas ibu-ibu binaan RQT yang dikenal dengan nama Kompaq (Komunitas Emak Emak Pecinta Qur'an). Komunitas ini membentuk tim BBQ sebagai berikut:

1. Tim Penjemputan

Tim ini bertugas menjemput barang yang akan disumbangkan oleh donatur ke rumah atau ke tempat yang sudah dijanjikan. Tim penjemputan terdiri dari guru-guru Rumah Alquran Attartil. Penjemputan dilaksanakan setiap hari Jum'at pagi, dimana tim akan berkeliling menggunakan mobil ke alamat yang dituju. Dalam satu kali penjemputan biasanya tim mengambil barang di lebih dari tiga lokasi berbeda. Biasanya barang yang dijemput adalah barang dalam jumlah banyak atau di tempat-tempat yang jauh.

2. Tim Penyortiran

Barang-barang yang disumbangkan oleh donatur selanjutnya disortir atau dipilih berdasarkan kualitas oleh tim penyortiran. Tim penyortiran ini

terdiri dari anggota Komunitas Mak-Mak Pecinta Quran (Kompaq). Dalam penjualan BBQ ini kualitas barang menentukan harga barang tersebut. Barang-barang berupa pakaian yang masih bagus kualitasnya biasanya dijual dengan harga Rp 20.000, selain itu dijual dengan harga yang murah yakni Rp 5000. Sedangkan untuk barang berupa tas atau sepatu dijual dengan harga Rp 10.000. Setelah disortir, barang-barang tersebut dimasukkan ke dalam karung dan diberi nama.

### 3. Tim penjualan

Penjualan dilaksanakan setiap hari Minggu mulai pukul 13.30 sampai dengan 17.30 oleh tim penjualan. Tim ini terdiri dari gabungan guru RQT dan Anggota Kompaq yang dibagi jadwal piket setiap minggunya. Penjualan dilakukan di pasar Pematang Gubernur atau yang biasa dikenal dengan nama pasar kaget. Adapun keuntungan dari penjualan BBQ ini nanti digunakan untuk pendanaan kegiatan sosial Rumah Alquran Attartil seperti paket sembako murah, santunan yatim dan dhuafa, bantuan bencana banjir dan lain-lain.

#### **2.1.6 Aspek Kewirausahaan**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengertian wirausaha sama dengan wiraswasta, yaitu orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya. Menurut Instruksi presiden RI No.4 Tahun 1995 (Saiman, 2012: 43) kewirausahaan adalah semangat, sikap, prilaku dan kemampuan seseorang dalam menaungi usaha, atau

kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Ningsih (2021: 28) Ada beberapa aspek atau nilai hakiki yang penting dalam kewirausahaan yaitu:

1. Percaya Diri (*Self-confidence*), yaitu sikap dan keyakinan untuk memulai, melakukan dan menyelesaikan suatu tugas atau pekerjaan yang dihadapi. Oleh sebab itu, kepercayaan diri memiliki nilai keyakinan, optimisme, individualitas, dan ketidaktergantungan
2. Berorientasi tugas dan hasil. Seseorang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil, adalah orang yang selalu mengutamakan nilai-nilai motif berprestasi, berorientasi pada laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energik, dan berinisiatif
3. Berani mengambil resiko. Wirausaha adalah orang yang lebih menyukai usaha-usaha yang lebih menantang untuk mencapai kesuksesan atau kegagalan daripada usaha yang kurang menantang. Keberanian untuk menanggung resiko yang menjadi nilai kewirausahaan adalah pengambilan resiko yang penuh dengan perhitungan dan realistis.
4. Kepemimpinan (kepeloporan dan keteladanan), yakni selalu ingin tampil berbeda, lebih dulu, lebih menonjol. Dengan menggunakan kemampuan kreativitas dan inovasi, seorang wirausahawan selalu menampilkan barang dan jasa-jasa yang dihasilkannya dengan lebih cepat, lebih dulu dan segera

berada di pasar. Ia selalu menampilkan produk dan jasa-jasa baru dan berbeda sehingga ia menjadi pelopor baik dalam proses produksi maupun pemasaran

5. Berorientasi ke Masa Depan. Orang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan. Karena memiliki pandangan yang jauh ke masa depan, maka ia selalu berusaha untuk berkarsa dan berkarya.
6. Keorisinilan: Kreativitas dan Inovasi. Nilai inovatif, kreatif dan fleksibel merupakan unsur-unsur keorisinilan seseorang. Wirausaha yang inovatif adalah orang yang kreatif dan yakin dengan adanya cara-cara baru yang lebih baik

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa aspek atau nilai yang penting dalam kewirausahaan meliputi percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, berani mengambil resiko, kepemimpinan, berorientasi ke masa depan serta keorisinalan.

### **2.1.7 Kebutuhan Masyarakat**

Kebutuhan berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia berasal dari kata butuh yang artinya sangat perlu menggunakan atau memerlukan. Menurut Sujarwo (2020: 9) kebutuhan merupakan segala sesuatu yang dirasakan dan dibutuhkan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan anggota masyarakat. Selain itu Morrison (2001: 27) menyatakan bahwa kebutuhan (*need*) diartikan sebagai kesenjangan antara apa yang diharapkan dengan kondisi sebenarnya. Sedangkan masyarakat menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia

adalah sejumlah manusia dalam arti seluas-luasnya dan terkait oleh suatu kebudayaan yang mereka anggap sama. Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan kebutuhan masyarakat merupakan sesuatu yang dibutuhkan atau diperlukan oleh manusia sesuai dengan kondisinya.

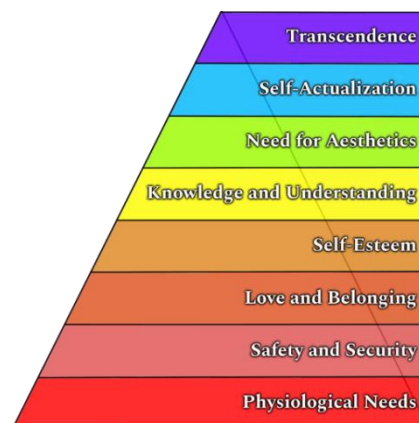
Bradshaw dalam Sujarwo (2020: 10) membedakan 5 macam kebutuhan yang melekat pada kebutuhan masyarakat dan individu, yaitu:

1. Kebutuhan normatif, yaitu kebutuhan yang dirasakan setelah dibandingkan dengan norma tertentu. Kebutuhan normatif juga bisa dikatakan sebagai kebutuhan yang timbul apabila seseorang atau suatu kelompok manusia berada di bawah suatu ukuran (*standard*) yang telah ditetapkan. Contoh hasil belajar harus berada di atas rata-rata yang telah ditetapkan sekolah.
2. Kebutuhan terasa (*feels needs*), kebutuhan ini disebut sebagai keinginan. Kebutuhan ini biasanya yang diperlukan atau diinginkan dan dirasakan pada saat itu.
3. Kebutuhan ekspresi (*expressed needs*), yaitu kebutuhan yang ditampakan oleh orang-orang yang membutuhkannya. Contohnya orang yang membutuhkan bahan bakar akan mengekspresikan keinginannya dengan mengantri di tempat penjualan bahan bakar.
4. Kebutuhan Komparatif (*comparated needs*), yaitu kebutuhan yang muncul jika seseorang menemukan suatu kondisi yang berbeda akan timbul adanya keinginan yang kuat untuk membandingkan dua kondisi atau lebih yang berbeda. Misalnya ada dua kelompok masyarakat yang menerima bantuan dari

pemerintah, satu kelompok dapat memanfaatkannya dengan baik, satu kelompok lagi tidak.

5. Kebutuhan masa datang (*future needs*), kebutuhan ini merupakan proyeksi atau antisipasi kebutuhan yang akan terjadi di masa yang akan datang. Contohnya perancang pembangunan kota melaksanakan pembangunan jalan tol yang akan dimulai dibangun sepuluh tahun yang akan datang.

Maslow dalam Sutono (2021: 4) menggunakan piramida sebagai peraga untuk memvisualisasi gagasannya mengenai teori hirarki kebutuhan manusia. Menurut Maslow, manusia termotivasi untuk memenuhi kebutuhan kebutuhan hidupnya. Kebutuhan-kebutuhan tersebut memiliki tingkatan atau hirarki, mulai dari yang paling rendah (bersifat dasar/fisiologis) sampai yang paling tinggi (aktualisasi diri).



Gambar 2. 1 Piramida Kebutuhan Bertingkat Manusia Menurut Maslow

Sumber: <https://agile-mercurial.com/2019/06/20/abraham-maslows-expanded-hierarchy-of-needs/>

1. Kebutuhan yang bersifat fisiologis (*physiological needs*) Kebutuhan ini meliputi tiga hal pokok yaitu: sandang, pangan, dan papan. Tingkat kebutuhan ini merupakan teori mendasar bagi seseorang untuk melakukan sesuatu demi

mendapatkan kebutuhan tersebut. Contohnya: buruh, kebutuhan akan gaji, uang lembur, rumah, kendaraan dll, merupakan kebutuhan pokok, menjadi alasan dari karyawan itu untuk mau bekerja, menjadi efektif dan dapat memberikan produktivitas yang tinggi bagi organisasi tertentu.

2. Kebutuhan keamanan dan keselamatan kerja (*safety needs*). Kebutuhan ini menekankan pada rasa aman, tenang, dan jaminan seseorang dalam melakukan aktivitas. Para pekerja akan lebih bersemangat dengan pekerjaannya apabila terdapat jaminan formal tentang kedudukan dan wewenangnya. Pertimbangan seseorang melakukan aktivitas tidak sekedar untuk produktivitas, tetapi juga keselamatan dan keamanan.
3. Kebutuhan percaya dan cinta kasih (*belongingness & love needs*) Kebutuhan ini menekankan pada kebutuhan manusia untuk mencintai dan dicintai serta saling memiliki sebagai manusia. Rasa mencintai dan memiliki mencakup aspek yang luas, dapat berupa perhatian, kedekatan, kebutuhan diterima di antara teman-temannya.
4. Kebutuhan akan harga diri (*esteem needs*). Kebutuhan ini mengarah pada jenjang atau capaian seseorang dalam bidang pekerjaan tertentu. Kemampuan memperoleh prestasi melahirkan kebutuhan agar orang itu dihargai, maka timbullah kebutuhan akan harga diri. Ada dua macam kebutuhan akan harga diri. Pertama, adalah kebutuhan-kebutuhan akan kekuatan, penguasaan, kompetensi, percaya diri dan kemandirian. Sedangkan yang kedua adalah kebutuhan akan penghargaan dari orang lain, status, ketenaran, dominasi, kebanggaan, dianggap penting dan apresiasi dari orang lain.

5. Kebutuhan mengetahui dan memahami (*need to know & understand*). Kebutuhan ini menekankan pada interaksi antar manusia dengan melakukan pemahaman di antara mereka. Kebutuhan akan pengetahuan dan pemahaman dalam kelompok kerja atau antar kelompok seringkali diperlukan bagi pekerja yang pekerjaannya di bagian administrasi, jasa, sosial media, maka mereka akan membutuhkan pengetahuan dan pemahaman di antara para anggotanya sehingga dapat tercipta suatu kerja sama yang baik.
6. Kebutuhan estetika (*aesthetic needs*) Kebutuhan ini mengarah pada keinginan seseorang untuk mengubah sesuatu agar terlihat lebih indah dan nyaman berada didalamnya. Kebutuhan estetika sangat dibutuhkan dalam kehidupan, tanpa estetika maka semua hal akan terlihat hampa. Contohnya: Manusia akan mengubah model rumah huniannya karena ingin lebih indah dibanding yang lain.
7. Kebutuhan Aktualisasi Diri (*self actualization*). Kebutuhan ini mengarah pada keinginan seseorang untuk mengembangkan kapasitas kerjanya dengan baik yang seringkali terdapat pada hal-hal yang sesuai untuk mencapai cita dan cita diri seseorang. Motivasi kerja sangat diperlukan dalam kemampuan manajemen untuk dapat mensinkronisasikan antara cita diri dan cita organisasi untuk dapat melahirkan hasil produktivitas organisasi yang lebih baik.
8. Kelebihan (*transcendence*). Kebutuhan akan kelebihan sangat diperlukan untuk selalu mengembangkan potensi dalam diri seseorang. Kelebihan ini lebih mengarah pada keterampilan seseorang sehingga memiliki nilai tambah dalam dirinya. Banyak orang yang memiliki pendidikan yang tinggi tapi tidak



jarang pula kemampuan orang itu dapat dibagikan kepada orang lain secara lebih lanjut. Potensi yang dibagikan kepada orang lain karena dia memiliki kemampuan lebih. Kebutuhan ini sering dikaitkan dengan semakin sadar akan adanya kekuatan yang lebih kuat yang mengatur kehidupan kita. Beberapa orang menganggap kebutuhan ini berhubungan dengan sesuatu yang sakral dan mistis.

Menurut Sutono (2021: 5) teori *need* menurut Abraham Maslow tidak semua masyarakat membutuhkan teori tersebut karena ada kebutuhan yang bersifat primer yaitu kebutuhan fisiologis (kebutuhan fisik, seperti makan, minum, sandang, dan tempat tinggal). Sedangkan tahapan yang kedua adalah kebutuhan sekunder kebutuhan keselamatan dan keamanan kerja, sedangkan kebutuhan yang terakhir adalah kebutuhan tersier; kebutuhan ini tidak sampai membahayakan pada diri dan keamanan masyarakat.

### **2.1.8 Rumah Alquran Attartil**

Rumah Alquran Attartil (RQT) merupakan lembaga pengajaran Alquran yang terletak di Jalan Darmawanita RT 30 No.29 Pematang Gubernur Kota Bengkulu. Lembaga ini berada di bawah Yayasan Generasi Rabbani yang diketuai oleh bapak Dr. Iip Aripin, M.T.Pd. Rumah Alquran Attartil didirikan pada tahun 2013 oleh ibu Elvi Fitriani, S.P. Sesuai dengan visi dan misi yayasan maka Rumah Alquran Attartil berkeinginan untuk mewujudkan peran serta dakwah dalam pembangunan masyarakat. Peran yang diterjemahkan dengan membina kelompok-kelompok masyarakat untuk mengenal dan memahami alquran. Dengan interaksi yang dalam dan program-program pendamping lainnya diharapkan dapat

memotivasi masyarakat untuk melaksanakan nilai-nilai qurani dalam kehidupan. Nilai yang akan mampu mengantar menjadi masyarakat madani, yang mempunyai karakter & sikap yang jelas menghadapi pengaruh lingkungannya, seperti jargon dari Rumah Alquran Attartil yakni “sholeh pribadi, sholeh sosial”.

Berikut penjelasan tentang visi, misi, program serta komunitas binaan Rumah Alquran Attartil yang dikutip berdasarkan dokumen Profil Lembaga Rumah Alquran Attartil tahun 2021:

#### Visi

Menjadi lembaga alquran yang mapan & bersinergi dengan semua unsur masyarakat untuk mewujudkan masyarakat cinta alquran sholeh pribadi & sholeh sosial.

#### Misi

1. Menyelenggarakan pengajaran alquran di semua lapisan masyarakat
2. Mencetak tenaga guru alquran yang profesional
3. Membangun profil RQT yang profesional mapan dan bersinergi
4. Membangun kerja sama sinergis dengan stuktur pemerintahan dan lembaga dakwah, ormas dan semua unsur masyarakat yang terkait.
5. Melaksanakan pendekatan sosial ke masyarakat dengan menebar kasih sayang dalam bentuk bakti sosial setiap tahun

#### Program

Pada umur lima tahun ke dua ini Rumah Alquran Attartil menawarkan beberapa program ke masyarakat, antara lain:

1. Tahsinul Quran, program memperbaiki bacaan alquran santri. Attartil menggunakan metode utsmani yang dirilis LPTQ Utsmani Jakarta. Metode ini menggunakan pendekatan pembelajaran berjenjang sesuai kemampuan santri baik anak-anak maupun dewasa. Pengelolaan kelas dilakukan intensif dalam kelompok-kelompok dengan perbandingan 1 guru 15 orang santri. Evaluasi dilakukan setiap 6 bulan untuk menjaga standar kualitas bacaan tajwidul quran fashih dan shahih.
2. Tahfizul Quran, program menghafal alquran bagi santri yang telah lulus pembinaan tahsinul quran. Kelas dikelola tetap dalam kelas kecil 1-2 kali seminggu. Kedepan kami bermimpi dapat memberi kontribusi lebih dengan program intensif memondokkan santri. Semoga mimpi hari ini menjadi nyata esok hari.
3. Tafhimul Quran, program memahami alquran. Dengan menggunakan metode tafsir untuk memahami alquran. Kelas dikelola dalam kelompok besar 1 kali dalam dua minggu. Kelas tafsir dibina oleh Alustaz Syahrul Azwar, Lc alumnus Jurusan Tafsir Universitas Alazhar Kairo Mesir.
4. Program-program penunjang pembelajaran antara lain Kajian Fiqih, Kajian Tafsir, Kajian Sekolah Orang Tua, Outbound, Camping Quran dan Rihlah.
5. Program sosial seperti, pembagian alquran gratis, menyediakan tenaga rubiyah & kain kafan gratis, sunatan massal, buka bersama yatim & dhuafa, berbagi paket lebaran untuk dhuafa, kafalah yatim dan lain-lain.

#### Komunitas dan Lembaga Binaan:

1. KOMPAQ, Komunitas Emak-Emak Pecinta Alquran.

Kompaq merupakan komunitas dari ibu-ibu binaan yang menjadi santri pembelajaran tahsin Quran kelas dewasa Rumah Alquran Attartil. Terdiri dari ibu-ibu yang mayoritas pekerjaannya adalah ibu rumah tangga, selain itu juga ada yang berprofesi sebagai guru, wiraswasta, dan lain-lain. Komunitas ini berperan sebagai sayap Rumah Alquran Attartil dari segi dana dan usaha dengan program Barang Bekas BerQualitas (BBQ), kantin “Mak Kompaq” dan bazar sembako murah.

2. MUPAQAT, Mudo Pecinta Quran Attartil

Mupaqt merupakan komunitas para remaja binaan yang menjadi santri pembelajaran tahsin Quran kelas remaja. Terdiri dari para remaja yang pekerjaannya sebagai pelajar SMP dan SMA. Komunitas ini berperan sebagai sayap Rumah Alquran Attartil di kalangan pelajar dengan program Camping Quran Remaja, Ngaji Bareng Mupaqt, dan lain-lain.

3. RTI, Rumah Tahfizh Impian

Rumah Tahfidz Impian merupakan lembaga binaan Rumah Alquran Attartil dari segi hafalan atau Tahfidzul Quran. Para santri ditempa selama 2 tahun melalui program menghafal Alquran 30 juz, murojaah mutqin dan belajar materi keislaman seperti fiqih dan tafsir.

4. PPQ, Pemuda Pewaris Quran

Pemuda Pewaris Quran merupakan komunitas binaan Rumah Alquran yang terdiri dari santri Rumah Tahfidz Impian dan guru-guru Rumah Alquran Attartil yang telah menyelesaikan hafalan 30 juz agar terjaga hafalan

Alqurannya dan berguna di masyarakat Diharapkan dengan adanya PPQ ini akan lahir sosok pemuda yang dapat menjadi contoh di masyarakat.

## 2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Penulis (Tahun)	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Suryati (2013)	Evaluasi Program Unit Usaha Bisnis Barang Bekas Berkualitas (Barbeku) di Yayasan Imdad Mustadh'afin (Yasmin) Cirendeu	Kualitatif Pengumpulan data: observasi, dokumentasi dan wawancara. Pengumpulan sampel: <i>purposive sampling</i>	Pada penelitian ini telah dievaluasi program unit usaha Barbeku dari aspek relevansi, efisiensi, dampak dan kesinambungan. Aspek relevansi (kerapian toko) menunjukkan hasil cukup relevan walaupun masih perlu perbaikan. Aspek efektivitas (keuntungan) masih efektif dan masih butuh peningkatan. Aspek efisiensi menunjukkan nilai yang mengategorikan sudah efisien. Berdasarkan segi dampak yang menimbulkan efek primer dan efek sekunder menunjukkan hasil positif baik. Aspek kesinambungan menunjukkan hasil yang cukup berkesinambungan. Melalui lima kriteria evaluasi di atas, penulis simpulkan Program Unit Usaha Barbeku dapat terus berlanjut dan berkesinambungan.
2.	Asrori Qudrota Khalqo (2012)	Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Pengelolaan Barang Bekas (Studi Kasus Kelurahan Harjosari Kecamatan	Kualitatif Pengumpulan data : Angket, observasi, wawancara, dokumentasi, studi pustaka	Peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut : 1) Kegiatan pengelolaan barang bekas tidak begitu mudah dan tidak pula begitu sulit karena perlu dengan ketekunan dan kesabaran dalam mengelolanya; 2) Faktor yang mempengaruhi masyarakat

	Sukajadi Pekanbaru).	Pengambilan sampel: <i>Random sampling</i>	untuk melakukan pengelolaan barang bekas dapat dilihat dari segi ekonomi, sosial dan lingkungan; 3) Ditinjau dari ekonomi islam, bahwa kegiatan pengelolaan barang bekas merupakan suatu pemanfaatan yang memiliki prinsip-prinsip yang sesuai dengan syariah jika dilakukan dengan jalan yang benar dan baik.
3.	Ruainah (2020) Manajemen Sampah dan Barang Bekas dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Gerakan Seribu Rupiah (GSR) Yayasan Masjid At- Taqwa Ngaliyan Indah Semarang)	Kualitatif Pengumpulan Data: Observasi, Wawancara dan Dokumentasi	Kesimpulan yang diambil berdasarkan penelitian antara lain: 1) Gerakan Seribu Rupiah merupakan wadah atau tempat pengelolaan bagi masyarakat dalam menyalurkan sampah dan barang bekas; 2) Problematika yang ada pada GSR terdapat pada alat transportasi untuk mengangkut sampah dan barang bekas hanya satu unit dan tidak ada target untuk meningkatkan jumlahnya.
4.	Noor Anisa, Ahmad Ma'ruf (2009) Masihkah barang bekas diminati masyarakat Yogyakarta?	Kuantitatif (analisis linear berganda)	Kualitas produk, harga, pelayanan memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli masyarakat terhadap barang bekas di Pasar Klithikan Pakuncen.
5.	Fikry, Ranti, dkk (2017) Pemanfaatan Barang-Barang Bekas yang Bernilai Ekonomi bagi Peningkatan Produktivitas Jiwa Entrepreneur Ibu Rumah Tangga Rt.01/ Rw.12 Desa Limbungan Kecamatan	Metode Ceramah/ Demonstrasi (Pengabdian Masyarakat)	Pelatihan ini memberikan keterampilan wirausaha kepada ibu-ibu Rumah Tangga di Desa Limbungan Kecamatan Rumbai Pesisir sebagai bekal wirausaha, atau pun sebagai bekal untuk memulai usaha. Pemahaman peserta pengabdian sebesar 80% memahami dan memiliki keterampilan dalam mempraktekan pembuatan

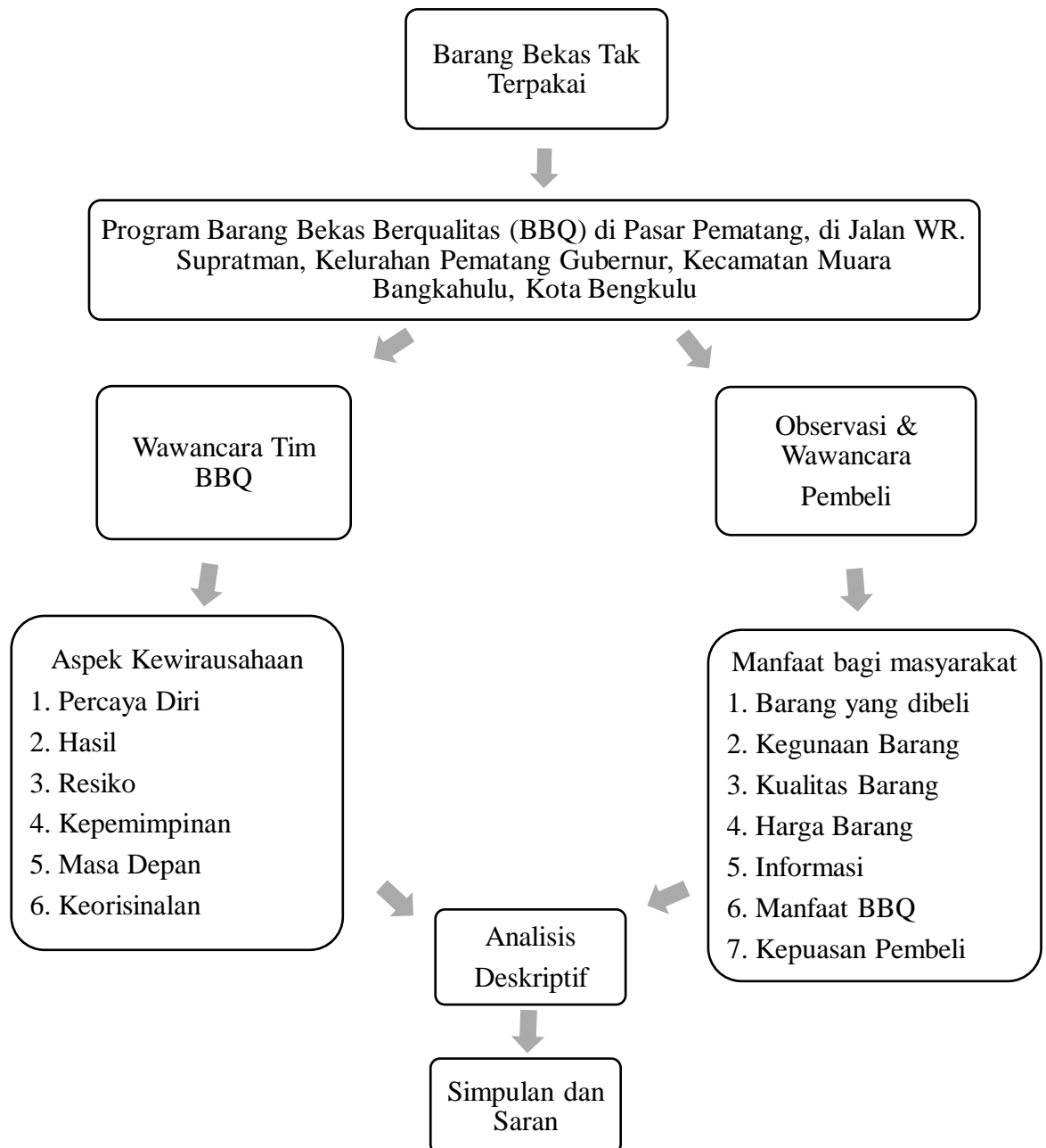
---

		Rumbai Pesisir		souvenir dari pemanfaatan barang-barang bekas seperti kain perca, botol bekas, koran bekas dan selongsong bekas
6.	Lemire Beverly (2014)	<i>Consumerism in Preindustrial and Early Industrial England : The Trade in Secondhand Clothes.</i>	Qualitative	<i>Throughout the preindustrial and early industrial periode a trade in secondhand clothes answered the needs of a wide cross section of working people, from coal heavers to office clerks, from shopkeepers' wives to servants. It was not restricted to the indigent, to the destitute, or to the recipients of charity. The trade in secondhand clothing flourished in response to the second tier of demand, a demand that had not yet been translated into the large-scale production of consumer goods, yet was powerful enough to stimulate an intermediate trade</i>
7.	Vanessa O. A. Doe (2022)	<i>Implications of Fast Fashion's Second-Hand Clothing Market On Seamstresses in The Ghanaian Textile Industry</i>	Qualitative	<i>In conclusion, while this research shows that some seamstresses do benefit in some ways from fast fashion's second-hand market, it also supports previous literature in documenting its problematic consequences. Policy makers and development planners can use the insights presented in this work to support legislation and programming that limits the importations of damaged second-hand clothing into Ghana to curtail the influx of textile waste being shipped into the country on a daily basis through the ports.</i>

---

### 2.3 Kerangka Penelitian

Adapun kerangka pemikiran yang digunakan dalam penelitian ini dijelaskan



berdasarkan gambar berikut:



## Gambar 2. 2 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan Gambar 2. 2 fenomena yang terjadi di masyarakat saat ini barang bekas yang masih layak pakai banyak ditemukan di rumah-rumah. Barang-barang tersebut berupa pakaian, tas, sepatu, alat elektronik, perabotan rumah dan lain sebagainya. Hal ini disebabkan karena adanya perilaku konsumtif masyarakat, dimana masyarakat senang membeli barang-barang yang sebenarnya tidak dibutuhkan. Barang-barang tersebut dibeli hanya karena trend dan mode, sehingga barang-barang tersebut hanya sebagai pajangan dan dibiarkan menumpuk di rumah.

Program Barang Bekas BerQualitas (BBQ) merupakan salah satu program sosial yang dilakukan oleh Rumah Alquran Attartil yang beralamat di Jalan Dharmawanita No 29 RT 30 Kelurahan Pematang Gubernur dengan mengumpulkan barang yang masih layak pakai dari para donatur untuk di jual dengan harga yang terjangkau bagi masyarakat. Barang-barang tersebut dijual di Pasar Pematang Gubernur yang beralamat di Jalan WR. Supratman Pematang Gubernur, Kecamatan Muara Bangkahulu, Kota Bengkulu setiap hari Minggu.

Melalui wawancara bersama Tim Barang Bekas Berqualitas peneliti dapat mengidentifikasi aspek kewirausahaan dari program tersebut. Selain itu, melalui wawancara langsung bersama pembeli peneliti akan lebih memahami manfaat Program Barang Bekas Berqualitas (BBQ) ini bagi masyarakat. Selanjutnya hasil observasi dan wawancara tersebut akan dianalisis dengan analisis deskriptif untuk mendapatkan sebuah simpulan dan saran.

## **BAB III METODE PENELITIAN**

### **3.1 Jenis dan Desain Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Metode Kualitatif adalah penelitian yang dilakukan secara intensif, peneliti ikut berpartisipasi di lapangan, mencatat secara hati-hati apa yang terjadi, melakukan analisis reflektif terhadap berbagai dokumen yang ditemukan di lapangan, dan membuat laporan penelitian secara mendetail (Sugiyono, 2019: 24). Pada penelitian ini peneliti melaksanakan studi kasus dengan terlibat langsung dalam program Barang Bekas Berqualitas (BBQ) untuk melaksanakan observasi terhadap proses jual beli yang terjadi, memberikan pertanyaan untuk lembaga dan pembeli.

### **3.2 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel**

Definisi operasional dan pengukuran variabel pada penelitian ini dijelaskan sebagai berikut:

1. Program Barang Bekas BerQualitas (BBQ) yang dimaksud dalam penelitian ini adalah salah satu program sosial yang dilaksanakan oleh Rumah Alquran Attartil berupa penjualan barang bekas yang masih layak pakai kepada masyarakat dengan harga yang terjangkau. Program ini dilaksanakan setiap hari Minggu jam 13.30 - 17.30.
2. Rumah Alquran Attartil (RQT) yang dimaksud dalam penelitian ini adalah lembaga pengajaran Alquran yang berada di bawah Yayasan Generasi

Rabbani yang bergerak di bidang Pengajaran Alquran dan sosial kemasyarakatan.

3. Barang Bekas Berqualitas (BBQ) yang dimaksud dalam penelitian ini adalah barang bekas yang masih layak pakai namun tidak digunakan lagi oleh pemiliknya berupa pakaian bekas seperti baju, celana, tas, sepatu. Selain itu ada juga alat elektronik seperti televise, kulkas, printer dan kipas angin dan ada juga perabotan rumah tangga seperti lemari.
4. Apek kewirausahaan yang dimaksud dalam penelitian ini meliputi percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, berani mengambil resiko, kepemimpinan, berorientasi ke masa depan serta keorisinalan
5. Kebutuhan masyarakat yang dimaksud dalam penelitian ini adalah berupa kebutuhan sandang yakni pakaian seperti tas, sepatu, baju, seragam sekolah dan lain-lain.

### **3.3 Populasi dan Metode Pengambilan Sampel**

Adapun yang menjadi populasi untuk mengetahui manfaat dari program Barang Bekas Berqualitas (BBQ) dalam penelitian ini adalah masyarakat yang membeli barang bekas di program tersebut. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *Insidental Sampling*, yakni teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan/ insidental bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data ((Sugiyono, 2019 :133). Adapun yang menjadi sampel untuk mengetahui manfaat program Barang Bekas

Berualitas BBQ ini sebanyak 7 orang responden yakni Responden 1, Responden 2, Responden 3, Responden 4, Responden 5, Responden 6 dan Responden 7.

Sedangkan populasi untuk mengetahui aspek kewirausahaan dari Program Barang Bekas Berualitas (BBQ) ini adalah guru-guru Rumah Alquran Attartil. Teknik pengambilan sampel yang akan digunakan adalah *Purposive Sampling*, yakni teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2019 :133). Adapun yang menjadi sampel untuk mengetahui aspek kewirausahaan dari program Barang Bekas Berualitas (BBQ) ini ada sebanyak 3 orang yang terdiri dari ketua RQT (*key informan 1*), ketua Kompaq (*key informan 2*) dan ketua pelaksana program Barang Bekas Berualitas (*key informan 3*).

#### **3.4 Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari lapangan (Sugiyono, 2019: 9). Pada penelitian ini pengumpulan data akan dilakukan dengan observasi dan wawancara yang dijelaskan sebagai berikut:

1. Observasi. Jenis observasi yang akan dilakukan oleh peneliti adalah Observasi Berperanserta (*Participant Observation*), yakni observasi dimana peneliti terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian sehingga data yang diperoleh akan lebih lengkap, tajam, dan sampai mengetahui pada tingkat makna dari setiap perilaku yang nampak (Sugiyono, 2019: 203). Adapun yang akan menjadi objek observasi dalam penelitian ini adalah proses jual beli pada program Barang Bekas BerQualitas (BBQ).

2. Wawancara. Wawancara dilakukan secara terbuka, dimana peneliti memberikan peluang kepada informan untuk berargumen dan tidak membatasi jawaban hanya iya atau tidak saja. Adapun yang akan menjadi objek wawancara dalam penelitian ini adalah pengurus Rumah Alquran Attartil selaku penjual atau pelaksana program Barang Bekas BerQualitas (BBQ) dan masyarakat kelurahan Pematang Gubernur yang membeli barang bekas tersebut.

### **3.5 Metode Analisis**

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, dimana penelitian ini akan mendeskripsikan aspek kewirausahaan dan manfaat apa yang saja yang dirasakan masyarakat dari program Barang Bekas BerQualitas (BBQ) yang didapatkan melalui observasi langsung dan wawancara. Dalam hal ini peneliti menyajikan data dalam bentuk tabel hasil wawancara ditambah dengan penjelasan dari temuan-temuan hasil penelitian.

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **4.1 Hasil Penelitian**

#### **4.1.1 Deskripsi Data**

Pada penelitian ini data diperoleh melalui wawancara langsung kepada *key informan* yang merupakan pelaksana program BBQ dan responden yang merupakan pembeli dari program BBQ. Pada saat wawancara bersama *key informan* yang terdiri 3 orang yakni *key informan 1*, *key informan 2* dan *key informan 3*, peneliti memberikan sebanyak 6 pertanyaan yang sama. Pertanyaan-pertanyaan ini berkaitan dengan 6 aspek kewirausahaan. Setiap pertanyaan yang diberikan diharapkan *key informan* memberikan jawaban sesuai dengan keadaan sebenarnya sehingga hasil penelitian ini nantinya dapat dipertanggung jawabkan kebenarannya

Selanjutnya pada saat wawancara bersama responden yang terdiri dari 7 orang yakni responden 1, responden 2, responden 3, responden 4, responden 5, responden 6 dan responden 7, peneliti memberikan sebanyak 7 pertanyaan yang sama. Pertanyaan-pertanyaan ini berkaitan dengan manfaat yang responden rasakan selama membeli barang bekas di program BBQ. Setiap pertanyaan yang diberikan diharapkan responden memberikan jawaban sesuai dengan keadaan sebenarnya sehingga hasil penelitian ini nantinya dapat dipertanggung jawabkan kebenarannya. Data dari jumlah *key informan* dan responden wawancara serta jumlah pertanyaan yang diberikan kepada narasumber tersebut saat wawancara terdapat pada tabel berikut:

Tabel 4. 1 Jumlah *Key Informan* dan Responden

Pertanyaan	Jumlah <i>Key Informan</i> / Responden	Jumlah Pertanyaan
Aspek Kewirausahaan	3 <i>key informan</i>	6 pertanyaan
Manfaat BBQ	7 responden	7 pertanyaan
<b>Total</b>	10 orang	

Sumber: Data Primer (diolah Desember 2022)

Pada penelitian ini, peneliti juga menanyakan tentang penerimaan (*revenue*) dari Program Barang Bekas Berqualitas ini kepada *key informan* untuk mengetahui perkembangan program ini dari awal dilaksanakan, yang terdapat pada tabel berikut:

Tabel 4. 2 Perkembangan Penerimaan BBQ

No	Tahun	Total Revenue (TR)	Total Cost (TC)	Profit
1	2014	Rp 5.435.000	Rp 50.000	Rp 5.385.000
2	2015	Rp 6.100.000	Rp 50.000	Rp 6.050.000
3	2016	Rp 6.695.000	Rp 70.000	Rp 6.625.000
4	2017	Rp 6.860.000	Rp 100.000	Rp 6.760.000
5	2018	Rp 7.220.000	Rp 100.000	Rp 7.100.000
6.	2019	Rp 11.688.000	Rp 118.000	Rp 11.570.000
7	2020	Rp 14.945.000	Rp 200.000	Rp 14.745.000
8	2021	Rp 18.266.000	Rp 308.000	Rp 17. 955.000
9	2022	Rp 23.617.000	Rp 510.000	Rp 23.107.000

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Berdasarkan Tabel 4.2 diketahui bahwa program Barang Bekas Berqualitas (BBQ) mulai dilaksanakan sejak tahun 2014. Pada saat wawancara, *key informan 2* mengatakan bahwa dari tahun 2014 sampai tahun 2019 program BBQ merupakan bagian dari program Milad Rumah Alquran Attartil, artinya program ini hanya dilaksanakan dalam rangka Milad selama beberapa minggu, bukan dilaksanakan regular setiap minggu. Program ini dilaksanakan beberapa minggu sebelum bulan Ramadhan, hasil program BBQ ini selanjutnya digunakan untuk kegiatan sosial di bulan Ramadhan seperti buka puasa bersama yatim dan

dhuafa, pesantren kilat anak, paket lebaran untuk yatim dan dhuafa serta kegiatan sosial lainnya.

Pada awal pelaksanaan program BBQ, masyarakat belum terlalu antusias dengan program ini, baik untuk menyumbangkan barang maupun untuk membeli karena barang yang dijual masih sedikit dan tidak beragam. Hal ini karena informasi yang belum meluas dan donatur yang kesulitan mengantarkan barang sumbangan yang banyak dan jauh dari lokasi rumah mereka. Namun seiring berjalannya waktu, semakin lama banyak masyarakat yang tertarik untuk membeli barang bekas di program ini. Pengurus terus berupaya menyebarluaskan informasi ke masyarakat melalui brosur-brosur dan secara langsung. Selain itu, setelah program ini berjalan beberapa lama pengurus BBQ memberikan fasilitas jemput barang bagi donatur yang ingin menyumbangkan barang yang tidak digunakan lagi dirumahnya. Selain itu ada pembeli yang menjadi *reseller* BBQ dengan menjual kembali barang-barang BBQ ke luar kota Bengkulu seperti Seluma dan Bengkulu Tengah.

Seiring dengan perkembangan penjualan program BBQ, kepercayaan masyarakat terhadap program ini terus ditingkatkan dengan mengirimkan dokumentasi penjualan, hasil penjualan BBQ serta ucapan terima kasih kepada para donatur. Antusias masyarakat juga terus ditingkatkan dengan terus menghadirkan barang-barang yang berkualitas dengan harga terjangkau. Selain itu, informasi tentang program BBQ juga terus disebarkan baik secara langsung maupun melalui media sosial seperti Facebook, Whatsapp, Instagram dan lain lain. Dapat disimpulkan bahwa beberapa metode penjualan yang diterapkan dalam



program BBQ yaitu: 1) Menyiapkan dan menyortir barang; 2) Menyediakan fasilitas penjemputan barang; 3) Menetapkan harga jual yang terjangkau; 4) Memilih lokasi penjualan yang strategis; 5) Melakukan promosi secara langsung dan melalui media sosial; 6) Bekerjasama dengan *reseller*.

Dengan adanya peningkatan kepercayaan dan antusias masyarakat, pada tahun 2020 BBQ mulai dijual secara reguler setiap minggu, kecuali jika kondisi yang tidak mendukung atau hujan Program BBQ menjadi program yang ditunggu-tunggu masyarakat setiap minggunya. Penjualan BBQ yang awalnya dilaksanakan di pelataran parkir pasar Pematang Gubernur dengan menggunakan alas tikar dan atap terpal, pada tahun 2022 telah memiliki tempat berjualan khusus yang terletak di belakang Rumah Alquran Attartil yang menghadap kepasar, sehingga para pembeli lebih merasa nyaman saat memilih barang yang mereka butuhkan. Kedepan Program BBQ juga akan dikembangkan melalui peningkatan jumlah *reseller* yang menjualkan barang BBQ ke luar kota Bengkulu. Selain itu dengan SDM yang memadai, nantinya penjualan juga dapat dikembangkan secara online melalui *market place*.

Setiap tahun penerimaan atau *revenue* penjualan BBQ selalu meningkat. Hal ini terlihat pada Tabel 4.2. *Total Revenue (TR)* setiap tahun selalu lebih dari *Total Cost (TC)* nya sehingga menghasilkan laba atau untung. Dalam program BBQ *Total Cost* atau biaya yang dikeluarkan untuk penjualan tidak begitu besar, yaitu kebutuhan tetap (*Fixed Cost*) seperti hanger dan kebutuhan yang berubah-ubah (*Variable Cost*) seperti kantong plastik, konsumsi tim penjualan, bensin mobil penjemputan barang dan jasa angkut barang. Keuntungan dari program

BBQ sepenuhnya disalurkan untuk kegiatan sosial dan dakwah Rumah Alquran Attartil seperti paket sembako untuk yatim dan dhuafa, bantuan untuk korban bencana seperti banjir dan kebakaran, bantuan untuk saudara di Palestina, kegiatan sosial dan dakwah di bulan Ramadhanseperti buka bersama yatim dan dhuafa, pesantren kilat anak, paket lebaran yatim dhuafa, dan lain lain.

#### 4.1.2 Karakteristik *Key Informan* dan Responden

Pada penelitian ini yang menjadi kriteria *key informan* adalah ketua lembaga, ketua komunitas, serta ketua pelaksana program yang telah bekerja dibagian ini minimal 2 tahun sehingga diharapkan telah memiliki pengalaman dalam mengelola program. Deskripsi *key informan* dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 3 Deskripsi *Key Informan*

No	Kriteria	Jumlah	Persentase
1.	Jenis Kelamin		
	• Laki-laki	0	0%
	• Perempuan	3	100%
	Total <i>Key Informan</i>	3	100%
2.	Usia		
	• 25-30 tahun	1	33%
	• > 30 tahun	2	67%
	Total <i>Key Informan</i>	3	100%
3.	Jabatan		
	• Ketua RQT	1	33%
	• Ketua Kompaq	1	33%
	• Ketua Pelaksana BBQ	1	33%
	Total <i>Key Informan</i>	3	100%
4.	Lama Memegang Jabatan		
	• 1-3 tahun	1	33%
	• > 3 tahun	2	67%
	Total <i>Key Informan</i>	3	100%
5.	Pendidikan		
	• Strata 1	3	100%

Total <i>Key Informan</i>	3	100%
---------------------------	---	------

Sumber: Data Primer (diolah Desember 2022)

Berdasarkan Tabel 4.3 diketahui bahwa terdapat 3 *key informan* dalam penelitian ini. Dilihat dari jenis kelamin para *key informan*, tidak terdapat laki-laki atau sebesar 0%, sedangkan perempuan 3 orang atau sebesar 100%, artinya *key informan* dalam penelitian ini semuanya adalah perempuan. Selanjutnya dilihat dari usia para *key informan*, terdapat 1 orang berusia antara 25 sampai 30 tahun atau sebesar 33%, sedangkan yang berumur lebih dari 30 tahun ada 2 orang atau sebesar 67%, artinya rata-rata pengurus BBQ yang menjadi *key informan* dalam penelitian ini berusia di atas 30 tahun.

Selain itu dilihat dari jabatan para *key informan*, masing-masing jabatan sama banyak yaitu 1 orang atau sekitar 33,3% artinya jumlah masing-masing jabatan *key informan* pada penelitian ini sama. Dilihat dari lama memegang jabatan, ada 1 orang yang masa jabatannya antara 1 sampai 3 tahun atau sebesar 33,3%, sedangkan yang masa memegang jabatannya lebih dari 3 tahun ada sebanyak 2 orang atau 67%, artinya rata-rata masa jabatan pengurus BBQ yang menjadi *key informan* dalam penelitian ini lebih dari 3 tahun. Dilihat dari pendidikan para *key informan*, ada sebanyak 3 orang yang pendidikannya strata 1 atau sebesar 100%, artinya semua pengurus BBQ yang menjadi *key informan* pada penelitian ini adalah sarjana. Dapat disimpulkan bahwa *key informan* pada penelitian ini semuanya perempuan, rata-rata berusia di atas 30 tahun, masing-masing memiliki jabatan yang berbeda, rata-rata memegang jabatan lebih dari 3 tahun dan status pendidikan semuanya strata 1.

Selain *key informan* pada penelitian ini juga terdapat responden yang merupakan orang pernah atau sering membeli barang bekas di program BBQ, diharapkan para pembeli mampu memberikan informasi terkait dengan manfaat apa yang mereka rasakan ketika membeli barang bekas di program BBQ. Kriteria responden yang diwawancarai dilihat dari jenis kelamin, usia, pekerjaan, dan alamat. Adapun rincian deskripsi responden dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 4 Deskripsi Responden

No	Kriteria	Jumlah	Persentase
1.	Jenis Kelamin		
	• Laki-laki	2	29%
	• Perempuan	5	71%
	Total Responden	7	100%
2.	Usia		
	• < 25 tahun	3	43%
	• 25-30 tahun	1	14%
	• > 30 tahun	3	43%
Total Responden	7	100%	
3.	Pekerjaan		
	• Pedagang	2	29%
	• Ibu Rumah Tangga	1	14%
	• Guru	1	14%
	• Mahasiswa	3	43%
Total Responden	7	100%	
4.	Alamat		
	• Kelurahan Pematang Gubernur	4	57%
	• Kelurahan Bentiring Permai	2	29%
	• Kelurahan Bentiring Lama	1	14%
Total Responden	7	100%	

Sumber: Data Primer (diolah Desember 2022)

Berdasarkan Tabel 4.4 diketahui bahwa ada sebanyak 7 responden pada penelitian ini. Dilihat dari jenis kelamin para responden, ada sebanyak 2 responden laki-laki atau sebesar 29%, sedangkan yang perempuan ada 5 responden atau sebesar 71%, artinya rata-rata pembeli yang menjadi responden

pada penelitian ini adalah perempuan. Dilihat dari usia para responden, ada sebanyak 3 responden yang berusia dibawah 25 tahun atau sebesar 43%, ada sebanyak 1 responden yang berusia antara 25 sampai 30 tahun atau sebesar 14%, ada 3 responden yang usianya di atas 30 tahun atau sebesar 43%, artinya rata-rata pembeli yang menjadi responden pada peneliiian ini berusia dibawah 25 tahun dan di atas 30 tahun.

Dilihat dari pekerjaan para responden, ada sebanyak 2 responden yang bekerja sebagai pedagang atau sebesar 29%, ada sebanyak 1 responden yang merupakan ibu rumah tangga atau sebesar 14%, yang bekerja sebagai guru ada sebanyak 1 orang atau sebesar 14% dan yang merupakan mahasiswa ada sekitar 3 responden atau sebesar 43%, artinya rata-rata pembeli yang menjadi responden pada penelitian ini adalah mahasiswa. Dilihat dari tempat tinggal para responden, ada sebanyak 4 responden atau sebesar 57% yang merupakan warga kelurahan Pematang Gubernur, ada sebanyak 2 responden atau sebesar 29% yang merupakan warga kelurahan Bentiring Lama, ada sebanyak 1 responden atau sebesar 14% yang merupakan warga kelurahan Bentiring Permai, artinya rata-rata pembeli yang menjadi responden pada penelitian ini adalah warga kelurahan Pematang Gubernur.

#### **4.1.3 Hasil Wawancara Aspek Kewirausahaan Program BBQ**

Wawancara dilakukan untuk mengetahui aspek kewirausahaan dari program Barang Bekas Berqualitas (BBQ). Wawancara dilaksanakan pada hari Sabtu, 12 November 2022 di Rumah Alquran Attartil yang beralamat di Jalan Dharma Wanita No 29, RT 30, Kelurahan Pematang Gubernur, Kota Bengkulu. Peneliti

memberikan sejumlah pertanyaan kepada Ketua Rumah Alquran Attartil (RQT), Ketua Komunitas Emak-Emak Pecinta Quran (KOMPAQ), serta Ketua Bidang Danus Kompaq yang merupakan pengelola program Barang Bekas Berualitas ini, dengan data sebagai berikut:

Tabel 4. 5 Data *Key Informan* Aspek Kewirausahaan Program BBQ

No.	Key Informan	Alamat	Jabatan
1.	<i>Key Informan 1</i>	Talang Kering	Ketua RQT
2.	<i>Key Informan 2</i>	Nakau	Ketua Kompaq
3.	<i>Key Informan 3</i>	Talang Kering	Ketua Danus Kompaq

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Berdasarkan hasil wawancara tersebut diperoleh hasil berupa informasi tentang aspek kewirausahaan program BBQ dari segi percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, berani mengambil resiko, kepemimpinan, berorientasi ke masa depan serta keorisinalan oleh masing-masing *key informan* yang dijabarkan sebagai berikut:

1. Jawaban *Key informan 1*

Tabel 4. 6 Jawaban *Key Informan 1*

No	Aspek Kewurausahaan	Jawaban
1.	Percaya Diri	Kuat
2.	Orientasi Tugas dan Hasil	Kuat
3.	Keberanian Menghadapi Resiko	Kuat
4.	Kepemimpinan	Kuat
5.	Orientasi ke Masa Depan	Kuat
6.	Keorisinalan	Kuat

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Berdasarkan Tabel 4.6 pada aspek percaya diri, *key informan 1* memiliki keyakinan yang kuat atau optimis dalam menggerakkan program BBQ. Pada saat wawancara *key informan 1* menyatakan bahwa BBQ adalah program yang sudah

dilaksanakan sejak tahun 2014 hingga saat ini dan sudah banyak dikenal masyarakat. Dengan lebih luasnya masyarakat yang mengenal program ini diharapkan semakin banyak pula donatur yang percaya pada program ini dan menyumbangkan barang bekas yang tidak terpakai dirumah sehingga barang-barang yang dijualkan lebih banyak, bervariasi dan berkualitas untuk dijualkan dan dapat meningkatkan minat pembeli.

Pada aspek berorientasi tugas dan hasil, *key informan 1* termasuk orang yang memiliki orientasi yang kuat terhadap hasil program BBQ. Pada saat wawancara *key informan 1* menjelaskan alasannya karena hasil penjualan BBQ ini untuk kegiatan program sosial dan dakwah alhamdulillah Allah selalu memberikan jalan dengan adanya antusias dari pembeli untuk membeli barang di BBQ, bahkan program ini menjadi program yang ditunggu masyarakat setiap pekannya. Namun karena keterbatasan waktu dan petugas yang menjualkan BBQ di pasar sedikit maka untuk saat ini penjualan masih dilaksanakan satu kali setiap minggu. Biasanya penghasilan yang didapatkan dari program BBQ sekitar Rp 1.000.000 sampai Rp 2.000.000 dalam satu kali penjualan.

Pada aspek berani mengambil resiko, *key informan 1* memiliki keberanian yang kuat untuk mengambil resiko dari program BBQ. Pada saat wawancara *key informan 1* menjelaskan alasannya karena program BBQ ini bisa dikatakan sangat kecil risikonya. Barang-barang yang dijualkan merupakan infaq dari donatur, barang-barang tersebut terdiri dari barang yang masih layak digunakan. Kendalan yang biasanya terjadi yakni ada barang yang tidak diminati pembeli karena kualitasnya kurang bagus, sehingga resiko yang terjadi adalah barang tersebut

tidak terjual dan akhirnya menumpuk sedangkan barang yang baru sudah banyak yang datang. Solusi yang biasanya dilakukan adalah dengan menyortir barang yang kurang diminati pembeli tersebut kemudian dibagikan secara gratis didaerah Pematang Dalam yang mayoritas penduduknya menengah ke bawah. Namun terkadang penyortiran terkendala waktu dan kesibukan tim penyortir sehingga barang yang belum disortir masih menumpuk di gudang beberapa minggu.

Pada aspek kepemimpinan, *key informan 1* memiliki keinginan yang kuat agar program BBQ ini menjadi program yang berbeda, lebih maju dan menjaga contoh bagi lembaga lain. Pada saat wawancara *key informan 1* mengatakan bahwa Program ini mendapatkan antusias yang besar dari masyarakat. Harapannya bisa terus ditingkatkan promosi dan pemasaran program BBQ ini baik melalui online maupun secara langsung agar masyarakat luas lebih mengenal program BBQ dan tidak hanya masyarakat di Kelurahan Pematang Gubernur saja. Selain itu program ini juga bisa menjadi contoh bagi lembaga lain dalam mengumpulkan dana sosial yang mudah karena kita hanya memfasilitasi masyarakat untuk menyumbangkan barang yang masih layak namun tidak terpakai di rumah namun manfaatnya sangat besar bagi para pembeli atau masyarakat yang membutuhkan.

Pada aspek berorientasi ke masa depan, *key informan 1* memiliki perspektif atau pandangan yang kuat bahwa program BBQ ini kedepannya bisa terus dikembangkan. Pada saat wawancara *key informan 1* menyatakan bahwa salah satu hal yang berkembang dari BBQ adalah sekarang BBQ sudah punya tempat berjualan khusus di belakang RQT yang tembus ke pasar kaget. Dulu penjualan



BBQ dilakukan di pelataran parkir pasar kaget, setiap kali akan berjualan tim harus membuat tenda dari terpal dan alas dari tikar yang lebar. Jika kondisi hujan biasanya BBQ tidak dilaksanakan. Jika pada saat berjualan tiba-tiba turun hujan biasanya tim langsung bergegas memasukkan barang-barang ke karung dan banyak juga barang yang basah.

Pada aspek keorisinalan atau kreativitas, *key informan 1* memiliki ketertarikan yang kuat dengan cara-cara yang baru untuk mengembangkan program BBQ. Pada saat wawancara *key informan 1* mengatakan bahwa tentunya jika ada ide-ide baru dalam penjualan BBQ kami tim BBQ sangat tertarik menerapkannya agar program ini semakin maju. Misalnya bagaimana cara agar barang tidak menumpuk digudang, bagaimana agar penjualan tidak hanya dilakukan 1 kali sepekan, bagaimana cara pemasaran melalui *market place*, hal tersebut tentunya perlu dilakukan secara bertahap karena belum ada tim khusus atau admin yang bisa mengelolanya.

Berdasarkan uraian tentang aspek kewirausahaan tersebut diketahui bahwa *key informan 1* memiliki kepercayaan diri yang kuat, orientasi yang kuat pada hasil, memiliki keberanian yang kuat dalam mengambil resiko, memiliki jiwa kepemimpinan yang kuat, memiliki orientasi yang kuat ke masa depan dan memiliki keorisinalan atau kreativitas yang kuat dalam menggerakkan program BBQ. Ini artinya keenam aspek kewirausahaan yang dijelaskan di atas dimiliki secara kuat oleh *key informan 1*.

## 2. Jawaban *Key Informan 2*

Tabel 4. 7 Jawaban *Key Informan 2*

No	Aspek Kewusahaan	Jawaban
1.	Percaya Diri	Sangat Kuat
2.	Orientasi Tugas dan Hasil	Kuat
3.	Keberanian Menghadapi Resiko	Kuat
4.	Kepemimpinan	Sangat Kuat
5.	Orientasi ke Masa Depan	Sangat Kuat
6.	Keorisinalan	Sangat Kuat

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Berdasarkan Tabel 4.7 pada aspek percaya diri, *key informan 2* memiliki keyakinan yang sangat kuat atau sangat optimis dalam menggerakkan program BBQ. Pada saat wawancara *key informan 2* menyatakan bahwa sangat yakin BBQ akan terus berlanjut dengan segala dukungan dari Keluarga Besar Rumah Al-Qur'an Attarti dan masyarakat pada umumnya. Terlebih lagi ini program sosial yang memanfaatkan barang yang tidak terpakai lagi di rumah.

Pada aspek berorientasi tugas dan hasil, *key informan 2* termasuk orang yang memiliki orientasi yang kuat terhadap hasil program BBQ. Pada saat wawancara *key informan 2* menjelaskan alasannya karena pengalaman setelah berjalan beberapa tahun ke belakang. Program BBQ memiliki keunggulan dan sangat besar kontribusinya dalam membantu program sosial RQT karena hasil dari program ini akan digunakan kembali untuk kegiatan masyarakat seperti santunan Dhuafa, sunatan masal, program bencana dan lain sebagainya.

Pada aspek berani mengambil resiko, *key informan 2* memiliki keberanian yang kuat untuk mengambil resiko dari program BBQ. Pada saat wawancara *key informan 2* menjelaskan alasannya karena program ini risikonya tidak terlalu berat. Kita cukup menjemput dan mensosialisasikan program lewat grup WA,

sekolah-sekolah, majelis taklim ataupun pesan pribadi kepada wali murid bahwa kita ada program penjualan setiap hari Minggu. Jika ada yang mau berdonasi pakaian, sepatu, elektronik dan sebagainya maka bisa menghubungi kontak telepon yang tersedia untuk selanjutnya akan dijemput oleh tim Rumah Qur'an ke tempat para donatur. Jadi program ini sangat kecil resikonya, sangat efektif dan efisien.

Pada aspek kepemimpinan, *key informan 2* memiliki keinginan yang kuat agar program BBQ ini menjadi program yang berbeda, lebih maju dan menjadi contoh bagi lembaga lain. Pada saat wawancara *key informan 2* mengatakan bahwa beliau sangat bangga dengan program BBQ ini karena sudah berjalan dari tahun ke tahun dan mungkin sudah ada yang mengikuti di organisasi lain dalam nama yang berbeda, tapi intinya sama yakni mengumpulkan barang bekas yang tak terpakai dan masih berkualitas dari rumah-rumah para masyarakat dan donatur, kemudian dikumpulkan untuk dijual kembali dengan harga yang sangat murah dan terjangkau. Kebetulan juga lembaga kita dekat dengan pasar kaget dengan kondisi masyarakatnya yang sangat membutuhkan barang yang murah namun masih layak untuk dipakai. Jadi program BBQ ini sangat ditunggu dan dinanti kehadirannya dan *key informan 2* merasa program ini bisa diikuti oleh organisasi lain karena tidak begitu banyak menggunakan modal dan bisa mendatangkan uang yang bisa digunakan untuk program sosial.

Pada aspek berorientasi ke masa depan, *key informan 2* memiliki perspektif atau pandangan yang sangat kuat bahwa program BBQ ini kedepannya bisa terus dikembangkan. Pada saat wawancara *key informan 2* menyatakan bahwa program

ini bisa dikembangkan dengan mengikuti trend penjualan barang saat ini juga seperti penjualan melalui online, *live* di media sosial, menggunakan *Market place* sehingga BBQ bisa mengikuti perkembangan zaman karena itu tidak sulit karena kita hanya *share*, kirim foto dan lain sebagainya, kemudian bisa dikirim ke sosial media. Jadi program BBQ bisa mengikuti perkembangan zaman dengan SDM yang kita punya dan kualitas barang yang ada.

Pada aspek keorisinalan atau kreativitas, *key informan 2* memiliki ketertarikan yang sangat kuat dengan cara-cara yang baru untuk mengembangkan program BBQ. Pada saat wawancara *key informan 2* mengatakan bahwa BBQ tidak mesti harus dijual di lapak-lapak di pasar, tapi juga bisa dilakukan secara online. Ini yang menjadi PR dan sampai hari ini belum terlaksana karena belum dimulai. Kalau orangnya mungkin ada tapi kita butuh SDM atau orang yang cekatan dan mampu berjualan melalui *market place* di media sosial. Kita belum punya sosok yang bisa untuk seperti itu dan belum punya adminnya juga.

Berdasarkan uraian tentang aspek kewirausahaan di atas diketahui bahwa *key informan 2* memiliki kepercayaan diri atau optimisme yang sangat kuat, orientasi yang kuat pada hasil, memiliki keberanian yang kuat dalam mengambil resiko, memiliki jika kepemimpinan yang sangat kuat, memiliki orientasi yang sangat kuat ke masa depan dan memiliki keorisinalan atau kreativitas yang sangat kuat dalam menggerakkan program BBQ. Ini artinya keenam aspek kewirausahaan yang dijelaskan di atas dimiliki dengan sangat kuat oleh *key informan 2*.

### 3. Jawaban *Key Informan 3*

Tabel 4. 8 Jawaban *Key Informan 3*

No	Aspek Kewirausahaan	Jawaban
1.	Percaya Diri	Sangat Kuat
2.	Orientasi Tugas dan Hasil	Kuat
3.	Keberanian Menghadapi Resiko	Kuat
4.	Kepemimpinan	Kuat
5.	Orientasi ke Masa Depan	Sangat Kuat
6.	Keorisinalan	Kuat

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Berdasarkan Tabel 4.8 pada aspek percaya diri, *key informan 3* memiliki keyakinan yang sangat kuat atau sangat optimis dalam menggerakkan program BBQ. Pada saat wawancara *key informan 3* menyatakan bahwa dengan usaha yang maksimal dalam mensosialisasikan dan *share* dan bagi-bagi brosur tentang program BBQ ini dan sekarang ditambah dengan pelayanan penjemputan karena sebelumnya masyarakat atau donatur terkendala dengan pengantaran. Jadi sekarang ada pelayanan penjemputan setiap hari Jumat. Hal yang paling penting adalah menjaga kepercayaan dari para donatur dengan setiap kegiatan baik penjualan atau hasil yang diperoleh akan digunakan untuk kegiatan sosial itu semuanya didokumentasikan dengan baik.

Pada aspek berorientasi tugas dan hasil, *key informan 3* termasuk orang yang memiliki orientasi yang kuat terhadap hasil program BBQ. Pada saat wawancara *key informan 3* menjelaskan alasannya karena setiap pekan masyarakat sekitan pasar kaget atau pasar pematang sudah tahu jadwal penjualan kecuali ada kendala cuaca atau ada kegiatan lain. Tempat penjualan sangat mendukung karena dekat pasar. Masyarakat yang awalnya mencari kebutuhan di pasar jadi berminat membeli barang di program BBQ karena melihat langsung.

Pada aspek berani mengambil resiko, *key informan 3* memiliki keberanian yang sangat kuat untuk mengambil resiko dari program BBQ. Pada saat wawancara *key informan 3* menjelaskan alasannya karena program BBQ ini sangat kecil risikonya karena kita hanya butuh mengeluarkan tenaga, ide kreatif, waktu untuk penjemputan, penjualan, penyortiran barang-barang. Modal secara finansial tidak ada, jadi risikonya sangat kecil untuk mengalami kerugian.

Pada aspek kepemimpinan, *key informan 2* memiliki keinginan yang kuat agar program BBQ ini menjadi program yang berbeda, lebih maju dan menjaga contoh bagi lembaga lain. Pada saat wawancara *key informan 2* mengatakan bahwa dakwah butuh dana lebih dan BBQ adalah salah satu program andalan untuk mendapatkan dana yang bisa digunakan untuk kegiatan sosial sangat besar peluangnya. Keinginan tampil beda inginnya kedepan bisa dengan cara seperti masyarakat sekarang dengan *posting, share, live* barang-barang yang kualitasnya bagus dan harus ada admin yang mengelolanya, jadi barang yang kualitasnya bagus bisa kita pisahkan, sortir dan laundry sehingga nilai jualnya bisa lebih besar.

Pada aspek berorientasi ke masa depan, *key informan 3* memiliki perspektif atau pandangan yang sangat kuat bahwa program BBQ ini kedepannya bisa terus dikembangkan. Pada saat wawancara *key informan 3* menyatakan alasannya karena program BBQ sangat menguntungkan, tanpa modal bisa mendapat untung yang lumayan, seperti pada momen Ramadhan karena masyarakat banyak di rumah dan waktu yang lapang untuk mengumpulkan barang-barang yang mau disumbangkan, ini butuh waktu yang lapang. Jadi di momen Ramadhan dan

lebaran sangat bagus peluangnya, barang yang masuk kualitasnya lumayan bagus dan penjualannya sangat bagus momennya karena masyarakat sekarang butuh sekali barang-barang yang berkualitas dengan harga yang sangat terjangkau.

Pada aspek keorisinalan atau kreativitas, *key informan 3* memiliki ketertarikan yang kuat dengan cara-cara yang baru untuk mengembangkan program BBQ. Pada saat wawancara *key informan 3* mengatakan bahwa selain kita *share* barang yang berkualitas, inginnya kedepan BBQ memiliki *store* atau toko tersendiri tanpa harus bongkar pasang dan memasukkan barang. Jadi nanti barang tersebut bisa dipisahkan menurut kualitasnya dan jenisnya, sehingga masyarakat bisa nyaman ketika memilih barang yang dibutuhkan. Hal tersebut sangat mendukung untuk kemajuan program BBQ kedepannya.

Berdasarkan uraian tentang aspek kewirausahaan tersebut diketahui bahwa *key informan 3* memiliki kepercayaan diri atau optimisme yang sangat kuat, orientasi yang kuat pada hasil, memiliki keberanian yang kuat dalam mengambil resiko, memiliki jiwa kepemimpinan yang kuat, memiliki orientasi yang sangat kuat ke masa depan dan memiliki keorisinalan atau kreativitas yang kuat dalam menggerakkan program BBQ. Ini artinya keenam aspek kewirausahaan yang dijelaskan di atas dimiliki dengan kuat oleh *key informan 3*.

#### **4.1.4 Hasil Wawancara Manfaat Program BBQ bagi Masyarakat**

Wawancara dilakukan untuk mengetahui manfaat dari program Barang Bekas Berualitas (BBQ) bagi masyarakat. Wawancara dilaksanakan pada hari Minggu, 11 Desember 2022 di Pasar Pematang (Pasar Kaget), Kelurahan Pematang

Gubernur, Kota Bengkulu. Pada wawancara tersebut peneliti mewawancarai sebanyak 7 orang pembeli dengan data sebagai berikut:

Tabel 4. 9 Data Responden Manfaat BBQ bagi Masyarakat

No.	Responden	Alamat	Pekerjaan
1.	Responden 1	Pematang Gubernur	Pedagang
2.	Responden 2	Talang Kering	Pedagang
3.	Responden 3	Pematang Gubernur	Mahasiswi UNIB
4.	Responden 4	Bentiring Permai	Ibu Rumah Tangga
5.	Responden 5	Bentiring Lama	Guru
6.	Responden 6	Pematang Gubernur	Guru
7.	Responden 7	Bentiring Lama	Mahasiswa UIN FAS

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Berdasarkan hasil wawancara tersebut diperoleh jawaban dari masing-masing responden sebagai berikut:

1. Jawaban Responden 1

Tabel 4. 10 Jawaban Responden 1

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Jenis Barang	Baju, celana, tas, sepatu
2.	Manfaat Barang	Pribadi, anak, cucu, suami.
3.	Kualitas Barang	Layak dan berkualitas
4.	Harga Barang	Murah dan sedang
5.	Info Program BBQ	Pengelola BBQ
6.	Manfaat Program BBQ	Sangat bermanfaat
7.	Kepuasan	Puas

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Berdasarkan Tabel 4.10 diketahui bahwa program BBQ bermanfaat bagi responden 1. Pada saat wawancara responden 1 mengatakan bahwa yang dibeli adalah barang yang disukai, seperti baju, celana, tas dan sepatu. Barang yang dibeli untuk dipakai sendiri, untuk anak, cucu, dan suami. Kualitas barang masih layak, masih bagus berkualitas, semenjak ada BBQ responden 1 merasa rugi untuk beli barang baru karena disini barangnya murah sekitar 25 ribu sudah dapat



yang bagus. Pertama kali tahu program ini pada tahun 2016 dari ummi Elvi sebagai pengelola BBQ pada saat itu. Barang yang dibeli sangat bermanfaat untuk dipakai dan karena harga yang murah. Responden 1 sangat puas apalagi untuk diberikan kepada keluarga di Benteng.

Berdasarkan uraian tersebut diketahui bahwa responden 1 merasakan manfaat dari program BBQ, diantara bisa memenuhi kebutuhan pribadi, bisa memberikan pakaian untuk keluarga, bisa membeli barang yang masih layak dan berkualitas dengan harga yang murah serta merasa puas saat membeli barang di program Barang Bekas Berualitas (BBQ).

## 2. Jawaban Responden 2

Jawaban tentang manfaat program BBQ bagi responden 2 dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 4. 11 Jawaban Responden 2

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Jenis Barang	Baju, celana
2.	Manfaat Barang	Pribadi, keluarga, dan dijual
3.	Kualitas Barang	Sedang, bagus, layak
4.	Harga Barang	Terjangkau, mulai dari 5000-50.000
5.	Info Program BBQ	Pembina RQT
6.	Manfaat Program BBQ	Bermanfaat dan membantu
7.	Kepuasan	Sangat puas

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Berdasarkan Tabel 4.11 diketahui bahwa program BBQ bermanfaat bagi responden 2. Pada saat wawancara, responden 2 mengatakan bahwa biasanya barang yang pernah dibeli adalah baju, celana, sepatu sekolah, tas sekolah. Barang yang dibeli ada yang dipakai dan ada yang dijual lagi. Kualitasnya masih banyak yang bagus, sedang dan sangat layak, beda dengan Batam karena ini sumbangan

orang lokal bukan orang luar. Harga sangat terjangkau untuk orang yang ekonomi lemah, harga tertinggi Rp 50.000 dan yang paling murah Rp 5000. Mengetahui program ini dari Pembina (ummi Elvi), sekitar tahun 2019 sudah membeli. Sangat bermanfaat dan sangat membantu. Responden 2 merasa sangat puas membeli barang di program BBQ. Barang yang dijual lagi tadi dijual di pasar-pasar tradisional di Seluma, daerah pelosok pakai mobil sekitar 10 karung. Biasanya pakaian tersebut terjual habis apalagi menjelang lebaran atau masuk sekolah.

Berdasarkan uraian tersebut diketahui bahwa responden 2 merasakan manfaat dari program BBQ, diantara bisa memenuhi kebutuhan pribadi dan kebutuhan sekolah anak, kualitas barang bagus, harga barang sangat terjangkau, barang yang dibeli bisa dijual lagi dan merasa sangat puas membeli barang di program BBQ karena sangat membantu.

### 3. Jawaban Responden 3

Jawaban tentang manfaat BBQ bagi responden 3 terdapat pada tabel berikut:

Tabel 4. 12 Jawaban Responden 3

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Jenis Barang	Gamis, jilbab
2.	Manfaat Barang	Pribadi
3.	Kualitas Barang	Sangat bagus
4.	Harga Barang	Murah, terjangkau
5.	Info Program BBQ	Medsos, IG RQT
6.	Manfaat Program BBQ	Bermanfaat
7.	Kepuasan	Sangat puas

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Berdasarkan tabel 4.12 diketahui program BBQ bermanfaat bagi responden 3. Pada saat wawancara responden 3 mengatakan bahwa pernah membeli barang di BBQ berupa baju gamis dan jilbab segi empat. Barang yang

dibeli tersebut digunakan sendiri sehari-hari. Kualitas barang BBQ masih sangat bagus diantaranya ada yang seperti baru, ada yang sudah lama tapi masih layak. Harga barang BBQ murah dan terjangkau, mulai dari Rp 5000 sampai Rp 25.000. Responden 3 mengetahui informasi BBQ dari media sosial yaitu IG RQT. Tentu saja barang yang dijual bermanfaat sampai saat ini masih liat-liat barang siapa tahu ada yang cocok. Alhamdulillah sangat puas dan bermanfaat.

Berdasarkan uraian tersebut diketahui bahwa responden 3 merasakan manfaat dari program BBQ, diantara bisa memenuhi kebutuhan pribadi sehari-hari, kualitas barang sangat bagus bahkan seperti baru, harga barang murah dan terjangkau, barang yang dibeli bermanfaat sampai saat ini dan merasa sangat puas membeli barang di program BBQ karena sangat bermanfaat.

#### 4. Jawaban Responden 4

Jawaban tentang manfaat program BBQ bagi responden 4 terdapat pada tabel berikut:

Tabel 4. 13 Jawaban Responden 4

<b>No</b>	<b>Pertanyaan</b>	<b>Jawaban</b>
<b>1.</b>	Jenis Barang	Gamis, jilbab
<b>2.</b>	Manfaat Barang	Pribadi dan keluarga
<b>3.</b>	Kualitas Barang	Bagus
<b>4.</b>	Harga Barang	Sangat terjangkau
<b>5.</b>	Info Program BBQ	Medsos dan dari teman
<b>6.</b>	Manfaat Program BBQ	Sangat bermanfaat
<b>7.</b>	Kepuasan	Sangat puas

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Berdasarkan tabel 4.13 diketahui bahwa program BBQ bermanfaat bagi responden 4. Pada saat wawancara, responden 4 mengatakan bahwa pernah membeli gamis, pakaian anak, pakaian bapak-bapak. Kebanyakan dipakai sendiri

karena barang-barangnya bagus. Kualitasnya alhamdulillah masih bagus, kalau gamis itu masih layak dipakai kondangan karena ada barang yang masih ada merk tapi sudah tidak trendi sehingga masih ada capnya. Harga barang BBQ sangat terjangkau, ada yang Rp 5000, gamis ada yang Rp 15.000 dan paling mahal itu Rp 25.000. Awal tahu tentang BBQ dari medsos dan teman-teman pengelola Program. Responden 4 merasakan bahwa program BBQ sangat bermanfaat untuk keluarga. Insyaallah sangat puas membeli barang di program BBQ.

Berdasarkan uraian tersebut diketahui bahwa responden 4 merasakan manfaat dari program BBQ, diantara bisa memenuhi kebutuhan pribadi dan keluarga, kualitas barang bagus bahkan masih ada cap baru, harga barang sangat terjangkau, merasa sangat puas membeli barang di program BBQ karena sangat bermanfaat untuk keluarga.

#### 5. Jawaban Responden 5

Jawaban tentang manfaat BBQ bagi responden 5 terdapat pada tabel berikut:

Tabel 4. 14 Jawaban Responden 5

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Jenis Barang	Celana, baju kaos, kemeja
2.	Manfaat Barang	Pribadi dan teman
3.	Kualitas Barang	Bagus dan sedang
4.	Harga Barang	Sangat terjangkau
5.	Info Program BBQ	Melihat langsung
6.	Manfaat Program BBQ	Lumayan membantu
7.	Kepuasan	Kadang puas, kadang tidak

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Berdasarkan Tabel 4.14 diketahui bahwa program BBQ bermanfaat bagi responden 5. Pada saat wawancara, responden 5 mengatakan bahwa pernah

membeli barang celana dasar dan baju kaos, kemeja. Barang yang dibeli dipakai sendiri dan ada yang dikasih ke teman. Kualitas barang ada yang bagus dan sedang. Harga barang sangat terjangkau mulai dari Rp 5000. Program BBQ ini sangat membantu untuk yang berpendapatan pas-pasan. Mengetahui program ini kebetulan lewat di pasar dan melihat kemudian tertarik membeli barang disini. Program ini lumayan membantu karena bisa mendapatkan pakaian yang masih layak dipakai. Responden 5 kadang merasa puas kalau menemukan baju yang pas, kadang ikut orang beli ingin beli juga, tapi sampai dirumah tidak bisa dipakai karena ukurannya tidak pas.

Berdasarkan uraian tersebut diketahui bahwa responden 5 merasakan manfaat dari program BBQ, diantara bisa memenuhi kebutuhan pribadi, bisa memberikan pakaian ke teman, kualitas barang bagus dan sedang, harga barang sangat terjangkau, merasa terbantu dengan program ini karena bisa mendapat pakaian yang layak dipakai, namun terkadang aja juga yang kurang pas ukurannya.

#### 6. Jawaban Responden 6

Jawaban tentang manfaat BBQ bagi responden 6 terdapat pada tabel berikut:

Tabel 4. 15 Jawaban Responden 6

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Jenis Barang	Gamis, outer, rok
2.	Manfaat Barang	Pribadi dan teman
3.	Kualitas Barang	Layak dan bersih
4.	Harga Barang	Sangat murah
5.	Info Program BBQ	Melihat WA teman
6.	Manfaat Program BBQ	Sangat bermanfaat
7.	Kepuasan	Sangat puas

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Berdasarkan Tabel 4.15 diketahui bahwa program BBQ bermanfaat bagi responden 6. Pada saat wawancara responden 6 mengatakan bahwa kalau untuk barang yang dibeli cukup banyak kayaknya, ada pernah gamis, outer dan ada rok. Barang yang dibeli dipake sendiri, tapi pernah juga dikasih ke teman karena tidak muat. Saat memakai barang BBQ banyak yang tidak percaya kalau ini barang bekas. Walaupun namanya barang bekas, tapi masih bagus dan bersih. Kualitas barang BBQ sangat layak. Harga barang sejauh ini sangat murah, yang pernah saya beli itu dari harga Rp 5000 sampai Rp50.000. Pertama melihat info BBQ dari sosial media story WA kemudian bertanya kepada teman dan ternyata dipasar kaget. Program BBQ sangat bermanfaat terutama untuk pakaian yang masih layak dipakai. Se jauh ini sangat puas karena barang yang dibeli masih sangat bagus dan layak.

Berdasarkan uraian tersebut diketahui bahwa responden 6 merasakan manfaat dari program BBQ, diantara bisa memenuhi kebutuhan pribadi, bisa memberikan pakaian ke teman, kualitas barang masih sangat bagus, harga barang sangat murah, sangat puas karena barang yang dibeli masih bagus dan layak.

#### 7. Jawaban responden 7

Jawaban tentang manfaat BBQ bagi responden 7 terdapat pada tabel berikut:

Tabel 4. 16 Jawaban Responden 7

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Jenis Barang	Koper, baju
2.	Manfaat Barang	Pribadi
3.	Kualitas Barang	Sangat berkualitas
4.	Harga Barang	Murah
5.	Info Program BBQ	Info dari teman
6.	Manfaat Program BBQ	Sangat bermanfaat

---

7. Kepuasan	Sangat puas
-------------	-------------

---

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Berdasarkan Tabel 4.16 diketahui bahwa program BBQ bermanfaat bagi responden 7. Pada saat wawancara, responden 7 mengatakan bahwa barang yang dibeli adalah koper yang dan baju. Barang tersebut dibeli untuk keperluan pribadi, koper pernah dipake untuk pulang ke Lubuk Linggau. Secara umum barangnya cukup bagus, apalagi untuk digunakan sehari-hari masih sangat nyaman. Harga barang dibanding toko lain disini sangat murah, koper yang dibeli harganya Rp 25.000. Pertama mengetahui info BBQ dari informasi teman. Program ini sangat bermanfaat. Responden 7 sangat puas karena murah dan kualitasnya bagus, serta harganya terjangkau. Saran kedepannya, barang– barang dari BBQ ini masih tercampur antara barang yang masih bagus, baik dan setengah baik. Sebaiknya barang yang masih sangat bagus itu bisa di oper ke toko lain sehingga harganya bisa meningkat dan keuntungan yang didapatkan pun semakin besar dan program BBQ semakin berkembang.

Berdasarkan uraian tersebut diketahui bahwa responden 7 merasakan manfaat dari program BBQ, diantara bisa memenuhi kebutuhan pribadi, kualitas barang masih cukup bagus, barang yang dibeli masih sangat nyaman untuk digunakan, harga barang sangat murah, sangat puas karena murah dan kualitas barang yang dibeli tersebut masih bagus.

Berdasarkan jawaban dari responden 1, responden 2, responden 3, responden 4, responden 5, responden 6, dan responden 7 diketahui bahwa ada beberapa manfaat yang dirasakan pembeli dari program BBQ ini. Manfaat tersebut yaitu

dapat memenuhi kebutuhan sandang masyarakat, dapat digunakan sebagai pemberian untuk keluarga dan saudara yang membutuhkan, memiliki nilai ekonomi (dapat dijual lagi), mudah dalam mendapatkan barang bekas yang masih berkualitas dengan harga yang sangat murah, bisa mendapatkan barang yang dibutuhkan dengan mudah, mudah mendapatkan informasi tempat menjual barang bekas yang masih berkualitas, puas dalam berbelanja dan memilih barang karena barang yang tersedia bervariasi, masih berkualitas dan layak digunakan serta harganya pun terjangkau bagi masyarakat yang membelinya.

## **4.2 Pembahasan**

### **4.2.1 Pembahasan Aspek Kewirausahaan Program BBQ**

Berdasarkan hasil wawancara tentang aspek kewirausahaan yang telah diuraikan sebelumnya, dapat diketahui bahwa program BBQ memiliki keenam aspek tersebut yang meliputi: percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, berani mengambil resiko, kepemimpinan, berorientasi ke masa depan serta keorisinalan. Pada wawancara ini, *key informan* menjawab dengan 2 pilihan jawaban yaitu sangat kuat dan kuat. Sangat kuat artinya *key informan* benar-benar yakin bahwa aspek kewirausahaan tersebut ada dalam dirinya tanpa ada keraguan. Sedangkan kuat artinya *key informan* yakin bahwa aspek kewirausahaan tersebut ada dalam dirinya namun masih ada keraguan. Berikut analisis dari masing-masing aspek kewirausahaan tersebut:

#### **1. Analisis Aspek Percaya Diri.**

Berdasarkan teori utama yang digunakan dalam penelitian ini yakni Ningsih (2021: 28), aspek percaya diri meliputi sikap dan keyakinan untuk memulai suatu



tugas dengan keyakinan, optimisme dan ketidaktergantungan. Berikut aspek percaya diri berdasarkan jawaban dari ketiga *key informan*:

Tabel 4. 17 Aspek Percaya Diri

<b>Aspek Kewirausahaan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
<b>Percaya Diri</b>		
• <b>Sangat Kuat</b>	2	67%
• <b>Kuat</b>	1	33%
<b>Total Key Informan</b>	3	100%

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Dari Tabel 4.17 diketahui bahwa ketiga *key informan* yang peneliti wawancarai semuanya memiliki optimisme atau percaya diri dalam menggerakkan program BBQ ini. Ada 2 *key informan* atau sekitar 67% yang memiliki percaya diri yang sangat kuat artinya kedua *key informan* benar-benar optimis atau percaya diri dalam menggerakkan program BBQ. Sedangkan 1 *key informan* atau sekitar 33% memiliki percaya diri yang kuat, artinya *key informan* optimis atau percaya diri dalam menggerakkan program BBQ namun masih ada keraguan yakni tentang kesolidan tim BBQ yang masih harus dioptimalkan. Ini berarti rata-rata pengurus BBQ yang menjadi *key informan* pada penelitian ini memiliki percaya diri yang sangat kuat dalam menggerakkan program BBQ. Program ini mulai dilaksanakan tahun 2014 dengan semangat dan keyakinan yang kuat walaupun ketika itu petugasnya masih sedikit. Program ini juga tidak memiliki ketergantungan dengan lembaga lain karena barang yang dijual merupakan infaq dari para donatur, dimana barang-barang tersebut akan disortir dan dijual ke masyarakat dengan harga yang terjangkau.

## 2. Analisis Aspek Berorientasi Tugas dan Hasil.

Menurut Ningsih (2021: 28) yang menjadi teori acuan dalam penelitian ini, seseorang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil, adalah orang yang selalu mengutamakan nilai-nilai motif berprestasi, berorientasi pada laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energik, dan orang yang memiliki inisiatif. Berikut aspek berorientasi tugas dan hasil berdasarkan jawaban dari *key informan 1*, *key informan 2* dan *key informan 3* pada saat dilakukan wawancara:

Tabel 4. 18 Aspek Berorientasi Tugas dan Hasil

Aspek Kewirausahaan	Jumlah	Persentase
<b>Berorientasi Tugas dan Hasil</b>		
• Sangat Kuat	0	0 %
• Kuat	3	100 %
<b>Total Key Informan</b>	3	100 %

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Dari Tabel 4.18 diketahui bahwa ketiga *key informan* yang peneliti wawancarai semuanya memiliki orientasi yang kuat terhadap hasil program BBQ ini. Dari hasil wawancara, semua *key informan* atau sekitar 100% yang memiliki orientasi yang kuat. Ini berarti rata-rata pengurus BBQ yang menjadi *key informan* pada penelitian ini memiliki orientasi yang kuat terhadap hasil program BBQ. Kekompakkan tim harus terus dijaga untuk mendorong semangat berjualan agar mendapat dana dalam mendukung kegiatan dakwah dan sosial bagi anak yatim dan dhuafa serta kegiatan lainnya seperti memberikan bantuan kepada warga masyarakat yang mengalami musibah banjir dan kebakaran serta musibah lainnya (*Social Oriented*).

### 3. Analisis Aspek Berani Mengambil Resiko.

Pada hasil wawancara diketahui bahwa ketiga pengurus Barang Bekas Berualitas (BBQ) yang menjadi *key informan* pada penelitian ini termasuk orang yang berani mengambil resiko dari program ini. Hal ini sesuai dengan teori utama yang digunakan dalam penelitian ini yakni pendapat Ningsih (2021: 28), keberanian untuk menanggung resiko yang menjadi nilai kewirausahaan adalah pengambilan resiko yang penuh dengan perhitungan dan realistis. Berikut aspek berani mengambil resiko berdasarkan jawaban dari *key informan 1*, *key informan 2* dan *key informan 3* pada saat wawancara:

Tabel 4. 19 Aspek Berani Mengambil Resiko

<b>Aspek Kewirausahaan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
<b>Berani Mengambil Resiko</b>		
• <b>Sangat Kuat</b>	0	0 %
• <b>Kuat</b>	3	100 %
<b>Total Key Informan</b>	3	100 %

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Dari Tabel 4.19 diketahui bahwa ketiga *key informan* yang peneliti wawancarai semuanya berani mengambil resiko dari program BBQ ini. Dari hasil wawancara, semua *key informan* atau sekitar 100% yang memiliki keberanian yang kuat. Ini berarti rata-rata pengurus BBQ yang menjadi *key informan* pada penelitian ini memiliki keberanian yang kuat dalam mengambil resiko dari program BBQ. Program ini cenderung tidak memiliki resiko yang besar karena barang yang dijual adalah barang yang berasal dari infaq donatur. Namun penjualan BBQ ini tetap dengan perhitungan yakni dengan cara menyortir barang yang kualitasnya masih sangat bagus untuk dijual dengan harga yang lebih tinggi.

#### 4. Analisis Aspek Kepemimpinan.

Berdasarkan teori utama yang digunakan dalam penelitian ini yakni Ningsih (2021: 28), kepemimpinan (kepeloporan dan keteladanan), yakni selalu ingin tampil berbeda, lebih dulu, lebih menonjol. Dengan menggunakan kemampuan kreativitas dan inovasi, seorang wirausahawan selalu menampilkan barang dan jasa-jasa yang dihasilkannya dengan lebih cepat, lebih dulu dan segera berada di pasar. Berikut aspek kepemimpinan berdasarkan jawaban dari pengurus Barang Bekas Berqualitas (BBQ) yang menjadi *key informan* pada penelitian ini pada saat diwawancarai:

Tabel 4. 20 Aspek Kepemimpinan

Aspek Kewirausahaan	Jumlah	Persentase
<b>Kepemimpinan</b>		
• <b>Sangat Kuat</b>	1	33 %
• <b>Kuat</b>	2	67 %
<b>Total Key Informan</b>	3	100 %

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Dari Tabel 4.20 diketahui bahwa ketiga *key informan* yang peneliti wawancarai semuanya memiliki kepemimpinan dalam menggerakkan program BBQ ini. Ada 2 *key informan* atau sekitar 67% yang memiliki kepemimpinan yang kuat, sedangkan 1 *key informan* atau sekitar 33% memiliki kepemimpinan yang sangat kuat. Ini berarti rata-rata pengurus BBQ yang menjadi *key informan* pada penelitian ini memiliki kepemimpinan yang kuat dalam menggerakkan program BBQ.

Dari hasil wawancara dengan pengurus program BBQ, ketiganya memiliki kepemimpinan yang baik karena sama-sama ingin program ini menjadi program

yang berbeda, lebih maju dan menjadi contoh bagi lembaga lain. Program ini yang awalnya dilaksanakan di halaman parkir pasar kaget dengan terpal dan tikar seadanya sekarang sudah memiliki tempat berjualan dibelakang RQT yang tembus ke pasar kaget. Kedepan program ini akan dibuat dalam bentuk *market place*.

#### 5. Analisis Aspek Berorientasi ke Masa Depan.

Menurut pendapat Ningsih (2021: 28) yang menjadi acuan dalam penelitian ini, orang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan. Karena memiliki pandangan yang jauh ke masa depan, maka ia selalu berusaha untuk berkarsa dan berkarya. Berikut aspek berorientasi ke masa depan berdasarkan jawaban dari ketiga *key informan*:

Tabel 4. 21 Aspek Berorientasi ke Masa Depan

<b>Aspek Kewirausahaan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
<b>Orientasi ke Masa Depan</b>		
• <b>Sangat Kuat</b>	2	67 %
• <b>Kuat</b>	1	33 %
<b>Total Key Informan</b>	3	100 %

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Dari Tabel 4.21 diketahui bahwa ketiga *key informan* yang peneliti wawancarai semuanya memiliki orientasi ke masa depan dalam menggerakkan program BBQ ini. Ada 2 *key informan* atau sekitar 67% yang memiliki orientasi ke masa depan yang sangat kuat, sedangkan 1 *key informan* atau sekitar 33% memiliki orientasi ke masa depan yang kuat. Ini berarti rata-rata pengurus BBQ yang menjadi *key informan* pada penelitian ini memiliki orientasi ke masa depan yang sangat kuat dalam menggerakkan program BBQ.

Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa ketiga pengurus BBQ memiliki perspektif atau pandangan yang kuat bahwa program BBQ ini kedepannya bisa terus berkembang diantaranya dengan mengikuti trend penjualan saat ini yakni *Market Place* sehingga barang-barang BBQ bisa dipasarkan secara online setiap harinya, tidak hanya pada hari Minggu saja. Selain itu informasi-informasi tentang BBQ berupa dokumentasi penjualan akan terus disebarluaskan agar masyarakat yang merasakan manfaat BBQ ini lebih luas.

#### 6. Analisis Aspek Keorisinalan dan Kreativitas.

Pada hasil wawancara diketahui bahwa ketiga pengurus BBQ termasuk orang yang memiliki ketertarikan yang tinggi dengan cara yang baru dalam mengembangkan program ini. Hal ini sesuai dengan teori utama yang digunakan dalam penelitian ini yakni pendapat Ningsih (2021: 28), bahwa keorisinalan meliputi kreativitas dan inovasi. Nilai inovatif, kreatif dan fleksibel merupakan unsur-unsur keorisinalan seseorang. Wirausaha yang inovatif adalah orang yang kreatif dan yakin dengan adanya cara-cara baru yang lebih baik Berikut aspek keorisinalan berdasarkan jawaban dari ketiga *key informan*:

Tabel 4. 22 Aspek Keorisinalan

<b>Aspek Kewirausahaan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
<b>Keorisinalan</b>		
• <b>Sangat Kuat</b>	1	33 %
• <b>Kuat</b>	2	67 %
<b>Total Key Informan</b>	3	100 %

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Dari Tabel 4.22 diketahui bahwa ketiga *key informan* yang peneliti wawancarai semuanya memiliki aspek keorisinalan dalam menggerakkan program

BBQ ini. Ada 2 *key informan* atau sekitar 67% yang memiliki aspek keorisinalan yang kuat, sedangkan 1 *key informan* atau sekitar 33% memiliki aspek keorisinalan yang kuat. Ini berarti rata-rata pengurus BBQ yang menjadi *key informan* pada penelitian ini memiliki aspek keorisinalan yang kuat dalam menggerakkan program BBQ. Misalnya pada penjualan BBQ ini nanti juga ada juga penjualan *online shop*, penjualan *live* untuk barang-barang yang masih sangat bagus. Kita berharap akan segera terbentuknya toko permanen sendiri karena selama ini kita hanya menggunakan tenda terpal yang hanya dipasang saat hari penjualan saja. Dengan toko permanen, kita tidak perlu repot bongkar pasang, barang-barang sudah terpisah sesuai jenis dan kualitasnya.

#### **4.2.2 Pembahasan Manfaat Program BBQ bagi Masyarakat**

Berdasarkan hasil wawancara tentang manfaat BBQ bagi masyarakat yang telah diuraikan sebelumnya, diketahui bahwa program BBQ memiliki manfaat bagi masyarakat yaitu dapat memenuhi kebutuhan sandang masyarakat, sebagai pemberian kepada keluarga dan saudara, memiliki nilai ekonomi, mudah dalam mendapatkan barang yang berkualitas, mendapatkan barang yang dibutuhkan dengan harga yang murah, mudah mendapatkan informasi tempat menjual barang bekas yang masih berkualitas, puas dalam berbelanja dan memilih barang.

##### **1. Memenuhi kebutuhan sandang masyarakat.**

Berdasarkan hasil wawancara langsung yang dilakukan bersama pembeli saat proses penjualan diketahui bahwa program Barang Bekas Berualitas (BBQ) yang merupakan salah satu program sosial dari Rumah Alquran Attartil (RQT) memberikan manfaat yang besar bagi masyarakat dalam memenuhi kebutuhan

sandang mereka. Kebutuhan sandang merupakan kebutuhan pokok manusia berupa pakaian dalam menjalani kehidupan sehari-hari.

Pada saat observasi langsung di tempat penjualan BBQ, peneliti melihat banyak jenis pakaian yang dijual disana. Ada pakaian yang digantung yakni pakaian yang masih sangat bagus kualitasnya dan ada juga yang ditumpuk yakni pakaian yang kualitasnya sedang. Pada saat penjualan, pembeli dapat memilih langsung pakaian apa yang akan dibeli, baik pakaian yang digantung maupun pakaian yang ditumpuk. Pakaian – pakaian tersebut merupakan pakaian yang sudah pernah dipakai orang lain dan masih layak digunakan. Berikut tabel barang yang dibeli oleh pembeli BBQ:

Tabel 4. 23 Barang yang Dibeli di BBQ

<b>Manfaat BBQ</b>	<b>Jumlah</b>
Barang yang dibeli	
• Baju Kaos	3
• Baju Kemeja	1
• Baju Gamis	2
• Baju anak-anak	1
• Baju bapak-bapak	1
• Outer	1
• Celana	3
• Rok	1
• Jilbab	1
• Tas	1
• Tas sekolah	1
• Koper	1
• Sepatu	1
• Sepatu sekolah	1

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)



Berdasarkan Tabel 4.23 barang-barang yang oleh dibeli pembeli pada program BBQ meliputi baju kaos, baju kemeja, baju gamis, baju anak-anak, baju bapak-bapak, *outer*, celana, rok, jilbab, tas, tas sekolah, koper, sepatu dan sepatu sekolah. Pada saat wawancara, ada 3 responden yang membeli baju kaos dan 3 responden yang membeli celana. Ini berarti barang yang paling banyak dibeli oleh pembeli dalam program BBQ ini adalah baju kaos dan celana. Dari hasil observasi atau pengamatan peneliti jenis celana yang dijual terdiri dari celana dasar dan celana jeans.

2. Sebagai pemberian untuk keluarga dan saudara.

Dari hasil wawancara yang dilakukan bersama pembeli dan observasi langsung saat proses penjualan diketahui bahwa barang bekas yang masih layak digunakan yang dijual di program BBQ ini tidak hanya digunakan untuk keperluan pribadi saja, tetapi bisa juga diberikan kepada keluarga atau saudara yang membutuhkan. Berikut tabel kegunaan barang yang dibeli oleh pembeli BBQ:

Tabel 4. 24 Kegunaan Barang BBQ

Manfaat BBQ	Jumlah
Kegunaan Barang	
• Pribadi	7
• Orang lain/keluarga	4
• Dijual	1

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Berdasarkan Tabel 4.24 barang-barang yang dibeli oleh responden ada yang digunakan sendiri untuk keperluan pribadi, ada yang diberikan kepada orang lain seperti teman, anak, suami dan cucu, selain itu ada juga yang dijual kembali. Pada

saat wawancara, ada 7 responden yang menjawab kegunaan BBQ untuk digunakan sendiri, 4 responden mengatakan bahwa barang yang dibeli diberikan kepada orang lain atau keluarga dan 1 responden mengatakan bahwa barang yang dibeli di program BBQ tersebut dijual kembali. Ini berarti paling banyak responden yang merupakan pembeli di program BBQ ini membeli barang untuk keperluan pribadi dan diberikan kepada keluarga.

### 3. Memiliki nilai ekonomi (dapat dijual lagi).

Berdasarkan tabel 4.23 ada 1 orang responden yang mengatakan bahwa barang yang dibeli di BBQ untuk dijual kembali. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan bersama pembeli dan observasi langsung saat proses penjualan diketahui bahwa ada beberapa pembeli yang membeli barang dalam jumlah yang banyak bahkan sampai 10 karung. Setelah ditanya ternyata pembeli tersebut ingin menjual kembali di pasar-pasar yang ada di dusun mereka bahkan hingga ke Seluma. Program BBQ ini juga cukup membantu perekonomian masyarakat menengah ke bawah karena dengan modal yang relatif kecil mereka bisa menjual kembali barang-barang tersebut dengan harga yang sesuai dengan kualitas barang tersebut.

### 4. Mempermudah dalam mendapatkan barang bekas yang berkualitas.

Dari hasil wawancara yang dilakukan bersama pembeli dan observasi langsung saat proses penjualan diketahui bahwa masyarakat sangat merasakan kemudahan dalam mendapatkan barang-barang yang masih berkualitas dengan

adanya program BBQ ini. Berikut tabel kualitas barang yang dibeli oleh pembeli menurut para responden:

Tabel 4. 25 Kualitas Barang BBQ

<b>Manfaat BBQ</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
Kualitas Barang		
• Sangat berkualitas	3	43 %
• Berkualitas	4	57 %
Total Responden	7	100 %

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Dari Tabel 4.25 diketahui bahwa menurut para responden, barang yang dijual di BBQ adalah barang yang berkualitas. Ada 3 responden atau sekitar 43% yang menjawab sangat berkualitas, sedangkan 4 responden atau sekitar 57% menjawab berkualitas. Ini berarti rata-rata barang yang dijual menurut 7 responden adalah barang yang berkualitas. Masyarakat bisa memilih langsung barang yang mereka butuhkan. Barang yang kualitasnya masih sangat bagus biasanya digantung, sedang yang lainnya berada dalam tumpukan barang-barang. Jika pembeli sabar dalam memilih barang dan mencari barang dalam tumpukan maka akan mendapatkan barang berkualitas yang dicari.

5. Mendapatkan barang yang dibutuhkan dengan harga yang murah.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi langsung diketahui bahwa harga barang yang dijual di program BBQ sangat murah. Berikut tabel harga barang yang dibeli menurut para responden:

Tabel 4. 26 Harga Barang BBQ

<b>Manfaat BBQ</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
Harga Barang		
• Sangat murah	2	29 %

• Murah	5	71 %
Total Responden	7	100 %

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Dari Tabel 4.26 diketahui bahwa menurut para responden, harga barang yang dijual di BBQ ini relatif murah. Ada 2 responden atau sekitar 29% yang menjawab sangat murah, sedangkan 5 responden atau sekitar 71% menjawab murah. Ini berarti rata-rata barang yang dijual menurut 7 responden harganya murah. Untuk pakaian harian, tas, sepatu, sandal biasanya dijual dengan harga Rp 5000 sampai dengan Rp 10.000, sedangkan untuk pakaian seperti gamis, kemeja, pakaian formal, baju kebaya yang kualitasnya masih sangat bagus biasanya dijual dengan harga Rp 25.000 sampai dengan Rp 50.000. Selain itu, pembeli juga bisa menawar harga yang sudah ditetapkan dan bahkan akan mendapat potongan harga jika membeli dalam jumlah banyak.

6. Mudah mendapatkan informasi tempat menjual barang bekas yang masih berkualitas.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan bersama pembeli dan observasi langsung saat proses penjualan diketahui bahwa pembeli sangat mudah mengetahui info tentang program BBQ yang menjual barang bekas yang berkualitas dengan harga yang terjangkau ini. Berikut tabel sumber informasi tentang BBQ menurut para responden:

Tabel 4. 27 Sumber informasi tentang BBQ

Manfaat BBQ	Jumlah	Persentase
Sumber Informasi		
• Orang lain	3	43 %
• Melihat Langsung	1	14 %
	3	43 %

• Media Sosial		
Total Responden	7	100 %

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Dari Tabel 4.27 diketahui bahwa menurut para responden mengetahui info tentang BBQ melalui orang lain, melihat langsung di pasar dan melalui sosial media. Ada 3 responden atau sekitar 43% yang mengetahui info BBQ dari orang lain yakni pengurus BBQ dan dari teman, 1 responden atau sekitar 14% yang mengetahui informasi tentang BBQ saat melihat langsung di pasar dan ada 3 responden atau sekitar 43% yang mengetahui info program BBQ dari media sosial seperti Instaram dan Whatsapp. Ini berarti rata-rata para responden mengetahui info tentang program BBQ melalui orang lain dan media sosial. Pembeli yang pernah membeli barang di program BBQ biasanya akan menceritakan pengalamannya berbelanja di program BBQ kepada teman, saudara atau tetangga. Selain itu promosi Barang Bekas BerQualitas ini juga dilakukan melalui WhatsApp grup keluarga besar RQT yang terdiri dari pengurus RQT, guru-guru, santri, wali santri yang tergabung dalam satu grup.

#### 7. Puas dalam berbelanja dan memilih barang.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan bersama pembeli dan observasi langsung saat proses penjualan diketahui bahwa banyak pembeli yang merasa puas berbelanja di program BBQ. Berikut tabel kepuasan berbelanja di program BBQ menurut para responden:

Tabel 4. 28 Kepuasan Pembeli

<b>Manfaat BBQ</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
Kepuasan Pembeli		

• Sangat puas	5	71 %
• Puas	2	29 %
Total Responden	7	100 %

Sumber: Hasil Penelitian (diolah Desember 2022)

Dari Tabel 4.28 diketahui bahwa para responden puas dalam membeli barang di program BBQ. Ada 5 responden atau sekitar 71% yang sangat puas dan ada 2 responden atau sekitar 29% yang puas. Ini berarti rata-rata para responden merasa sangat puas berbelanja di program BBQ. Alasannya karena selain harganya yang terjangkau, barang-barang yang dijual juga masih berkualitas bahkan masih ada yang masih bermerk yang didonasikan dari toko langsung dan merupakan barang yang lama di toko.

## **BAB V PENUTUP**

### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka simpulan yang dapat diambil dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Dilihat dari aspek kewirausahaan, rata-rata pengurus program BBQ memiliki aspek percaya diri yang sangat kuat (sebanyak 67%), memiliki orientasi yang kuat terhadap tugas dan hasil (sebanyak 100%), memiliki keberanian yang kuat dalam mengambil resiko (sebanyak 100%), memiliki kepemimpinan yang kuat (sebanyak 67%), memiliki orientasi yang sangat kuat ke masa depan (sebanyak 67%), memiliki aspek keorisinalan yang sangat kuat (sebanyak 67%) dalam menggerakkan program BBQ.
2. Manfaat Program Barang Bekas BerQualitas (BBQ) bagi masyarakat Kelurahan Pematang Gubernur yakni: 1) untuk memenuhi kebutuhan sandang; 2) Sebagai pemberian untuk keluarga dan saudara; 3) Memiliki nilai ekonomi (dapat dijual lagi); 4) Mempermudah dalam mendapatkan barang bekas yang berkualitas; 5) Mendapatkan barang yang dibutuhkan dengan harga yang murah; 6) Mudah mendapatkan informasi tempat menjual barang bekas yang masih berkualitas dengan harga terjangkau, 7) Puas dalam berbelanja dan memilih barang.

### **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil temuan penelitian, saran yang dapat peneliti berikan terhadap pengurus dan pelaksana program Barang Bekas Berkualitas (BBQ) adalah:

1. Pada umumnya semua aspek kewirausahaan pada program BBQ sudah baik, namun ada beberapa hal yang menjadi saran untuk perkembangan program BBQ kedepannya. Dari aspek orientasi pada hasil, sebaiknya penjualan BBQ tidak hanya dilakukan di hari minggu saja, tapi juga di hari lainnya baik secara online maupun offline agar penerimaan yang diperoleh lebih besar, selain itu perlu adanya peningkatan jumlah *reseller* yang menjualkan barang BBQ ke daerah-daerah diluar kota Bengkulu sehingga pemasukan BBQ tidak hanya didapatkan dari pembeli langsung tapi juga dari para *reseller* BBQ. Dari aspek keorisinalan dan kreatifitas, harapannya program BBQ dapat dikembangkan menjadi sebuah toko permanen yang menyediakan barang-barang bekas berkualitas dengan harga yang terjangkau. Dari aspek keberanian mengambil resiko, sebaiknya perlu dipertimbangkan alternatif lain untuk mendapatkan barang jika tidak ada donatur yang menyumbangkan barang yakni dengan membeli barang batam yang lebih murah, lalu dijual kembali sehingga stok barang terpenuhi dan program BBQ mendapat keuntungan dari penjualan barang, selain untuk menghindari resiko penumpukan barang bisa menggunakan strategi *First in First Out* yakni barang yang pertama kali masuk itu yang dijual.
2. Dari segi manfaat bagi masyarakat, hendaknya kedepan BBQ dapat dipasarkan secara *online* melalui *Market Place* dan media sosial sehingga



banyak masyarakat yang dapat melihat barang-barang yang dijual. Barang-Barang yang memiliki kualitas bagus bisa dilaundry kemudian dipajang dan difoto atau dibuat video sehingga masyarakat di luar Kota Bengkulu pun bisa melihatnya. Masyarakat yang tertarik tidak harus datang langsung ke tempat penjualan BBQ tapi cukup membeli secara online dengan harga yang terjangkau. Dengan demikian manfaat BBQ bisa lebih luas dirasakan oleh masyarakat. Selain itu sebaiknya barang yang dijual disortir atau dipisahkan berdasarkan jenisnya agar pembeli tidak susah mencari barang yang diinginkan dan penjual bisa menunjukkan letak barang yang dicari oleh pembeli.

### **5.3 Keterbatasan Penelitian dan Rekomendasi untuk Penelitian Lebih Lanjut**

Peneliti menyadari bahwa dalam penelitian ini banyak banyak keterbatasan, diantaranya waktu penelitian yang mestinya bisa dilaksanakan lebih awal namun karena kendala cuaca dan barang BBQ yang belum disortir penelitian menjadi ditunda beberapa minggu. Keterbatasan lainnya yakni responden yang sedang memilih barang sulit untuk diwawancarai dan bahkan ada yang menolak untuk diwawancarai karena kendala bahasa dan tidak terbiasa diwawancarai.

Rekomendasi untuk penelitian selanjutnya adalah perlu digali lebih dalam tentang upaya atau strategi meningkatkan pemasaran BBQ dan strategi mendapatkan barang yang layak dan berkualitas untuk dijual.

## DAFTAR PUSTAKA

- Asrori. (2012). *Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Pengelolaan Barang Bekas (Studi Kasus Kelurahan Harjosari Kecamatan Sukajadi Pekanbaru)*. Skripsi tidak diterbitkan: UIN Sultan Syarif Kasim Pekanbaru
- Farida. (2008). *Evaluasi Program dan Instrumen Evaluasi untuk Program Pendidikan dan Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Fikry, Ranti, dkk. (2017). *Pemanfaatan Barang-Barang Bekas yang Bernilai Ekonomi bagi Peningkatan Produktivitas Jiwa Entrepreneur Ibu Rumah Tangga Rt.01/ Rw.12 Desa Limbungan Kecamatan Rumbai Pesisir*. <https://ejurnal.umri.ac.id/index.php/PengabdianUMRI/article/view/232> diakses 8 Agustus 2022.
- Goenadhi, Lydia. (2017). *Pengantar Ekonomi Mikro*. Kalimantan Selatan: Scripta Cendekia.
- Hidayati. (2019). *Teori Mikro Ekonomi*. Tangerang Selatan: Unpam Press
- Hilmi, Izdad. (2017). *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Perilaku Konsumtif Masyarakat Kelurahan Muara Dua Kota Bengkulu*. Skripsi tidak diterbitkan: IAIN Bengkulu.
- Komaruddin. (2001). *Ensiklopedi Manajemen*, Edisi ke 5. Jakarta: Bumi Aksara.
- Lemire Beverly. (2014). *Consumerism in Preindustrial and Early Industrial England: The Trade in Secondhand Clothes*. <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-british-studies/article/abs/consumerism-in-preindustrial-and-early-industrial-england-the-trade-in-secondhand-clothes/55DA1AA656FDA81686AFBA0DB05AF518> diakses 19 September 2022.
- Morrison, Garry R, Steve M Rose, Jerrold E. Kemp. (2001). *Designing Effective Instruction*. New York: John Wiley and sons.
- Ningsih. (2021). *Kewirausahaan*. Tangerang Selatan: Unpam Press.
- Noor Anisa, Ahmad Ma'ruf. (2009). *Masihkah barang bekas diminati masyarakat Yogyakarta?*. *Jurnal Ekonomi dan Studi Pembangunan*. Vol 10, No 9. <https://media.neliti.com/media/publications/30664-ID-masihkah-barang-bekas-diminati-masyarakat-yogyakarta.pdf>. diakses 7 Agustus 2022.
- Novi, dkk. (2022). *Pola Perilaku Konsumtif Mahasiswa Akibat Penggunaan Online Shop Ditinjau dari Etika Konsumsi Islam*. *Journal Economy and Currency Study (Online)*. Vol. 4, Issue 2, <https://pusdikra-publishing.com/index.php/jecs/article/view/665> diakses tanggal 07 Agustus 2022.

- Posma (2017). *Modul Ekonomi Mikro Pasar*. Jakarta: Universitas Kristen Indonesia.
- Respikasari. (2015). Analisis Efisiensi Ekonomi Faktor-Faktor Produksi Usaha Tani Padi Sawah di Kabupaten Karanganyar. *Majalah Ekonomi dan Bisnis*. Vol 11, No 1. <https://jurnal.unimus.ac.id/index.php/vadded/article/view/1667> diakses 01 Oktober 2022.
- Ruainah. (2020). *Manajemen Sampah dan Barang Bekas dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Gerakan Seribu Rupiah (GSR) Yayasan Masjid At-Taqwa Ngaliyan Indah Semarang)*. Skripsi tidak diterbitkan: UIN Walisongo Semarang.
- Rumah Alquran Attartil. (2021). *Profil Lembaga Rumah Alquran Attartil tahun 2021*. Bengkulu: RQT
- Saiman Leonardus. (2012). *Kewirausahaan Teori, Praktek dan Kasus-Kasus*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sipunga, puspita N., & Muhammad, A. H. (2014). *Kecenderungan Perilaku Konsumtif Ditinjau dari Pendapatan Orang Tua pada Siswa-Siswa SMA Kesatrian Semarang*. JSIP, Vol 3, No 1 <https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/sip/article/view/3744> diakses tanggal 8 Agustus 2022.
- Sugiyono, (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarwo. (2020). *Analisis Kebutuhan Masyarakat*. Depok: Rajawali Pers.
- Suryati. (2013). *Evaluasi Program Unit Usaha Bisnis Barang Bekas Berkualitas (Barbeku) di Yayasan Imdad Mustadh'afin (Yasmin) Cirendeu*. Skripsi tidak diterbitkan: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Sutono. (2021). *Guarantee of Social Needs In Islamic Economic Perspective*. *Jurnal Inovasi Penelitian*. Vol 1, No 8, <https://stp-mataram.e-journal.id/JIP/article/view/286> diakses 16 Agustus 2022.
- Vanessa O. A. Doe. (2022). *Implications of Fast Fashion's Second-Hand Clothing Market On Seamstresses in The Ghanaian Textile Industry*. <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED619962.pdf> diakses 19 September 2022.

# LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Aspek Kewirausahaan

**DAFTAR PERTANYAAN ASPEK KEWIRAUSAAN  
PROGRAM BARANG BEKAS BERQUALITAS**

Assalamu'alaykum Warohmatullahi Wabarokatuh.

Bapak/Ibu mohon bantuannya untuk menjawab pertanyaan berikut guna melihat aspek kewirausahaan dari Program yang Bapak/ Ibu lakukan. Jawaban Bapak/ibu nantinya akan digunakan sebagai data dalam penelitian skripsi. Atas kerjasama Bapak/Ibu saya ucapkan terima kasih

**Petunjuk dalam Menjawab:**

1. Nama Bapak/Ibu boleh dituliskan atau tidak dituliskan pada kolom yang disediakan.
2. Pertanyaan dijawab dengan disertai alasan Bapak/Ibu menjawab pertanyaan tersebut.

**Nama** :.....  
**Usia** :.....  
**Jabatan** :.....  
**Lama Menjabat** :.....  
**Pendidikan** :.....

**Daftar Pertanyaan:**

1. Apakah Bapak/Ibu termasuk orang yang memiliki keyakinan yang kuat atau optimis dalam menggerakkan program BBQ ini?
2. Apakah Bapak/Ibu termasuk termasuk orang yang memiliki orientasi yang kuat terhadap hasil program BBQ ini?
3. Apakah Bapak/Ibu memiliki keberanian yang kuat untuk mengambil resiko dari program BBQ ini?
4. Apakah Bapak/Ibu memiliki keinginan yang kuat agar program BBQ ini menjadi program yang berbeda, lebih maju dan menjaga contoh bagi lembaga lain?
5. Apakah Bapak/Ibu termasuk orang yang memiliki perspektif atau pandangan yang kuat bahwa program BBQ ini kedepannya bisa terus dikembangkan?
6. Apakah Bapak/Ibu termasuk orang yang memiliki ketertarikan yang kuat dengan cara-cara yang baru untuk mengembangkan program BBQ ini?

Lampiran 2 Daftar Pertanyaan Manfaat BBQ

**DAFTAR PERTANYAAN MANFAAT  
PROGRAM BARANG BEKAS BERQUALITAS BAGI MASYARAKAT**

Assalamu'alaykum Warohmatullahi Wabarokatuh

Bapak/Ibu mohon bantuannya untuk menjawab pertanyaan berikut guna mengetahui manfaat Program Barang Bekas Berqualitas (BBQ) bagi masyarakat. Jawaban Bapak/ibu nantinya akan digunakan sebagai data dalam penelitian skripsi. Atas kerjasama Bapak/Ibu saya ucapkan terima kasih.

**Petunjuk dalam Menjawab:**

1. Bapak/Ibu diharapkan mengisi data diri pada kolom yang disediakan.
2. Diharapkan Bapak/Ibu menjawab pertanyaan disertai dengan alasan.

**Nama** :.....  
**Usia** :.....  
**Pekerjaan** :.....  
**Alamat** :.....

**Daftar Pertanyaan:**

1. Barang bekas apa saja yang biasanya Bapak/Ibu beli dari program ini?
2. Barang bekas yang Bapak/Ibu beli akan digunakan untuk apa?
3. Bagaimana menurut Bapak/ Ibu kualitas barang bekas di sini?
4. Bagaimana menurut Bapak/Ibu harga barang disini?
5. Darimana Bapak/Ibu mengetahui penjualan barang bekas berkualitas ini?
6. Apakah penjualan barang bekas berkualitas ini bermanfaat bagi Bapak/Ibu?
7. Apakah Bapak/ Ibu puas membeli barang bekas berkualitas di sini?

Lampiran 3 Surat Keterangan Selesai Penelitian



**YAYASAN GENERASI RABBANI**  
**RUMAH ALQUR'AN AT-TARTIL**

Jl. Darmawanita RT 30 No.29 Pematang Gubernur Bengkulu  
Kontak Person 085267973315/085279208050

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**SURAT KETERANGAN**  
Nomor: 302/RQT-BKL/I/2023

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nurfadillah, S.Pd.,Gr  
Jabatan : Ketua Rumah Al Qur'an At Tartil

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Pentri Yuyu Angga Saputra  
NPM : C1A016053  
Jurusan : Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Bengkulu.

Benar-benar telah menyelesaikan penelitiannya di Rumah Al Qur'an At Tartil Kel.Pematang Kec. Muara Bangkahulu Kota Bengkulu dengan judul skripsi “**ANALISIS PROGRAM JUAL BELI BARANG BEKAS BERKUALITAS (BBQ) DILIHAT DARI ASPEK KEWIRAUSAHAAN DAN MANFAAT BAGI MASYARAKAT (Studi Kasus Rumah Al Qur'an At Tartil Kota Bengkulu)**”.  
Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bengkulu, 04 Januari 2023  
Ketua

  
الترتيل  
Nurfadillah, S.Pd.,Gr  
Rumah Al-Qur'an At Tartil  
Kota Bengkulu

## Lampiran 4 Riwayat Hidup

### RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama Pentri Yuyu Angga Saputra, beragama Islam, dan dilahirkan di Batu Bandung pada tanggal 26 Maret 1998. Penulis merupakan putra pertama dari dua bersaudara dari pasangan Bapak Herman (Alm) dan Ibu Zaura Neni.

Penulis menyelesaikan pendidikan dasar di SD Negeri Batu Bandung, Musi Rawas pada tahun 2010. Kemudian pada tahun 2013 penulis menyelesaikan pendidikan menengah di SMP Negeri Muara Kati, Musi Rawas. Selanjutnya penulis menyelesaikan pendidikan menengah atas di SMA Negeri 2 Muara Beliti, Musi Rawas pada tahun 2016. Pada tahun yang sama penulis diterima sebagai mahasiswa di Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bengkulu melalui jalur Mandiri.

Selama di bangku perkuliahan penulis pernah *mengikuti Student Exchange to University of Malaysia Kelantan* tahun 2018, penulis pernah menjadi Juara 1 Lomba Ekonomi tingkat Jurusan Ekonomi Pembangunan dan Juara II Lomba Pajak Tingkat Jurusan Ekonomi Pembangunan, penulis juga menjadi Penerima Beasiswa Bank Indonesia tahun 2019. Pada tanggal 1 Juni sampai tanggal 30 Juli 2019 penulis menyelesaikan Kuliah Kerja Nyata (KKN) periode 96 di Desa Taba Saling, Kecamatan Tebat Karai, Kabupaten Kepahiang.

Selama pendidikan di perguruan tinggi penulis aktif di berbagai organisasi kampus dan ekstra kampus seperti, Anggota Bidang Dana dan Usaha (Danus) Forum Komunikasi dan Studi Islam (FKSI) tahun 2016-2017, Kepala Bidang Dana dan Usaha (Danus) Forum Komunikasi dan Studi Islam (FKSI) tahun 2017-2018, Kepala Bidang Kaderisasi Forum Komunikasi dan Studi Islam (FKSI) tahun 2018-2019, Kepala Divisi Data Base UKM Kerohanian tahun 2019, Anggota Kaderisasi Kammi Komisariat Unib tahun 2017-2018, Plt Kaderisasi Kammi Komisariat Unib tahun 2019, Anggota Kaderisasi Kammi Kammda Bengkulu tahun 2019, Anggota Badan Otonom Kajian Silaturahmi Ekonomi Islam (KSEI) Fakultas Ekonomi Universitas Bengkulu tahun 2017-2019.